

CES Las Vegas. 86% des entreprises présentes veulent s'installer aux USA

www.ouest-france.fr/economie/entreprises/export/ces-las-vegas-86-des-entreprises-presentes-veulent-s-installer-aux-usa-4720033

Modifié le 08/01/2017 à 14:58 | Publié le 08/01/2017 à 09:19



L'équipe de French Accelerator, menée par Laurent Ruben (2ème à gauche), au CES Las Vegas. | DR.

Par Julie DURAND.

Selon un sondage auprès des entreprises françaises qui avaient exposé au CES Las Vegas en 2016, réalisé par l'entreprise French Accelerator, qui aide les start-up françaises à s'installer aux USA : 86% d'entre elles veulent s'installer outre-Atlantique. Mais seulement 9% avaient atteint cet objectif dans l'année. Entretien avec Laurent Ruben, dirigeant de French Accelerator.

Votre entreprise, [French Accelerator](#), aide les entreprises françaises à s'implanter aux USA. Vous avez réalisé un sondage à ce sujet l'année dernière lors du CES (Consumer Electronics Show), le plus important salon international de l'innovation technologique. Que révèle-t-il ?

86% des 178 start-up françaises qui y ont répondu souhaitent s'implanter aux États-Unis. Parce que, en général, une entreprise qui vaut un million en France en vaut cinq outre-Atlantique. Mais seulement 9% ont réussi à s'y implanter en 2016 et seulement 2% avaient trouvé au [CES de las Vegas](#) une aide pour atteindre cet objectif.

Le CES est un évènement chargé. Est-ce vraiment le meilleur moment pour préparer une installation aux USA ?

C'est une occasion de tâter le terrain, de commencer à tisser un réseau. En général, les entreprises qui y viennent en profitent pour aller aussi à Los Angeles, San Fransisco et New-York. Néanmoins, les entrepreneurs sont lucides : pour 90%, la priorité est de trouver de nouveaux clients et partenaires. Et 77% estiment que le [CES](#) leur a effectivement permis d'enrichir leur réseau professionnel.

Quelles barrières freinent leur implantation aux États-Unis ?

Notre sondage a révélé que 40% estiment qu'ils n'ont pas assez de fonds, 40% qu'ils manquent de préparation et 37% que leur réseau professionnel n'est pas assez développé. Je pense que les entreprises françaises surestiment la barrière de l'argent : il y a une belle dynamique sur les nouvelles technologies en France, avec de belles sociétés qui font du chiffre d'affaires et qui pourraient y aller.

En France, on est très bon sur le financement des petites et très grandes entreprises, mais il y a effectivement un problème avec les sociétés de taille moyenne, qui font entre un et vingt millions de chiffre d'affaires. Si elles étaient mieux financées, elles auraient moins peur d'investir à l'étranger.

Mais pour moi, la problématique est plutôt le manque de préparation. Par exemple, on ne recrute pas du tout aux USA comme en France. Cela peut entraîner des erreurs qui font perdre du temps.

Vous avez fondé la French Tech Los Angeles. Pourquoi ?

En 2015, lorsque [New-York et San Francisco](#) ont été labellisés par le gouvernement, nous avons mené une étude sur Los Angeles avec le consul et la CCI. 60 000 Français y vivaient alors - nous sommes 90 000 aujourd'hui - dont un tiers travaillaient dans les nouvelles technologies. Parmi eux, 347 étaient entrepreneurs, les autres travaillaient pour des entreprises françaises ou américaines. [Los Angeles a été labellisée à son tour en octobre 2016](#), ce qui va nous aider à animer sa communauté française tech. Le climat économique y est très favorable, la vie peu chère et c'est la ville américaine qui compte le plus de diplômés, on peut facilement y recruter des ingénieurs.