

BUSINESS

M A G A Z I N E

L'HEBDO ÉCONOMIQUE DE M



LES MAGAZINES
AGRO INDUSTRY & LIFESTYLE
EN SUPPLÉMENT

BUSINESS

FILES

SERVICES DE SÉCURITÉ
PLACE À L'INNOVATION



NOUVELLES TECHNOLOGIES

LE CHATGPT DONNE
ACCÈS À DE NOUVELLES
OPPORTUNITÉS POUR
LES ENTREPRISES

RESSERREMENT MONÉTAIRE

LA BANQUE DE MAURICE VA-T-ELLE SUIVRE LA MÊME VOIE QUE LA RÉSERVE FÉDÉRALE ?

CRÉDITS BANCAIRES

LE POIDS DE L'ENDETTEMENT AUGMENTE LES RISQUES DE DÉFAUT DE PAIEMENT

JEAN-BAPTISTE SALMON

(DIRECTEUR OCÉAN INDIEN ET DÉVELOPPEMENT PAYS DE GRAINES DE BOSS)

«LE RÉSEAU EST DÉTERMINANT DANS L'AVENTURE ENTREPRENEURIALE»



SOMMAIRE

4-5

ÉDITO
L'AFRIQUE FACE À
LA PERMACRISE

ACTUALITÉ

CRÉDITS BANCAIRES : LE POIDS DE L'ENDETTEMENT
ACCROÎT LES RISQUES DE DÉFAUT DE PAIEMENT

14



6
7

ACTUALITÉ
POLITIQUE MONÉTAIRE
PRESSION SUR LA
BANQUE DE MAURICE
POUR RELEVER LE TAUX
DIRECTEUR



12

ACTUALITÉ

GLOBAL BUSINESS
RENFORCEMENT DES
PROCÉDURES DE KYC
GRÂCE À L'INTELLIGENCE
ARTIFICIELLE



AVENTURE

JEAN-BAPTISTE SALMON

«LE RÉSEAU EST
DÉTERMINANT
DANS L'AVENTURE
ENTREPRENEURIALE»

26
31



52
53

FINANCE

AML/CFT

ADOPTER UNE APPROCHE
COHÉRENTE DE LA
CONFORMITÉ



BFiles

34-45

SERVICES
DE SÉCURITÉ

INNOVATION
CONSTANTE
POUR UNE
PROTECTION
AMÉLIORÉE

CLIMATISATION
UN MARCHÉ
PROPULSÉ PAR
LA PÉRIODE ESTIVALE

46
50



54-55

INNOVATION

CHATGPT

NOUVEL ALLIÉ
DES ENTREPRISES ?

EN COUVERTURE / INTERVIEW 1

CONCOURS VISANT À FAIRE DÉCOUVRIR LES JEUNES ENTREPRENEURS ET PORTEURS D'IDÉES INNOVANTES ET RÉPONDANT À LA DEMANDE DU MARCHÉ, GRAINES DE BOSS A ÉTÉ LANCÉ À MAURICE EN NOVEMBRE DERNIER. LES START-UP ET TALENTS DE DEMAIN ONT JUSQU'AU 28 FÉVRIER POUR S'INSCRIRE À LA PREMIÈRE ÉDITION. PASSIONNÉ PAR LE MONDE DE L'ENTREPRENEURIAT, JEAN-BAPTISTE SALMON, LE DIRECTEUR OCÉAN INDIEN ET DÉVELOPPEMENT PAYS, RÉVÈLE QUE L'OBJECTIF DE GRAINES DE BOSS EST D'UTILISER MAURICE COMME PONT POUR SE DÉPLOYER DANS L'OCÉAN INDIEN, EN AFRIQUE ET AU-DELÀ.

JOANNA SEENAYEN
PHOTOS : EIJLENI RAMASAWMY

EN COUVERTURE

JEAN-BAPTISTE SALMON
(DIRECTEUR OCÉAN INDIEN ET DÉVELOPPEMENT PAYS DE GRAINES DE BOSS)

«LE RÉSEAU EST DÉTERMINANT DANS L'AVENTURE ENTREPRENEURIALE»

N°1579 - du 8 au 14 février 2023

Racontez-nous la genèse du concours Graines de Boss et comment a-t-il évolué au fil des années ?

