

France inter vous propose

www.franceinter.fr/emissions/l-eco-du-matin/l-eco-du-matin-21-juin-2016

Aujourd'hui s'ouvre à New York la French Touch Conference. Lancée pour lutter contre le french bashing elle a pour but de faire la promotion des jeunes pousses de l'Hexagone.



NEW YORK - S'installer aux Etats-Unis, mode d'emploi © Maxppp / Contr4st / Media Drum World/Media Drum World /

Le rêve américain : quitter l'Hexagone, aux rêves étriqués, corsetés par une administration trop lourde, et faire les choses en grand dans le pays de toutes les opportunités. Armées souvent de très bonnes idées, elles sont de plus en plus nombreuses, les start-up françaises, à traverser l'Atlantique.

Des dizaines de jeunes entrepreneurs français s'installent chaque mois en Californie. Et sur les 60 000 déjà installés, un tiers travaillent dans les nouvelles technologies.

Sauf quel l'atterrissage fait souvent mal et que les ratages sont légion. Le service économique régional de l'Ambassade de France à Washington dit ne pas avoir de chiffres fiables sur le sujet... Certaines entreprises évalueraient le taux d'échec à 80%. Les Français ont donc créé un nouveau marché : aider leurs compatriotes à mettre un pied en Amérique. C'est le cas de *French Accelerator*, *start up* qui aide les *start up*.

Ils sont 20 « advisors » comme ils les appellent. En Français, on dira des conseillers, mais des conseillers tous Américains ou franco-Américains.

A raison de 20 000 voir 30 000 dollars (entre 18 et 27000 euros) ils vous aident vous les Français à frapper aux bonnes portes pour développer votre projet et surtout séduire les bons investisseurs... *French Accelerator* les aide ainsi jusqu'à leur levée de fond.

Et il y en a bien d'autres comme *Numa*, *Fifty partners*, *Partech Shaker*, et bien sûr BPI France, la banque publique

d'investissement qui termine justement aux Etats Unis un cycle de coaching de 10 semaines avec 16 jeunes start up françaises.

Il y a deux choses que les Français ne savent pas faire quand ils partent à la conquête de l'Amérique :

Se présenter devant un public, faire le show de manière pro mais décontractée et divertissante sans monopoliser la parole en logorrhées inutiles... Et ensuite: leur service après-vente.

Au pays de l'oncle Sam, la notion de service est capitale. Il faut que ça marche tout de suite...

Ensuite l'arrière pensée de ces Français qui accompagnent les *start up* est la suivante, que les Etats-Unis servent d'abord et avant tout à l'ouverture de bureaux commerciaux. Mais que la recherche et développement et la production se fassent en France. Finalement les Etats-Unis dans cette optique ne sont pas une terre d'adoption... mais un détour.