

La Silicon Valley s'adapte à la crise...

IMMOBILIER ■

Les projets de construction grandioses sont reportés sine die.

Pour la première fois depuis cinq ans, il est possible de trouver facilement des locaux commerciaux dans la Silicon Valley. Pour la première fois depuis cinq ans, il est possible de trouver des maisons ou des appartements à acheter pour un prix inférieur de 15 % à ce qui était pratiqué il y a douze mois. Les choses ont bien changé. La récession et l'éclatement de la bulle Internet sont passés par là. Alors qu'il était impossible de trouver des bureaux en 2000 et que les propriétaires vous mettaient à la porte à la fin du bail, les espaces vides attendent preneur. Le superbe campus que s'est fait construire Ariba à Sunnyvale est quasiment vide. Ce spécialiste du commerce électronique pensait atteindre rapidement un chiffre d'affaires d'un milliard de dollars. Las ! La société a dû passer dans ses comptes une copieuse provision pour dédommager son bailleur de l'occupation de locaux dont il n'a plus besoin. Interwoven lui a heureusement sous-loué une partie de la surface disponible.

Cisco prudent. Un peu plus au sud, à San José, la grande affaire de



L'AMBIANCE A CHANGÉ autour de la baie de San Francisco. Dans le comté de Santa Clara, le taux de chômage a atteint 6,4 % en octobre, contre seulement 1,6 % en octobre 2000.

l'an 2000 fut le projet de Cisco de construire un énorme siège social dans la Coyote Valley : 20.000 employés devaient rejoindre un campus industriel de plusieurs hectares. Comme d'habitude en Californie, ce projet donna lieu à de nombreux débats, certains se demandant quel allait être l'impact de cette construction sur l'environnement. Allait-on mettre en danger les petits insectes de l'endroit ? Cependant, tout le monde s'était mis d'accord pour ne pas construire la centrale thermique destinée à fournir de l'électricité

aux 20.000 employés de Cisco. Ceux-ci ne voulaient pas que la centrale leur gâchât le paysage.

Après bien des attermolements et des réunions du conseil municipal de San José, le projet a été adopté mais hélas, Cisco l'a trouvé surdimensionné par rapport à ses besoins actuels. L'entreprise a bien conservé une option de construction dans la Coyote Valley, mais pour un site représentant le tiers, voire le quart de son projet initial. Et la pose de la première pierre a été repoussée sine die.

Chômage en hausse. En dépit de ses récents malheurs, Cisco reste le modèle de base pour les entrepreneurs de la Silicon Valley. Tout le

monde rêve encore de découvrir le produit ou le service qui s'imposera en une dizaine d'années non seulement autour de la baie de San

Francisco mais dans le monde entier.

Les « dotcom » ont fait faillite, l'industrie high-tech réduit la voilure, les recettes fiscales des collectivités locales vont diminuer et les suppressions d'emplois augmentent. Dans le comté de Santa Clara, le taux de chômage a atteint 6,4 % en octobre, contre 6 % en septembre et seulement 1,6 % en octobre 2000. Alors que les employés étaient régulièrement débâchés par des employeurs concurrents l'année dernière, il faut compter maintenant trois à six mois pour retrouver un emploi. En abaissant ses prétentions et en se présentant avec une cravate : « les cheveux bleus, c'est fini », souligne un employeur potentiel.

Parmi les industries qui vivaient de la bulle high-tech, la restauration fait grise mine. Les traiteurs se souviennent de soirées fabuleuses en 1999 où on servait le caviar à la louche et où le champagne coulait à flots. Aujourd'hui, on se contente d'un petit sandwich et d'une bière.

PASCAL BOULARD

Nouvelle donne, nouvelle publicité

SUR LA ROUTE 101, qui va de San Francisco à San Jose, les panneaux publicitaires pour les « dotcom », les entreprises Internet, ont disparu. Ils ont été remplacés par des publicités plus traditionnelles. A 500 mètres de vol d'oiseau du Siège d'Oracle, IBM proclame que ses bases de données sont plus fiables que celles de son concurrent. C'est de bonne guerre. Oracle fera certainement pareil devant les bureaux d'IBM. N'oublions pas que la publicité dite comparative est autorisée aux Etats-Unis, même si cela prend la forme de dénigrement.

P. B.

... et conserve toujours son optimisme

CONCURRENCE

■ Pour réussir, il faut posséder une technologie dite « must to have », qui procure à la société qui l'utilise un avantage compétitif inéluctable.

Une bonne université, un endroit agréable où il fait bon vivre et l'Once Sam qui dépense plusieurs millions de dollars de contrats pour améliorer sa Défense. Voilà les trois piliers de la Silicon Valley sur lesquels se sont greffés les *venture capitalists*, la finance et les industries civiles.

L'effet boule de neige, accéléré par les produits de consommation et la finance, a permis à diverses industries de dominer des pans entiers de leur secteur. Tout a été basé sur la nécessité de tenter, d'essayer des choses nouvelles. « Vous pouvez vous tromper, vous pouvez faire faillite, votre réputation ne sera pas écornée, explique-t-on dans la Silicon Valley. Au contraire, on recherche toujours des hommes d'expérience. »

Aujourd'hui, malgré l'éclatement de la bulle et la compression des valorisations d'entreprise, l'optimisme des « vieux » *venture capitalists* n'est pas entamé. Les plus sérieux, qui sont dans le business depuis vingt ans, se satisfont du désarroi des derniers arrivés, qui avaient financé la bulle.