Graines de Boss a été créé en 2004. Ce concours a pour vocation de soutenir et de mettre en lumière les jeunes entrepreneurs et de les aider à développer leurs entreprises. Pour comprendre la naissance de Graines de Boss, il faut remonter à 1999. Cette année, Fabrice Delon, le président fondateur de Graines de Boss, crée un réseau d'affichage publicitaire *indoor* sur les campus ; une idée qu'il avait vue aux États-Unis et qu'il a développée en France. Cette activité lui a permis de remporter un concours. Étant le gagnant, il avait le droit de choisir parmi le jury de ce concours un patron qui avait voté pour son projet. En l'occurrence, ce patron était Nicolas de Tavernost, qui, à l'époque, était le directeur général du Groupe M6 (actuellement le président du Directoire du Groupe M6).

Nicolas de Tavernost a accepté d'être le mentor de Fabrice Delon et l'a aidé à développer son activité. Il lui a offert son réseau et prodigué des conseils. Le mentoring a duré deux ans et pendant cette période, Fabrice Delon était chaque mois à M6 avec Nicolas de Tavernost et ses collaborateurs afin qu'ils l'aident à développer son activité ; celle-ci existe toujours. Cinq ans après, soit en 2004, Fabrice Delon a été voir Nicolas de Tavernost car il voulait faire bénéficier à un plus grand nombre d'entrepreneurs ce que lui-même avait reçu de Nicolas de Tavernost. C'est-à-dire trouver d'autres patrons comme lui qui acceptent de donner du temps et des conseils, dans la bienveillance, à des entrepreneurs et des porteurs de projet. C'est ainsi qu'est né Graines de Boss.

La première édition de



«LES INVESTISSEURS, LES 'BUSINESS ANGELS', LES FONDS D'INVESTISSEMENT OU ENCORE LES 'FAMILY OFFICES' PEUVENT SE CONNECTER À LA PLATEFORME»

Graines de Boss a été lancée dans l'émission Capital en 2004. Beaucoup de candidats se sont inscrits et plusieurs patrons ont trouvé l'idée intéressante et ont rejoint le premier comité de sélection. La 18^e édition a été lancée en France en septembre dernier et aujourd'hui, Graines de Boss compte beaucoup de cadres dirigeants qui sont sur la plateforme. Celle-ci a évolué en une plateforme de mise en relation entre les entrepreneurs et les cadres dirigeants impliqués comme mentors et des investisseurs. Fabrice Delon aime comparer la plateforme à TripAdvisor. L'entrepreneur dépose son dossier sur la plateforme, le mentor se connecte sur celle-ci avec un identifiant et il peut évaluer en ligne les projets qui l'intéressent. Les inves-

tisseurs, les *business angels*, les fonds d'investissement ou encore les *family offices* peuvent également se connecter à la plateforme.

Fort de son succès grandissant, Graines de Boss ouvre aujourd'hui sa première plateforme internationale à Maurice. Pourquoi cette internationalisation de Graines de Boss et plus particulièrement son implantation sur le sol mauricien ?

Il s'avère que je connais Fabrice Delon et Valérie Rougier, qui sont respectivement le président fondateur et la COO de Graines de Boss depuis des années. Je trouve fantastique ce qu'ils ont réussi à faire. J'ai été les voir en leur proposant qu'on aille au large. Nous sa-

vons que les deux continents qui vont, demain, faire toute l'activité, c'est l'Afrique et l'Asie, et en particulier l'Inde. La question qu'ils se sont posée, c'était par où commencer ? Si l'Afrique et l'Inde sont les deux valeurs montantes, à la fois en nombre d'habitants et en dynamisme, le petit Poucet qui est au milieu est Maurice. Et en plus, l'île a tout chez elle : de l'Afrique et de l'Inde.

Cela fait 13 ans que je vis à Maurice. Pendant neuf ans, j'ai travaillé au sein d'un *family office* qui avait une branche locale de *Venture capital*. À titre personnel, j'ai été à la fois entrepreneur, investisseur et mentor. En tant qu'entrepreneur, je comprends cette logique. Je sais que les conditions pour un entrepreneur à Maurice sont incroyablement favorables. J'ai retrouvé d'ailleurs un document datant de vingt ans qui disait que les PME étaient vitales à l'économie mauricienne. Ce n'est donc pas un enjeu politique, mais national. Un entrepreneur est quelqu'un qui fait vivre sa famille, et d'autres familles également. Grâce à eux, un tiers de Maurice vit.

