

# French Accelerator décrypte l'aventure entrepreneuriale aux États-Unis

[itespresso.fr/french-accelerator-aventure-entrepreneuriale-etats-unis-143195.html](http://itespresso.fr/french-accelerator-aventure-entrepreneuriale-etats-unis-143195.html)

11/24/2016

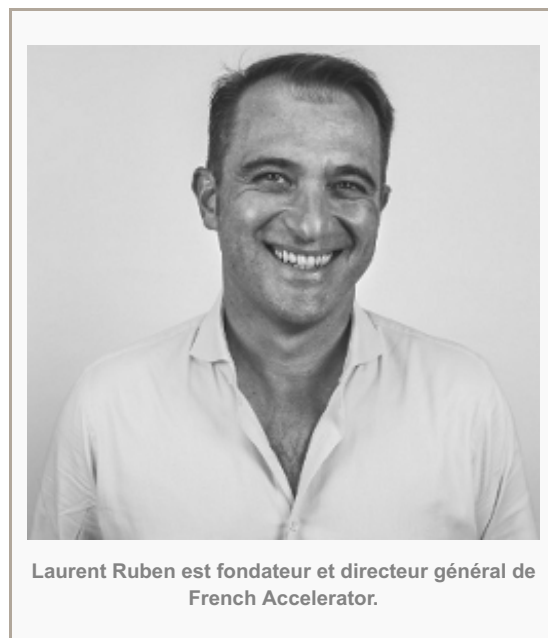
Des valorisations en moyenne cinq fois plus importantes qu'en Europe, un réseau d'entrepreneurs autrement vaste, un marché du capital-risque sans commune mesure... mais aussi une forte pression concurrentielle et des démarches d'implantation coûteuses, tant sur le plan personnel que professionnel : c'est tout le paradoxe auquel se confrontent les start-up françaises qui cherchent à se développer aux États-Unis.

« *On arrive avec un rêve et on repart souvent avec une illusion* », résume [Laurent Ruben](#).

Installé depuis une dizaine d'années sur la côte Ouest, où il a successivement piloté les opérations commerciales de Quark, supervisé l'activité de Nero et accompagné le développement de Genymobile, ce diplômé en économie et en gestion d'entreprise a lui aussi fait face au « défi américain ».

Pour aider les jeunes entreprises françaises à s'installer outre-Atlantique, il leur a dédié une structure installée à Los Angeles, baptisée **French Accelerator** et dont il était question ce mercredi à l'occasion d'une conférence organisée dans les locaux parisiens d'Uber\*.

À la différence d'un Y Combinator ou d'un 500 Startups, qui accueillent des sociétés en amorçage et négocient 10 à 15 % de leur capital en échange d'un apport financier et de coaching sur quelques mois, French Accelerator se positionne à plus long terme et se concentre sur des projets affichant « un certain degré de maturité », généralement sur la voie d'un premier tour de table institutionnel (Series A).



## De prestataire à actionnaire

Par « maturité », il faut entendre une solide équipe de direction, un produit qui a fait ses preuves en France et un modèle reproductible sur d'autres marchés.

Sur les six premiers mois, French Accelerator agit en tant que prestataire de services. Il s'agit là d'assurer, pour le compte de l'entrepreneur, des démarches allant de la création de sa société à l'obtention du visa en passant par l'ouverture d'un compte bancaire. Puis, pendant qu'il s'acclimata, de lui donner un bureau, d'adapter son offre au marché américain et d'en amorcer la commercialisation pour constituer une première clientèle.

Pour la start-up cette première phase coûte entre 10 000 et 20 000 dollars par mois. « *On ne gagne pas d'argent là-dessus* », confie Laurent Ruben, en évoquant un commercial dont le seul fixe s'élève à 15 000 dollars par mois.

French Accelerator parie sur la deuxième phase de son programme : si au bout de 6 mois, les premiers objectifs sont atteints, la structure devient actionnaire des sociétés qu'elle héberge, à hauteur de 5 %, « aux États-Unis uniquement ».

## Cash burn

Il est trop tôt pour parler de rendement. Plus encore si on considère que French Accelerator souhaite se limiter à [12 start-up](#) par an. Ce qui, au demeurant, représente déjà un beau défi, selon Laurent Ruben, à l'heure où « 80 % des entrepreneurs français qui viennent aux U.S. échouent en moins de 18 mois ».

« *Il faut faire attention de bien distinguer le rêve de la réalité* », insiste l'intéressé, en mentionnant l'exemple d'un ingénieur qui, dit-il, avait monté sa société, levé 250 000 euros en France en phase de bêtest, commencé à générer un peu de chiffre et décidé de tenter l'aventure américaine.

