

X-USA-Canada : un réseau d'élite

TÉMOIGNAGES

De l'aventure au *venture capital*

■ En 1976, armé de mon diplôme d'ingénieur Arts et Métiers, je débute mes *graduate studies* à l'université de Stanford. Époque fertile s'il en est. Invention du microprocesseur, du réseau Arpanet, des réseaux locaux tels que Ethernet, toutes ces découvertes nées à quelques kilomètres de l'université.

Ce sont les débuts de la fameuse *Silicon Valley*, et les débuts de mon aventure d'entrepreneur. La fondation de la société Bridge en 1981, l'entrée sur le Nasdaq en 1985, la fusion avec 3Com, la direction de l'entreprise depuis le stade *start-up* jusqu'aux « Fortune 500 » mondiales, suivie de l'aventure Palm. En 2003, mon rôle change. C'est le

tour d'une nouvelle génération d'entrepreneurs et d'innovateurs.

Je suis maintenant *venture capitalist*, je finance et j'épaulé ceux qui me suivent, avec l'espoir qu'ils iront plus loin.



Éric Benhamou (Arts et Métiers)

On se sent chez soi à New York

■ J'avais envie de partir à l'étranger pour des raisons personnelles et des raisons professionnelles. Découvrir le monde et acquérir une expérience internationale indispensable dans le secteur que j'avais choisi, la finance. Je me suis retrouvé à New York, même si j'étais prêt à partir vers Tokyo, Singapour ou n'importe quel autre endroit où l'on m'aurait proposé quelque chose d'intéressant. Je me suis senti tellement bien à NYC que je n'ai jamais vraiment cherché à en repartir. Professionnellement c'est toujours le meilleur endroit pour moi. S'y ajoutent maintenant des raisons personnelles. C'est le cas de beaucoup d'expatriés, on part pour le travail mais on finit par s'attacher aux gens et aux endroits. D'autant plus qu'à NYC on n'a jamais vraiment l'impression d'être très loin de chez soi. Dans la ville la plus cosmopolite du monde, il y a vraiment des gens de partout et tous arrivent à se sentir chez eux ici, c'est le côté exceptionnel de NYC.



Bruno Lazard

Le rêve canadien

■ J'en suis à ma quatrième province. Ma première leçon culturelle à Vancouver m'a appris qu'il est plus important d'avoir un carnet d'adresses bien plein et un esprit à faire de l'argent qu'une tête bien pleine ou bien faite. Beaucoup ont réalisé leur rêve canadien sans savoir-faire particulier, mais avec un savoir être. Un jeune sans études reprend à

seize ans l'atelier de guitares de sa tante. Trente ans plus tard, son chiffre d'affaires atteint 70 millions de dollars, il a embauché des ingénieurs et il est bien connu des connaisseurs de guitare. Un autre quitte l'école à quatorze ans, démarre un local d'usinage à la fin des années 1950. Aujourd'hui, plus de cent mille personnes travaillent pour lui.

Et les diplômés ? Le Canada donne aux diplômés étrangers des points supplémentaires pour immigrer, sans préciser qu'ils ne pourront peut-être pas exercer leur profession. C'est le cas pour les anciens de ParisTech en ce nouveau monde. Aujourd'hui, je suis directeur en efficacité opérationnelle.

Raphaël Garcia

TÉMOIGNAGES

Souplesse et efficacité

■ J'ai effectué la plus grande partie de ma carrière chez Schlumberger, à qui je dois mon implantation aux États-Unis depuis presque trente ans. En 2009, j'ai pris une retraite anticipée pour devenir consultant indépendant. Avec cette expérience, on ne saurait dessiner un contraste plus important entre les pratiques françaises et américaines. Ici, il n'est pas obligatoire de créer une société pour fournir des services; toute personne physique peut facturer un client. S'il est quand même prudent de le

faire, la forme la plus simple se déclare en ligne et prend deux semaines, pour un montant modeste (250 dollars au Texas). Dès lors, la société peut vendre et facturer. Pas de TVA sur les services, donc aucune paperasserie y afférente. Le prestataire et le client s'échangent deux formulaires fiscaux d'une demi-page, une fois par an... *end of story*. En France, la pratique du référencement force souvent les petits à se positionner comme sous-traitants des grands. Ici, le petit entrepreneur est respecté,

même admiré. Seul le gouvernement fédéral requiert en principe une inscription à un registre de fournisseurs agréés, mais c'est gratuit et en libre-service, justement pour préserver la concurrence. Cette charte tacite de service, de confiance, de souplesse et d'efficacité attire à juste titre bien des émigrants... et retient facilement ceux qui se sont installés ici.



Claude Baudoin (70)

Aux premières loges

■ Je suis arrivée à New York il y a deux ans. Auparavant, j'avais travaillé trois ans à Paris au sein de l'équipe chargée du calcul du risque de contrepartie sur produits dérivés de la Société Générale. On m'a proposé un poste à NYC au sein de la même équipe, au moment où les banques ont souhaité renforcer le contrôle des risques et en particulier celui des risques de contrepartie. Le métier a beaucoup évolué et pris de l'importance au cours des cinq dernières années en raison du contexte économique qui a accru la probabilité de réalisation des événements de défaut. Les individus de tous les niveaux se sentent responsabilisés, s'intéressent à la compréhension du risque.