Maurice est idéal pour héberger la première initiative d'internationalisation de Graines de Boss car le bassin est très bien organisé pour les entreprises. C'est aussi idéal parce que tous les atouts ont été mis en place bien qu'ils ne soient pas encore complètement reliés, et Graines de Boss peut participer à cela : à consolider les liens entre tous les acteurs dans la création et le développement des projets d'entreprise.

Vous êtes à mi-parcours de la phase d'inscription des dossiers pour la première édition mauricienne du concours Graines de Boss. Comment cela se passe-t-il ?

«MAURICE EST IDÉAL POUR HÉBERGER LA PREMIÈRE INITIATIVE D'INTERNATIONALISATION DE GRAINES DE BOSS»

Tout d'abord, il faut savoir que la fondation Vivo Energy nous a choisis comme première institution dans laquelle elle voulait s'engager pour son lancement. Loin d'être un don direct, c'est un investissement dans un instrument qui va soutenir un écosystème et favoriser un environnement. On réfléchit avec beaucoup de groupes en ce moment, dont des fondations appartenant à certains de ces groupes. Ce qu'ils recherchent de plus en plus en s'engageant socialement, c'est d'aider de manière durable.

C'est le 17 novembre dernier que Graines de Boss a été lancé à Maurice. Du 15 décembre au 15 janvier, l'on s'est retrouvé dans ce qu'on appelle la zone grise, le pays étant passé en mode festif. La dynamique de lancement du concours a été quelque peu essoufflée, mais tout le monde a vu la page d'accueil de la plateforme de Graines de Boss. Les institutions m'avaient donné rendez-vous pour la troisième semaine de janvier. J'ai revu depuis tout le monde. Chacun des partenaires s'attelle à sa manière à mobiliser ses réseaux pour ce concours. Cela en identifiant des entrepreneurs qui pourraient être éligibles au concours tout en envisageant d'aider ceux qui ont des difficultés pour s'inscrire. C'est là un point essentiel. Car ne pas inscrire les jeunes entrepreneurs pouvant prétendre au concours, c'est les priver d'une chance.

Je ne vois pas pourquoi on n'offrirait pas sa chance à tout

le monde. À la limite, être évalué en ligne, ce n'est pas être jugé ; c'est être invité à prendre la décision. Si un projet a obtenu une étoile la première année, trois étoiles la deuxième année, et cinq étoiles la troisième année, et que des investisseurs se penchent sur ce projet d'entreprise, on peut alors dire qu'on a gagné. Cela veut dire que le mentor a fait son job, que l'écoute a été là ; que les moyens ont été donnés et qu'on a avancé.

Pour répondre à votre question, en termes d'inscriptions aujourd'hui, la réalité est la suivante : j'ai 15 mentors et 15 entreprises qui se sont inscrits. Nous pensons, cette année, avoir entre 60 et 80 jeunes entreprises, et 40 et 60 mentors. Tout ce qui dépasse cela sera de l'ordre du bonus. On souhaite surtout que la logique soit comprise : la démarche qui est faite dans l'idée de développer Graines de Boss ne va pas vers la preuve par le nombre ; elle va vers la preuve du mécanisme qui fonctionne. Soit, mettre en relation à travers le concours et la plateforme, des entrepreneurs et porteurs de projets d'entreprise, des mentors, et de potentiels investisseurs, qui ne se connaissent pas ; donner lieu à des regards croisés ; créer des opportunités de se relier, en plus à l'écosystème français. Même si on n'a que des visées nationales, le fait d'être peut-être vu par l'extérieur, si un contexte, une idée ou un service est bon ; c'est le regard, la rencontre, l'opportunité.





La plateforme sera ouverte pour les évaluations en ligne le 1^{er} mars. Ce jour-là se tiendra la première soirée de la tech coorganisée par Graines de Boss et Mauritius Africa Fintech Hub (MAFH).

Maurice est-il pour vous un pont pour dénicher de futurs start-up et porteurs de projets en Afrique ?

Maurice est le tremplin parfait pour se déployer sur l'océan Indien, puis un pont vers l'Afrique, puis un pont vers l'Inde. C'est cela l'idée de développement, et puis après, naturellement les autres pays s'ouvriront en Europe.

