

Orange Labs, Spark Labs, et dernièrement le French Accelerator...
Un nouveau business est en train d'émerger outre-Atlantique :
l'accompagnement opérationnel des start-up françaises sur le marché
américain. Rencontre avec Laurent Ruben, le fondateur du French
Accelerator situé dans la Silicon Beach de Los Angeles.

Le French Accelerator des start-up françaises aux Etats-Unis

Tous les matins, de 6 heures à 10h, depuis son bureau de Los Angeles, **Laurent Ruben** conduit des pitches de 45 minutes, « 20 par semaine en moyenne » précise-t-il, avec des entrepreneurs français de la french Tech, désireux de tenter l'aventure américaine. Les candidats sont légion, la sélection drastique. « Nous nous limitons à 12 sociétés accompagnées par an. Nous sommes 6 partenaires et 22 consultants qui réalisent un travail opérationnel avec une vision sur le long terme pour chaque dossier » précise ce Français, spécialiste du numérique et installé depuis une vingtaine d'années aux Etats-Unis. Pas le temps donc de s'éparpiller « afin de maintenir des prestations de qualité ».

Réseau, accompagnement, entrée au capital

Créé en 2015 et véritablement opérationnel depuis début 2016, Le French Accelerator est le dernier né sur le marché des incubateurs de start-up aux Etats-Unis, avec le Orange Labs de l'opérateur français Orange et le

Spark Labs (espace de co-working dédié aux start-up) à New York, même si la finalité et le positionnement de chacune de ces structures ne sont pas les mêmes.

Comme son nom l'indique, le French Accelerator a pour objectif de booster l'implantation de ces jeunes pousses sur le marché américain. « Dans 90% des cas, les entrepreneurs qui débarquent ici n'ont ni la culture du business, ni la connaissance, ni le réseau. Nous leur apportons tout ça. Nous nous intéressons particulièrement aux sociétés matures, ayant déjà une activité en France et agissons comme leur direction opérationnelle sur le marché américain » résume-t-il.

Direction opérationnelle

Après une première phase d'accompagnement sur le marché de 12 semaines (validation de la stratégie, obtention de visas, création de filiale, recrutement, hébergement), le French Accelerator entre au capital de la société, en tant qu'actionnaire minoritaire (souvent 5% du capital).



Laurent Ruben, fondateur et Directeur Général de French Accelerator

« Nous voulons investir en moyenne 3 millions par an » précise L. Ruben. Actuellement, 8 sociétés sont accompagnées, dont 4 avec prise de participation au capital. Cet été, le French Accelerator a dévoilé le nom des six premières start-up sélectionnées pour intégrer son programme d'incubation : Kepri (solution d'A/B testing), LAFIT (fitness incorporant un laser), Sneefr (plateforme sécurisée d'achat et de vente à des tiers de confiance), Stample (bibliothèque collaborative online), OOlala (application de rencontres amicales) et APPYreward (logiciel de fidélisation client).

« Nous avons investi dans deux d'entre-elles, APPYreward et LAFIT. APPYreward devrait révolutionner le business de l'incentive. Le logiciel permet d'adresser des cadeaux à la bonne personne et au bon moment. Leur premier client est Oracle. LAFIT va lancer le 1er décembre à LA son premier centre de fitness intégrant du laser gamme. ». L. Ruben en est convaincu, ces deux start-up vont bousculer leur marché. Le "French flair", sans doute ?

Sylvain Etaix

Los Angeles
a été labellisée
French Tech
en avril 2016