Rien qu'avec les frais d'avocats associés à ses démarches de création de société et d'obtention du visa entrepreneur (qui impose des obligations, dont celle d'employer des Américains), il en aurait eu pour 35 000 dollars. Le logement familial a alourdi la facture, au point qu'il avait « tout brûlé en moins de 6 mois ».

Un cas extrême ? On n'oubliera pas que French Accelerator a un modèle à faire valoir, mais que ce phénomène de « cash burn » (consommation de trésorerie) est [bien réel](#), *a fortiori* lorsque l'entreprise ne dégage pas encore de chiffre.

Pour Laurent Ruben, Los Angeles constitue, à ce titre, une option intéressante par rapport à New York et à San Francisco. Non seulement parce que ces deux foyers concentrent une foule de start-up (120 000 dans la Silicon Valley, soit 20 % du contingent mondial), mais aussi parce que les talents y sont convoités et par là même difficiles à attirer.

Facebook, Google et consorts l'ont visiblement saisi. Les campus qu'ils ont ouverts à Los Angeles (un pour le premier, avec 2 200 personnes ; cinq pour le second, avec 2 500 collaborateurs) l'illustrent.

## French Tech

La « cité des Anges » présente aussi, sur le plan personnel, des coûts d'implantation moins « prohibitifs » que New York et San Francisco, tout en se trouvant à une heure d'avion de cette dernière. Avec 20 millions d'habitants, c'est aussi « un vrai test marché pas cher avant de s'étendre dans le reste des États-Unis », pour reprendre les termes de Laurent Ruben.

Lui qui se montre véhément à l'égard de son ancien employeur Genymobile souligne aussi que LA diplôme « 11 200 ingénieurs par an », avec des établissements tels que le [California Institute of Technology](#) et [UCLA](#).

Depuis le mois d'avril, la ville est labellisée « French Tech », à l'issue de plus d'un an de travaux avec la Chambre de commerce franco-américaine et le Consulat général de France à Los Angeles. La cartographie élaborée dans ce cadre a permis de repérer 60 000 Français, dont 20 000 exerçant dans les métiers de la technologie, 347 d'entre eux étant des entrepreneurs.

Fédérée sous l'étendard French Tech, cette communauté se retrouvera lors d'événements mensuels, ainsi que de rencontres avec des investisseurs et des « mentors » qui acceptent de donner de leur temps, à l'image de Bertrand



Charles La fut l'un des premiers employés de Facebook. Aujourd'hui ingénieur chez Google, il est « directeur technologie » pour French Accelerator.



Directrice marketing et opérations, Estelle Garnier est une ancienne de Rosetta Stone.

## Un marché XXL

Moarty sera probablement de la partie. L'entreprise, née à Marseille, édite [Nonli](#), du nom d'une solution qui aide les médias (*Le Parisien*, *L'Opinion*, *La Provence*...) à augmenter et à monétiser leur trafic sur les réseaux sociaux à travers des pages d'atterrissage « intelligentes » qui génèrent de nouveaux inventaires publicitaires ou organiques.

Son président-cofondateur [Moïse Morard](#) a fait le choix de French Accelerator, avec lequel il a attaqué, au mois d'octobre, « les travaux pratiques » après une phase amont d'étude de son projet, en relation avec l'équipe française de l'accélérateur – sur laquelle Laurent Ruben est récemment revenu dans le cadre d'un [entretien](#) avec le média *Chef d'Entreprise*.

« L'écosystème français est très développé et très solidaire aux États-Unis [...], mais on a bien compris qu'on allait brûler du cash plus vite que ce qu'on était capable de fournir », glisse le jeune entrepreneur, qui se réjouit de la taille potentielle du marché : « En France, la plus grosse page Facebook réunit 6 millions de fans ; aux États-Unis, c'est 50 millions ». Des données qu'on relativisera par l'exemple du PSG, qui compte 25 millions de « like » sur sa [page officielle](#)...

\* *Uber France assure que cette démarche s'inscrit simplement dans la continuité de ses actions en faveur de l'écosystème start-up, comme a pu l'être le concours [UberPitch](#), organisé dans 37 villes en Europe et remporté par une jeune pousse tricolore : [Brigad](#), à l'origine d'une application de recrutement pour le secteur de la restauration.*

Après la comptabilité, la gestion commerciale et la paie, **Sage** tend la main vers le financement d'entreprise à court terme sous un angle **FinTech**.

### Publicité

L'éditeur de progiciels d'origine britannique vient de boucler un partenariat stratégique avec la start-up française Finexkap sur le volet de l'avance de trésorerie. Il a été présenté à l'occasion du Sage Summit organisé aujourd'hui à Paris.