Le lancement de Graines de Boss à La Réunion est imminent, tandis qu'à Madagascar, il me reste à sélectionner une personne qui puisse être un relais sur place. En fait, on veut se déployer vite sur la Grande île car les instances à Madagascar sont très intéressées. En cela, la plateforme en ligne de Graines de Boss sera une aubaine pour mettre en lumière et constituer un espace de rencontres et d'opportunités pour les entreprises régionales qui seront dans le même domaine d'activités pour peut-être des partages d'expériences ou encore des partenariats.

La plateforme offre la possibilité aux jeunes entreprises et porteurs de projets d'être projetés au-devant de la scène, d'avoir des interactions avec des *business angels* et d'autres circuits d'investissement – dont des circuits d'investissements basés à Maurice et tournés vers l'Afrique – que généralement ils ne croiseront pas. Si j'ai trois

interactions pour la première année, je serai heureux comme tout. Je suis d'avis que si cela fonctionne à Maurice, cela fonctionnera n'importe où.

Généralement parlant, la culture de prise de risque est faible à Maurice, bien qu'elle soit en pleine mutation, ce qui explique l'absence de produits de financement adaptés aux entrepreneurs et porteurs de projets à différentes étapes du processus de création et de développement des entreprises. Vos commentaires ?

C'est loin d'être une critique, mais je pense que le secteur bancaire a oublié son métier. C'est pareil dans le monde entier. En général, les banquiers sont devenus plus frileux, mais d'un autre côté, il y a eu des épisodes difficiles comme la période post-crise 2008. Il y a eu des prises de risque, parfois inconsidérées, de la part des banques. On revient à des équilibres et aujourd'hui on est plus dans la réserve ; les choses sont ainsi. Dans le monde entier, les banques sont devenues plus conservatrices. Mais, comme je l'ai dit, il y a eu auparavant des périodes débridées. Peut-être qu'on est en train de s'équilibrer pour des périodes plus normées et qu'on reviendra à des prises de risque moins conservatrices.

Le sujet est moins dans l'idée de l'aversion aux risques que de la qualité de l'évaluation du risque. Là, on ne va pas parler des banques, mais de barèmes. Un barème peut être fait en deux minutes : je vous demande votre chiffre d'affaires, depuis quand

vous existez, la taille de votre marché, que je saisis sur l'ordinateur dans un template existant, et je vous dis oui ou non pour un financement en une seconde. Et si le barème ne s'aligne pas sur nos critères, fin de la conversation ! Si on voyait tout en trois dimensions avec d'autres critères, qui méritent un peu plus de patience, on verrait autre chose.

Le banquier dit qu'il est capable de financer, mais c'est compliqué pour lui. Nous en venons à d'autres types de personnes, des profils d'investisseurs qui créent le changement du barème. C'est beaucoup plus une question de l'impératif. Après, vous arrivez chez les grands fonds d'investissement, pour qui la règle est qu'il y a différentes zones d'investissement qui peuvent aller jusqu'à un million, un million à trois millions, trois millions à cinq millions, cinq millions à dix millions, dix millions à vingt millions... et cela, c'est toute une palette de gens qui ne voient pas du tout le monde de la même façon. Et les prises de risque ne sont pas non plus calculées de la même manière.

Après, vous avez des investisseurs privés, des gars qui sont débridés en risques car c'est leur nature. D'autres qui sont d'une aversion totale – pour qui perdre un centime devient une maladie – et puis après, vous avez des gens qui ont amassé une fortune et qui ont bâti des *family offices* et qui, eux, veulent construire pour l'avenir.

Donc, pour résumer, ce n'est pas une question d'aversion aux risques, c'est une histoire de la profondeur de l'analyse. L'aversion aux risques peut se passer au sein des critères humains. Pour l'avoir vécu pendant neuf ans ici, je dirais que les hommes et les femmes font l'investissement. J'ai rencontré des gens à qui ils étaient impossibles de dire non, tellement ils étaient habitués.

«LE BANQUIER DIT QU'IL EST CAPABLE DE FINANCER, MAIS C'EST COMPLIQUÉ POUR LUI»

[EN COUVERTURE/INTERVIEW]

Parfois, les dossiers étaient mal ficelés, mais on s'est accommodés. Le rôle humain est très important ; il y a des gens qui vous donneront envie de prendre des risques pour eux ; et d'autres qui auront à peaufiner leur éloquence.

