



Israël, une *start-up nation* au statut contesté

Grâce à sa « Silicon Valley » nationale, la « Silicon Wadi », Israël bénéficie aujourd'hui d'un riche vivier technologique et humain qui lui a permis d'accéder au deuxième rang international en terme de création de start-up par habitants. Pour comparaison, Israël comptait en 2018 une start-up pour 1 300 habitants, alors que la France en comptait une pour 7 400 habitants. Au sein des incubateurs se développe désormais une multitude d'entreprises spécialisées dans les technologies de pointe, ouvrant ainsi de nouvelles perspectives économiques, politiques et sécuritaires pour l'armée et le gouvernement israélien.

L'essor des *start-up* en Israël, quelle place pour l'industrie spatiale ?

Depuis la fin des années 1990, Israël a fait de l'investissement en R&D une de ses priorités. Le secteur du *high-tech* israélien a ainsi connu un véritable essor. En 2018, il représentait d'ailleurs 8 % du PIB. Malgré un territoire restreint et une population de 8,5 millions d'habitants, Israël est devenu l'archétype de la « *start-up nation* », se plaçant juste derrière la Chine au *NASDAQ* (le plus grand marché électronique du monde). 15 % des investissements mondiaux dans le domaine du *cybertech* sont aujourd'hui dirigés vers Israël, qui est également l'un des pays comptant le plus grand nombre de « Licornes » (11 en 2016), ces *start-up* valorisées à plus d'un milliard de dollars.

Ce tissu a notamment bénéficié au secteur spatial. En lançant son 1^{er} satellite *OFEQ* en 1988, Israël devenait la 9^e puissance ayant envoyé un engin de fabrication nationale dans l'espace. Ayant développé en parallèle son programme balistique militaire, Israël disposait également de son propre lanceur léger (*Shavit*), dérivé du missile militaire *Jericho II*.

Pour autant, le secteur du spatial est loin de rivaliser avec les domaines de la cybersécurité ou de l'informatique en terme de création de *start-up*. Des projets ambitieux ont toutefois été lancés, avec le soutien du gouvernement, comme celui de l'entreprise *Space IL* qui a annoncé sa volonté d'envoyer d'ici 2019 un engin spatial inhabité sur la Lune pour un coût de 95 millions de dollars, avec une mission dirigée et financée à 100 % par des entrepreneurs israéliens. L'agence spatiale israélienne (*ISA*) a également alloué 50 000 dollars à 7 *start-up*, chargées de travailler à son profit sur de nouvelles technologies.

De la *start-up nation* à la *scale-up nation*, la nécessité de conserver le savoir-faire national en Israël

Si les *start-up* israéliennes incarnent la culture de l'innovation, elles ne disposent pas pour autant d'une stratégie entrepreneuriale fondée sur le long terme. En effet, plutôt que de développer ces *start-up* en structures plus importantes, les entrepreneurs israéliens finissent le plus souvent par vendre leurs projets aux multinationales. Par exemple, la vente de *Mobileye* (conduite automobile assistée) à l'entreprise américaine *Intel* a atteint le montant record de 15 milliards de dollars. Cette culture de l'*exit* qui valorise le rendement économique à court terme, engendre néanmoins comme contrecoup la dispersion du capital technologique et l'accaparement de la main d'œuvre qualifiée au profit des compagnies étrangères qui, bénéficiant de budgets plus importants et d'une attractivité supérieure, installent directement leurs centres de R&D en Israël.

Entre 1998 et 2012, le *high-tech* israélien enregistrait 9 % de croissance moyenne. Or, ce même secteur connaissait un ralentissement de croissance notable entre 2012 et 2016, ayant atteint une maturité dans sa recherche et son développement¹. Parallèlement, des États tels que la Chine, l'Inde, le Royaume-Uni et la France ont développé un modèle de *start-up nation* similaire, comblant progressivement l'avance acquise par Israël. Dès lors, la perspective d'un départ des entreprises et capitaux vers l'étranger s'est imposée au gouvernement Israélien comme un risque réel.

En mettant à contribution les universités et *start-up*, l'armée s'assure de sa supériorité technologique sur ses voisins. Cependant, l'armée est aussi formatrice. L'unité 3 200, par exemple, rassemble, durant le service militaire obligatoire, une part de la jeunesse sélectionnée selon ses compétences, afin de contribuer à la cybersécurité et au contre-espionnage, pierres angulaires de la défense nationale. Les citoyens israéliens mettent ensuite à profit les compétences, le savoir-faire et le réseau acquis lors de leur service militaire, dans le processus de création de leurs *start-up*.

La priorisation du gouvernement hébreu dans la recherche et le développement des nouvelles et hautes technologies a permis à Israël d'acquérir une réelle avance, tant dans le domaine civil que militaire, tout en bénéficiant d'une croissance moyenne de 3,3 % depuis 2000. Israël reste néanmoins très dépendant vis-à-vis des investissements étrangers et de l'assistance militaire américaine, d'où la nécessité d'adopter une stratégie de soutien à la création de start-up nationales et à leur évolution en structures de plus grande ampleur plutôt que de favoriser leur vente à des multinationales pour répondre à une logique financière.

Ces propos ne reflètent que l'opinion de l'auteur.

¹ ROLLAND Sylvain, « Israël, la "start-up nation" atteint ses limites », *La Tribune*, 29 octobre 2016.