

Les start-up françaises dans les pas de SpaceX

 www.clubic.com/pro/entrepreneur-et-creation-entreprise/actualite-803510-french-accelerator.html

Par [Thomas Pontiroli](#)

le jeudi 21 avril 2016

San Francisco, New York ? Trop cher pour les start-up françaises, selon Laurent Ruben, entrepreneur français qui a réussi aux États-Unis. Il lance son accélérateur à Los Angeles.

Fort de sa grande expérience aux États-Unis (président de Nero pendant quatre ans), Laurent Ruben a constaté à quel point il était dur pour une start-up française de tenter le rêve américain. « *Elles viennent souvent seules car elles ont vu des amis s'installer, ont une valorisation conséquente en France, mais leur durée de vie n'est que de 18 mois en moyenne, et dans 80 %, elles finissent par mettre la clé sous la porte* », a constaté l'entrepreneur.

- [Silicon Valley, ces Français qui ont réussi](#)

Le talent ne suffit pas. Souvent, trois éléments ont fait défaut : une inadéquation culturelle, un produit qui ne répond pas aux spécificités locales et un manque de clients. « *Le territoire est si vaste qu'on procède beaucoup par téléphone mais pour des Français en manque de contact et pas toujours bien anglophones, ce n'est pas évident. Alors on veut recruter un commercial américain, c'est là qu'on se heurte aux salaires de ce pays.* »

La ville de SpaceX et Tesla

Laurent Ruben est formel : la plupart du temps, une jeune start-up française n'a pas les moyens de recruter au niveau de rémunération américain, qui dépasse systématiquement les 100 000 dollars par an pour un junior, alors un senior... Pour éviter que trop de jeunes pousses ne fanent à l'ombre des géants locaux que convoitent tous les jeunes diplômés, l'entrepreneur crée le [French Accelerator](#), un accélérateur réservé à la French Tech.



À Los Angeles, les loyers sont deux fois moins chers qu'à San Francisco, un argument de poids pour une start-up sans-le-sou - Crédit : Fotolia.

Particularité : il est installé à Los Angeles, où la pression sur les prix et la concurrence est moins rude qu'à San Francisco ou New York, deux villes qu'il vaut mieux éviter selon lui, lorsqu'on tente sa chance aux États-Unis. Du moins, si on n'a pas au moins 5 millions d'euros en poche, mais généralement, c'est plutôt dix fois moins. La « Silicon Beach » offrirait le meilleur des deux mondes : capitaux, diplômés et start-up - Tesla, SpaceX...

- [Tempow : de San Francisco à Paris, en rythme](#)

Le French Accelerator s'occupe de trois aspects qui, trop souvent, ont raison des start-up : l'adaptabilité, le réseau et le capital. En gros, Laurent Ruben s'est entouré de ses meilleurs contacts locaux, qui se chargent de trouver comment adapter un produit au marché américain, de faire les bonnes mises en relation, et de chercher des fonds. Pendant ce temps, la start-up peut se concentrer sur l'essentiel : son produit et la conquête de clients.

La French Tech à LA

De 6 à 9 mois, le programme couvre toutes les étapes de l'implantation, de la signature des premières références

clients à l'appui à la levée de fonds, en passant par l'immatriculation de la filiale américaine. En tout, 28 mentors américains francophiles et européens cumulant plus de 15 ans d'expérience aux États-Unis s'investissent à temps plein pour la douzaine de start-up retenues. L'objectif : faire en 12 mois ce qu'une société seule fait en 30 mois.

Le lancement de cet accélérateur - qui s'adresse tout de même aux sociétés ayant une certaine maturité, car il leur en coûtera 20 000 euros par mois -, coïncide avec la labélisation French Tech de la ville de Los Angeles.

À lire :

- [La French Tech en force au CES de Las Vegas avec 190 start-up](#)

Modifié le 21/04/2016 à 11h55