Résistance. « Les affaires sont difficiles, conçoit Michael Moritz, un partner de Sequoia Capital. Mais l'environnement ne va pas ralentir les innovations. » Et de remarquer que Apple Computer a été créé dans les années 70, au moment où le Nasdaq semblait devoir disparaître, que Sun Microsystems a été créé pendant la récession des années 80 et que Cisco a été créé en 1987, année de krach boursier. Moralité : l'environnement économique n'est pas important. « C'est la qualité de la technologie et du produit qui fera la différence », affirme Michael Moritz. Avec cette profession de foi, les nombreuses baisses des taux d'intérêt à court terme orchestrées par la Réserve fédérale ne comptent pas. « Personne n'oserait prêter aux sociétés que nous finançons car elles sont par nature trop risquées », rappelle Michael Moritz.

Mis en perspective, le ralentissement des industries high-tech peut se résumer à une baisse globale de 20 % de l'activité par rap-



ALAIN LABAT, président de Sequence Design. L'ingénierie assistée par ordinateur fait partie des secteurs qui ne connaissent pas la crise.

port au niveau de l'an 2000 où le quatrième trimestre n'avait pas été bon. L'année dernière, on gagnait de l'argent. Cette année, on en perd. Pourtant, dans le marasme ambiant, le rebond est déjà en train de se dessiner.

Deux cas de figure. D'abord, certains secteurs ne connaissent pas la crise. Car il y a deux sortes de technologies qui prennent naissance dans la Silicon Valley : les technologies dites « nice to have », qui sont bonnes mais dont on peut se passer et les technologies

dites « must to have », qu'on doit obligatoirement posséder si on veut rester compétitif. Ainsi, dans les semi-conducteurs, les spécialistes de l'ingénierie assistée par ordinateur, qui permettent de créer des puces alliant performance et puissance, ne connaissent pas la crise. Sequence Design, dirigée par le Français Alain Labat, fait partie de cette catégorie. « La licence de mon logiciel coûte 200.000 dollars, explique-t-il. C'est cher mais c'est ce que peut perdre en une heure un fabricant de puces qui ne parvient à obtenir un bon rendement de production. »

Inutile de préciser que tous les *venture capitalists* sont à la recherche de technologies *must to have*. Et ils sont prêts à y mettre le prix. Comme la Bourse n'était pas favorable, Alain Labat a choisi de réaliser un troisième round de financement. Il a pu lever 10 millions de dollars pour financer sa croissance et accueillir de nouveaux actionnaires.

A priori, le modèle qui a fait le succès de la Silicon Valley n'est pas remis en cause. Au contraire, il est scrupuleusement respecté en ce sens qu'il est toujours permis de se tromper mais que les inspections préalables aux financements sont plus draconiennes.

P. B.

Trois levées de fonds en terre américaine

Trois jeunes entreprises d'origine européenne, mais implantées aux Etats-Unis, se sont mises en évidence en termes de levées de fonds en ce début de mois de novembre.

C'est tout d'abord eDevice, entreprise d'origine française dont le siège social et les principales activités sont situés à New York mais ayant conservé son centre de recherche et développement à Bordeaux, qui a annoncé une levée de fonds de 11,5 millions de dollars au début de ce mois. Les fonds, apportés par LCF Rothschild Group, Vertex et ABN-Amro Private Equity, serviront à renforcer les forces de vente et le marketing ainsi qu'à développer l'entrée sur les marchés asiatiques. Les fondateurs Marc Berrebi (PDG), Stéphane Schinazi et Alex Guillot (coreposables des développements technologiques) tablent sur un chiffre d'affaires de 3 millions de dollars en 2002 et un équilibre financier pour début 2003. Créé en 1999, eDevice commercialise SmartStack, une technologie embarquée qui permet de connecter tout appareil communicant léger à l'Internet.

Eigner, née en Allemagne mais désormais installée dans le Massachusetts, a réuni 17 millions de dollars pour son premier tour de financement. C'est Ampersand Ventures, un fonds de capital-risque américain du Massachusetts et qui possède un bureau en Californie, qui a apporté les fonds. Une partie servira au développement du logiciel, qui sert à gérer, lors de la conception, le cycle de vie d'un produit dans les secteurs de l'aéronautique, de l'automobile et de l'industrie des équipements lourds. Le solde ira aux dépenses de marketing, au développement des forces de vente et au support client.

Enfin, la société britannique Kvault, dont l'équipe dirigeante est installée à New York, vient également de réussir une belle opération : 13 millions de dollars dont 6 millions utilisables immédiatement, le solde étant disponible en juin 2002 sous condition d'avoir atteint certains objectifs. Lehman Brothers a mené ce tour auquel Cazenove Private Equity, Greencap Consulting et Mosaic Venture ont aussi participé. Enterprise Vault, le produit phare de l'entreprise, permet à des clients grands comptes (Dresdner Kleinwort, Belgacom, British Gas, etc.) de chercher et d'exploiter les e-mails archivés sous Microsoft Exchange. Le logiciel peut réduire de moitié l'espace de stockage nécessaire pour la gestion des e-mails d'une entreprise. Créé en 1999, Kvault, qui compte Compaq et EMC parmi ses partenaires, utilisera les fonds pour développer sa structure ventes et marketing.

THERRY MICHEL