

French Accelerator : Présentation & Interview

 www.alloweb.org/french-accelerator-presentation-interview-2/49674/

Rédaction AlloWeb.org

[Accélérateurs Startups Startups Paris](#)

[Rédaction AlloWeb.org](#) 01/11/2016



– Quel programme proposez-vous concrètement aux startups accompagnées?

Nous proposons un programme de 12 mois qui est une vraie mission d'accompagnement opérationnel.

Le 1er mois, nous nous occupons des visas, de la création de la société, des comptes en banque et de la mise en place dans notre espace de co-working

Le 2ème mois, nous faisons le plan de développement sur les US et faisons notre recommandation d'exécution Marketing et Commerciale

Du 3ième au 6ième mois, nous nous occupons d'adapter la marque, les produits et/ou services au marché américain (c'est à dire refonte du logo, du site web, des campagnes de communication, des relations presses...) et, également, nous nous occupons de gagner les premiers clients, partenaires, revendeurs, distributeurs avec notre propre équipe commerciale.

Du 7ième au 12ième mois, nous passons à une étape de transfert de compétence, d'aide au recrutement des équipes, de la réalisation du deck investisseurs, de la formation de l'entrepreneur au Pitch-day afin que la startup puisse être complètement autonome sur le long terme dès la fin de l'accélération.

– Pouvez-vous nous présenter votre équipe?

Notre équipe comporte 4 associés fondateurs: **Laurent Ruben** (PDG), **Estelle Garnier** (VP Marketing), **Jonathan Stern** (VP Business Development) et **Charles La** (VP Technologie)

Nos collaborateurs sont Fannelie Gerard (Directrice des projets), Semi Bouricha (Business Development executive), Alexandre Mayeux (Digital Marketeur), Noemie Taylor (Editrice)

Nos consultants sont Isabelle Marcus (Visas), Flore Kanmacher (Montage société), Manuelle Charbonneau (Pitch training), Julien Subit (Marketing), Steve Palladino (Ventes), Thorn Bigley (Ventes), Stephane Taieb (Comptabilité), Yoann Bohbot (Co-working), et encore d'autres qui interviennent de façon intermittente.

– Sur quel écosystème vous reposez-vous (partenaires, communauté...)

Nous venons de labelliser la ville de Los Angeles en qualité de ville "French Tech", nous avons également un important réseau de fonds d'investissements qui nous suivent, qui s'intéressent à nos startups et qui également nous transfèrent des startups qu'ils souhaitent voir être accompagnées sur les US.

– Pouvez-vous nous présenter quelques-unes de vos startups actuelles ou passées?

Voici quelques unes qui nous intéressent énormément:

appyReward: API de machine learning qui permet d'analyser des bases de données et ainsi faire des cadeaux aux bonnes personnes et au bon moment

Khepri: Plateforme d'A/B testing qui offre une solution peu onéreuse et complètement temps réel

LazRfit: Faire du sport tout en étant connecté qui mélange le laser game et le fitness

NonLi: Solution pour les éditeurs et les publicitaires pour augmenter leur trafic social

Strip Messenger: La première application de messagerie qui analyse vos échanges et permet de partager des émotions

– Pouvez-vous nous donner quelques chiffres clés (nombre de startups accompagnées, levées de fonds réalisées, emplois créés...)?

Nous avons déjà 10 startups dans le programme et planifions d'en accompagner une douzaine par an.

Nous avons aujourd'hui déjà pris 4 participations.

4 d'entres-elles ont déjà levées durant cette année (NonLi 1ME, Stample 500KE, oOlala 500KE, Strip Messenger 1ME)

– Quels types de startups recherchez-vous pour 2017?

Nous sommes très ouvert sur les secteurs, mais j'avoue que 2017 sera l'année du divertissement, car après tout, Los Angeles c'est aussi la ville du Cinema, du VR, et de l'AR

– Comment présenter un dossier pour intégrer votre structure?

3 critères fondamentaux :

- Un produit ou un service qui fonctionne déjà, pas juste un prototype ou un MVP
- Une équipe solide qui ne repose pas seulement sur un PDG ou un Directeur Technique
- Enfin, une société dont le modèle est exportable aux Etats-Unis