Les deux partenaires s'attaquent particulièrement à la « complexité d'accessibilité du cash », selon Claude Cordier, Directeur Marketing Produits de Sage France. L'alliance « 100% numérique » donne naissance au service Sage Clic & Clash, présentée comme « une alternative au financement ».

Positionné en tant que leader des solutions de gestion pour les TPE-PME en France (600 000 clients), Sage renforce ses fonctions en abordant le volet de la gestion de la trésorerie et du risque grâce à ce partenariat avec Finexkap.

C'est un nouveau service connecté qui apparaît sous forme d'une API (un gros connecteur logiciel) à partir des solutions de comptabilité Ciel 2017 et Sage 100C.

La start-up Finexkap a avancé depuis quatre ans sur la manière d'aider les TPE et les PME dans le financement de leur trésorerie et leurs contraintes de liquidité. Engagée dans le segment FinTech, elle a développé une expertise technologique d'analyse des risques par algorithmes.

Tout en cherchant à se distinguer des traditionnels factors : les prestations des fournisseurs de solutions d'affacturage (souvent rattachées à des groupes bancaires) ne colleraient pas à la flexibilité nécessaire pour répondre à la demande des petites entreprises.

C'est ce sillon des TPE-PME que Finexkap souhaite creuser mais il faut « éduquer le marché ». Actuellement, seulement 3% des TPE-PME en France ont recours à l'affacturage.

Avec l'aide d'un service 100% dématérialisé, d'une expérience utilisateur simplifiée (via les logiciels de Sage) et la notoriété de l'éditeur, Finexkap espère trouver un levier pour accélérer l'adoption de ses outils de financement destinés à anticiper des difficultés passagères de trésorerie.

Au nom de Sage, Claude Cordier évoque un « enrichissement fonctionnel » des logiciels mis à disposition des clients de l'éditeur. Sans évoquer de prise de participation dans la start-up.

De leur côté, les créateurs de Finexkap, Cédric Teissier et Arthur de Catheu, évoquent une « partie exclusive du partenariat avec Sage pendant quelques mois ».

Concrètement, les entreprises exploitant Sage Clic & Cash peuvent disposer d'une avance de trésorerie de 90 jours adossée à des factures en attente de règlement.

L'analyse des dossiers soumis est réalisée par l'équipe de Finexkap qui fournit une réponse dans un délai entre 48 et 72 heures.

« On est très sélectif : nous retenons 1 entreprise sur 5 », évoque Cédric Teissier. Avec quelques conditions au préalable: l'entreprise qui cherche une avance sur trésorerie doit être solvable.

Les deux partenaires mettent en avant la flexibilité de l'offre : « pas d'engagement sur la durée ou le montant [en fait si puisque l'avance est limitée à 5 millions d'euros] » et aucun frais caché (inscription, renouvellement ou résiliation).

## **Les mécanismes de l'affacturage dématérialisé que veut simplifier Finexkap**

« Cela fait 18 mois que l'on travaille ensemble avec Sage », déclare Cédric Teissier. « C'est une offre unique sur le marché. »

Pour les clients des solutions Sage, l'accès à la fonctionnalité Clic & Cash est gratuit.

Tandis que le modèle économique de Finexkap repose sur un système de commissionnement : pourcentage en fonction du niveau de la cession de facture, commission d'arriéré et retenue de garantie.

La partie FAQ du site Web de Finexkap vous aide à mieux comprendre le mécanisme mis en place sous ce principe « d'affacturage 2.0 ».

En coulisse, il s'appuie en pratique sur un système de factures proposées à la vente sur la plateforme de Finexkap et captées par des véhicules de refinancement (gérés par une société de gestion de portefeuille, filiale de Finexkap et agréée par l'Autorité des Marchés Financiers).

Pour la partie recouvrement des créances commerciales, la partie est prise en charge par une équipe d'experts jusqu'au paiement total de la facture par les clients des TPE-PME

Les tarifs des prestations se veulent « abordables » et « transparentes » dans l'univers de l'affacturage qui demeure obscur pour le commun des entreprises du tissu économique français.

« Depuis la création, nous avons fait 8000 financements qui correspond à 300 sociétés », précise Cédric Teissier.

« En à peine 18 mois, nous avons déjà contribué au financement de 50 millions d'euros de factures », précise la start-up FinTech qui compte bien sur Sage pour avancer plus vite dans son déploiement en Europe.

En complément : relire la tribune Finexkap : [« Trésorerie des TPE-PME : 4 bonnes raisons de recourir au financement alternatif »](#) (mars 2016)

(Crédit photo : NME)