Après trois années de pandémie, est-ce que le marché du «Venture capital» a retrouvé une certaine stabilité ?

Je ne sais pas trop, mais ce que je perçois est que la Covid-19 n'a rien changé à l'affaire. Si je me fie à une étude menée auprès de 598 micro-, petites et moyennes entreprises en 2021, il n'y avait que 2 % qui disaient qu'elles allaient stopper leurs activités. Les 98 % restantes ont indiqué qu'elles s'étaient débrouillées bien que 18 % aient souligné être en très grand péril. Pendant ce temps, les investisseurs ont persisté à travailler. Est-ce que les entreprises ont eu l'agilité pour se convertir au digital ? Est-ce qu'elles ont fait une mû ? Est-ce que les entreprises, qui pour certaines ont dû stopper leurs activités, en ont profité pour travailler et ressortir des nouveautés ?

Dans le fond, j'ai le sentiment que la Covid-19 a été utile pour revisiter un nouveau regard, à la fois des entreprises et des investisseurs. Certaines entreprises ont refusé les prêts de l'État pour ne pas avoir à les porter le lendemain. Elles en ont bavé et ont dû taper dans leurs propres réserves. D'autres ont accepté volontiers les aides de l'État. Certains investisseurs ont peut-être révisé leurs convictions dans certaines entreprises, compte tenu de la manière dont elles ont géré les retombées de la pandémie.

En ce début d'année, la Banque mondiale a abaissé ses prévisions de croissance mondiale à 1,7 % en 2023 contre des pré-

visions initiales de 3 %. Qu'en est-il de la situation à Maurice ? Faut-il craindre un ralentissement de l'activité ?

N'étant pas économiste, je reste dans mes capacités pour dire que les entrepreneurs ne se réveillent pas le matin en tenant compte de ces prévisions. Ce n'est certainement pas le contexte qui les dérange. Il n'y a que deux solutions aux questions qu'ils se posent : est-ce que mon produit ou mon service est le meilleur ? Est-ce que j'ai trouvé mon marché ? Est-ce que je me suis bien associé avec des personnes avec qui je travaille ? Est-ce que j'ai trouvé les compétences ? Est-ce que j'ai trouvé le financement ? Et pour le reste, on fait sa route.

Il n'y a pas à savoir la croissance moyenne. On ne peut pas se nicher en intentions dans une moyenne, par contre si un marché subit une forte baisse dans la courbe, c'est peut-être l'occasion de créer des opportunités parce que cela crée des demandes. Si vous êtes au rendez-vous de ces demandes, vous avez gagné, indépendamment de la baisse ou pas de la croissance moyenne mondiale. Pour moi, ce n'est

accidents, et là, c'est autre chose. Mais ce n'est pas le contexte qu'il faut blâmer. Quand un sportif se plaint de l'arbitrage, c'est qu'en fin de compte, il n'a pas bien joué.

La confiance est un facteur clé pour investir ou se lancer dans les affaires. Que conseillez-vous aux entrepreneurs et chefs d'entreprise pour continuer à se développer dans ce climat économique défavorable ?

J'ai tendance à penser que le contexte est très favorable parce qu'il y a eu depuis la naissance du digital en 1999 une libéralisation de l'idée de ce qu'on se faisait de l'entrepreneur. Il y a eu tellement de succès qu'on a vu se réaliser, que cela a changé l'aspect conventionnel qu'on avait dessus.

Beaucoup de gens se sont dit : pourquoi pas moi ? En France, les statistiques montrent qu'un jeune sur deux veut monter son entreprise. Il y a 20 ans, le rêve des gens était de rentrer dans l'administration en France. Aujourd'hui, un nombre croissant de gens veulent monter leurs propres boîtes. C'est une entreprise risquée. À Maurice, je le ré-

«LES ENTREPRENEURS NE SE RÉVEILLEN PAS LE MATIN EN TENANT COMPTE DE CES PRÉVISIONS»

pas un grand drame de voir les courbes monter et descendre. Si vous regardez sur 100 ans, la tendance a été la même. Aujourd'hui, nous sommes dans un contexte qui nous oblige à nous adapter. Ce sont toujours ceux qui s'adaptent le mieux qui survivent et réalisent les meilleures performances. Tout le monde se projette dans l'idée qu'il/elle va réussir, et après il peut y avoir des

pète : l'écosystème pour monter son entreprise est extrêmement favorable parce qu'il y a des outils. Il n'y a pas d'excuse ; si vous avez une idée et que vous avez le courage, la foi dans votre projet, la capacité à s'organiser et la résilience, vous allez faire votre chemin.

