

INTERNATIONAL

A la conquête de l'Amérique

Le French Accelerator aide les start-up déjà mûres à s'implanter aux Etats-Unis. Il vient de voir le jour à Los Angeles et douze entreprises françaises spécialisées dans le numérique ont déjà été retenues pour être accompagnées.

La « French Tech » et ses pépites ont beau bénéficier d'une réputation flatteuse sur le marché mondial du numérique, s'installer aux Etats-Unis reste un parcours semé d'embûches. « J'ai vu beaucoup d'entrepreneurs français venir ici et échouer », témoigne Laurent Ruben, qui vit aux Etats-Unis depuis dix ans, notamment comme directeur général de la start-up Genymobile. « Les nouveaux venus dépensent environ 500 000 € en 18 mois... puis repartent bredouilles », explique-t-il. Selon les statistiques, huit entrepreneurs sur dix échouent dans les 18 premiers mois.

C'est qu'entrer sur le marché américain est complexe. La compétition s'y révèle sauvage et les règles sont bien différentes de la France. Voilà pourquoi Laurent Ruben a lancé en mars dernier le French Accelerator avec ses cinq associés afin d'accompagner et de guider les start-up à fort potentiel. Ils sont « trois Français et trois Américains francophiles », appuyés par une équipe d'une vingtaine de consultants, juristes, comptables ou experts d'un domaine. Pour réussir sur le marché américain, Laurent Ruben distingue en effet trois éléments clés : en premier l'adaptabilité, c'est-à-dire acquérir une structure et des clients sur place. En deuxième, le réseau. « Les Etats-Unis sont le pays du lobbying. Sans

réseau vous n'existez pas », souligne Laurent Ruben. Enfin troisième élément clé : le capital. « Il faut maîtriser ses coûts d'implantation », martèle Laurent Rube. Alors que les Français pensent d'abord à New York et San Francisco, où les prix sont particulièrement élevés, Laurent Ruben vante les charmes de la « Silicon Beach », à Los Angeles (Californie), siège du French Accelerator. Le coût de la vie y est bas, les ingénieurs fraîchement diplômés y sont nombreux et les entreprises de réseaux sociaux bien implantées.

6 à 12 mois d'accompagnement

Concrètement, l'accélérateur propose de mettre en place la direction opérationnelle de « ses » start-up en 6 à 12 mois. Cela consiste notamment à déposer les statuts des sociétés, afin de leur constituer assez vite un historique bancaire dans le pays, et de leur fournir une adresse et un bureau aux Etats-Unis. « Les six premiers mois, notre équipe de consultants gèrera le positionnement de la marque, et nos commerciaux iront chercher les premiers clients, détaille Laurent Ruben. Les six mois suivants, nous procéderons aux transferts de compétences et au recrutement des équipes. » Tarif de la prestation : jusqu'à plus de 17 500 € (20 000 \$) par mois pendant les six premiers mois. Ensuite, les honoraires se transformeront en participation au capital de l'entre-



C'est dans le quartier de « Silicon Beach » à Los Angeles (Californie) que se situe le French accelerator, une structure d'accompagnement dédiée aux start-up françaises qui veulent pénétrer le marché américain. (EPA/Armando Aroriza.)

prise. Ainsi, note Laurent Ruben, l'intérêt de l'accompagnateur coïncide avec celui de l'entreprise.

Aux start-up motivées de se manifester, à présent. Les élus seront douze à terme, trois entreprises ont déjà rejoint le giron du French Accelerator, dont oOlala, appyReward et tout dernièrement Wister. De passage à Paris, Laurent Ruben ren-

contre les candidats et passe leur dossier au scanner. « Nous recherchons des sociétés déjà bien établies en France, ayant fait la preuve de leur rentabilité », explique-t-il. D'ici le mois de juin, six entreprises pourraient déjà avoir rejoint le French Accelerator, avis aux intéressés.

■ ANNE-CLAIRE ORDAS

EN SAVOIR PLUS

- Le site du French Accelerator, rubrique « Postuler » pour se porter candidat : <http://frenchaccelerator.com/fr>
- Le site du Consulat français à Los Angeles :

www.consulfrance-losangeles.org

TALENTS

Quartiers prioritaires : les créateurs d'entreprises récompensés

Depuis 2002, le concours Talents des cités récompense les créateurs d'entreprise installés dans les quartiers prioritaires de la ville. Pour cette nouvelle édition, les candidats ont jusqu'au 31 mai pour se faire connaître.

« C'est vraiment une expérience enrichissante. Cela m'a permis de tisser des liens avec différents acteurs de ma région, d'apprendre au contact d'autres chefs d'entreprise, de gagner en notoriété et d'obtenir plus facilement un crédit auprès de mon banquier », explique Yacine Yahiaoui, lauréat 2014 du prix Talent des cités, en Franche-Comté. Il a été récompensé pour la création de la microcrèche Les pinous à Besançon.

Créé sous l'égide du Sénat et du ministère de la Ville, Talents des cités

lance sa quinzisième édition. Objectif : modifier l'image des quartiers en valorisant tous ceux qui y créent des activités et des emplois. Le concours est coorganisé par BGE (Boutiques de gestion pour entreprendre), la Caisse des Dépôts, et le Commissariat Général à l'Égalité des Territoires (CGET). Il s'adresse aux créateurs d'entreprise et d'association installés dans les quartiers prioritaires de la Ville. Afin d'être accepté, leur projet doit être validé par un organisme d'accompagnement à la création d'entreprise. A la clé notamment : un soutien financier et une campagne de communication. Les lauréats perçoivent des prix à chaque étape du pro-

cessus : 1 000 à 2 000 € en région, 7 000 € pour les dix lauréats nationaux, et 5 000 € pour ceux qui reçoivent l'un des deux grands prix nationaux. Soit une dotation totale de 150 000 €. « Comme l'an dernier, entre 10 et 20 anciens lauréats se sont également cotisés pour remettre un prix de 7 000 € à un candidat », ajoute Candice Cottin, responsable du pôle communication de BGE.

Un soutien efficace

A l'occasion de ce quinzisième anniversaire, Talents des cités a réalisé une étude afin de mesurer le chemin parcouru et l'impact de son action. 539 entrepreneurs ont été récom-

pensés en 14 ans. Premier constat : les candidats sont de plus en plus nombreux et diplômés (33 % de bac + 5 contre 16 % en moyenne avant 2012). Le concours se féminise au fil des éditions : en 2015 les femmes ont ainsi représenté 46 % des candidats « alors que seulement 30 % des créations d'entreprise sont portées par des femmes en France », observe Candice Cottin.

Bénéficiant d'un accompagnement, d'une dotation et d'une visibilité, les entreprises labellisées Talents des cités ont par ailleurs une pérennité supérieure à la moyenne. Sept ans après leur lancement, plus d'un lauréat sur deux est encore en activité. Ce qui est

loin d'être négligeable en termes d'emplois créés. Depuis 2002, les 286 entrepreneurs toujours en activité représentent 2 500 emplois actifs. Pour l'édition 2016, la clôture des candidatures est fixée au 31 mai. Les jurys désigneront deux lauréats par région au mois de septembre dans les catégories création et émergence. La première est destinée aux créateurs d'entreprise et d'association dont l'activité a été lancée entre janvier 2013 et avril 2016. La seconde est dédiée aux porteurs de projet ou d'idée qui souhaitent créer une activité.

■ SOLENNE DUROUX