Ainsi, mon expatriation me permet d'être aux premières loges de cette évolution, et quand bien même mon expérience professionnelle n'aurait pas été aussi riche qu'elle l'est, je pense que même une brève parenthèse internationale permet à un CV de se distinguer lors d'un retour en France. Et tout cela s'accompagne, bien entendu, d'un enrichissement personnel apporté par cette ville cosmopolite et vivante qu'est NYC.



Oumama Hanan (ENSAE)

Capter le CO₂ en vraie grandeur

■ En 2009, un appel d'offres du Département de l'Énergie américain a donné une opportunité de test à grande échelle des captures du CO₂. Après deux tentatives infructueuses et le quasi-abandon du projet, le président Obama fraîchement élu décida de le relancer. J'étais alors directeur commercial de la filiale

d'Air Liquide, qui travaillait depuis quelques années dans le secteur de l'environnement et la capture de CO₂ et qui avait mené des tests à échelle réduite à Lacq (avec Total) et à Callide (Australie). Nous avons proposé de rénover une centrale électrique vétuste en Illinois, condamnée à la fermeture. Après

deux mois de négociations marathon, notre offre a été acceptée. En 2016, le projet capturera 1,3 million de tonnes de CO₂ par an et l'injectera dans du grès à 1,4 km de profondeur.



Étienne Sturm (ECP 97)

X-USA-Canada : un réseau d'élite

TÉMOIGNAGES

Se sentir ambassadeur d'Europe



Travailler en milieu international provoque une addiction, mais le vieux continent me paraissait étroit et j'étais irrésistiblement attiré par les grands espaces du nouveau continent. Après deux tentatives et deux années de préparation, nous décidons à quatre, en 2010, d'émigrer au Canada. Je me lançais dans un EMBA à Mc Gill, puis dans le combat de l'intégration professionnelle, avec volontarisme, optimisme et sans naïveté. Mes découvertes sur nos différences culturelles sont multiples et beaucoup serait à dire sur le positivisme nord-américain, ou sur cet esprit entrepreneurial et

pratico-pratique si attrayant, mais qui oblige à refréner sa volonté d'excellence. La plus grande différence culturelle réside dans la valeur du temps, si monochronique, qui peut caractériser les Nord-Américains et qui fait qu'aujourd'hui l'Europe m'apparaît d'une cohérence insoupçonnée et une force indispensable qu'il convient de préserver et de promouvoir, avec raison mais courage, pour qu'elle reste la force inspiratrice de l'Amérique que l'on aime.

Gérard Zanchi (ENSTA 90)

De généreux mécènes

La campagne de levée de fonds engagée en 2007 par la Fondation de l'École polytechnique a pour but d'aider l'École à trouver les financements complémentaires nécessaires à sa croissance et à son positionnement durable parmi les meilleurs établissements d'enseignement supérieur scientifique de la planète. Les objectifs ne pouvaient être atteints qu'en s'adressant aux anciens élèves les mieux lotis financièrement, mais aussi les plus ouverts culturellement à ces pratiques. Il était symptomatique, au moment du lancement de la campagne (25 puis 35 millions d'euros), de s'entendre dire, en France : « Vous n'y arriverez jamais. » Et, de l'autre côté de l'Atlantique : « Pourquoi si peu ? »

Marquer sa reconnaissance

Aux États-Unis, il est normal, quel que soit son niveau de réussite financière, et bien qu'ayant payé très cher ses études, de marquer sa reconnaissance et sa dette envers les générations futures, par une contribution significative à son université. Pour certaines d'entre elles, c'est une pratique bicentenaire. La Fon-

dation de l'X a donc décidé d'aller solliciter la population d'Anciens établis aux États-Unis, ou simplement expatriés temporairement. Première étape, créer une structure dédiée, autonome et disposant de sa propre gouvernance, agréée par l'*Internal Revenue Service* pour bénéficier des avantages locaux du mécénat. C'est ainsi que furent constitués les *Friends of École polytechnique*.

Élargir le cercle

Ensuite, ou plutôt en parallèle, recenser la population des donateurs potentiels. Là-bas, les courriers traditionnels sont inutiles et vont directement au panier, seule la voie électronique est efficace. Pour ce faire, il faut de bons fichiers, à jour. Deux approches, polytechnique.org bien sûr, mais aussi les réseaux qui se sont constitués sur la côte est ou sur la côte ouest, où les plus jeunes animent des structures d'accueil, organisent des conférences avec d'autres anciens d'établissements français, et surtout s'efforcent en permanence d'élargir leur cercle. Pour ceux qui ont été

dié dans une université américaine après l'X, il faut valoriser la complémentarité des formations pour éviter le piège du conflit sur les ressources. Travail en profondeur auquel l'équipe de campagne associe les premiers donateurs locaux.

Répéter trois fois

Deux fois par an sur chaque côte, des événements, organisés autour d'un X confédéré de renom, permettent de regrouper 40 à 50 anciens dont un tiers déjà engagé va inciter les deux tiers restants à se mobiliser. Il faut, à ces occasions, présenter les ambitions de Polytechnique aujourd'hui, mais aussi, souvent, rappeler ce qu'elle est devenue depuis la sortie.

À la fin de la première campagne, nos « Américains » auront apporté plus de 10 % de l'objectif, alors qu'ils ne représentent que 5 % de la population des Anciens.

Jean-Bernard Lartigue (65)