Maintenant, les critères que l'on propose sont là : si vous n'avez pas le bon marché,



n'êtes pas *time to market*, que votre projet est mal ficelé, et que vous ne rencontrez pas les bonnes personnes, voilà cela ne marchera pas. Mais la nature même de l'entrepreneur, c'est d'y croire malgré les obstacles, et il y en aura beaucoup. Il y a cependant trois difficultés que



vit l'entrepreneur et qui doivent être prises en ligne de compte : la solution de l'entrepreneur, la capacité à décider – il y a des jours où il faut arbitrer – et la lucidité. La réponse à cela, c'est le réseau. C'est le réseau qui sauve et qui change tout. Pourquoi Graines de Boss veut être

un élément de réponse ? Quand on ouvre les vannes d'un réseau auquel un entrepreneur n'a pas accès, on libère des énergies qui étaient jusqu'alors paralysées. C'est cela qui va faire la différence. Un réseau, c'est un réseau vivant et visible. Et décroisonner ses relations, en fait,

«CE QUE J'ESPÈRE, C'EST DE VOIR DES PATRONS DE GRANDS GROUPES DEVENIR DES MENTORS»

c'est décroisonner les univers dans lesquels on travaille.

Dans le climat économique actuel où les entrepreneurs luttent pour maintenir à flot leurs entreprises, est-ce que le mentoring est devenu plus complexe ?

Je crois qu'à travers le concours Graines de Boss, on va découvrir des gens de tous les horizons et des pépites invraisemblables, qui pendant tout ce temps, évoluaient en solo ou dans l'ombre. Ce que j'espère, c'est de voir des patrons de grands groupes devenir des mentors. Je crois qu'il y en aura. Ils n'auront pas peur d'être dérangés car ils ne seront pas dérangés souvent. Ils peuvent proposer leur soutien en décalé. En s'inscrivant sur la plateforme www.grainesdeboss.com/mauritius, ils peuvent à tout moment jeter un œil à des projets ou idées d'entreprise, dire ce qu'ils en pensent, ce qui devrait être modifié et mettre une note sur une candidature.

Il y a plusieurs groupes qui réfléchissent stratégiquement, chacun à sa façon, pour devenir partenaire de l'initiative de Graines de Boss. La Fondation Vivo Energy, premier partenaire du projet, est basée ici, mais est affiliée à un groupe qui a 20 points de chute en Afrique. On réfléchit déjà à la suite. De manière générale, les grands groupes sont invités à devenir partenaires et, ce faisant, à favoriser l'environnement entrepreneurial et la création locale. Il y a aussi la possibilité pour ces grands groupes de devenir partenaires sur La Réunion, Madagascar ou l'Afrique continentale

(parce qu'ils sont implantés sur place, viennent d'investir dans des secteurs sur site, entre autres) où nous envisageons de nous déployer et de lancer la même initiative.

Toute cette initiative ne marchera pas si personne ne s'y colle. Il faut qu'on dépasse à un moment un cap et qu'on s'inscrive, qu'on affiche. Cela prend environ trois minutes. Pour se lancer, il faut de la bienveillance, de l'audace et de l'efficacité. Le maître mot est cependant la bienveillance, mais, au final, cela s'avère être de la générosité facile et qui peut changer la vie des autres. La bienveillance est l'énergie qui permet de faire le geste en plus, qui change tout.

Quelle est la place de l'innovation de rupture dans la création des start-up de demain ?

L'un des lauréats de Graines de Boss France avait planché sur des lunettes spéciales qui corrigent le mal du transport. Il s'agit là d'une innovation. Je décrirais l'innovation comme un ajout à un produit ou un service qui le rend totalement nouveau. Une innovation est considérée comme telle dès le moment qu'on apporte quelque chose qui n'existait pas avant et qui améliore ou transforme un produit ou un service. Une innovation, ce n'est pas juste la spécialité de créateurs nichés dans des chambres noires qui inventent des systèmes complexes. Il y a des innovations qui sont extraordinaires. Mais il y a également des innovations que j'aimerais simples qui relèvent du bon sens et peuvent changer la vie du plus grand nombre.