

# French Accelerator : combien coûte le rêve américain ?

[www.widoobiz.com/les-blogs/le-blog-de-laurent-ruben/french-accelerator-combien-coute-le-reve-americain/78512](http://www.widoobiz.com/les-blogs/le-blog-de-laurent-ruben/french-accelerator-combien-coute-le-reve-americain/78512)

Laurent Ruben

83 Partages

[Partagez29](#)

[Tweetez17](#)

[Partagez35](#)

[+12](#)

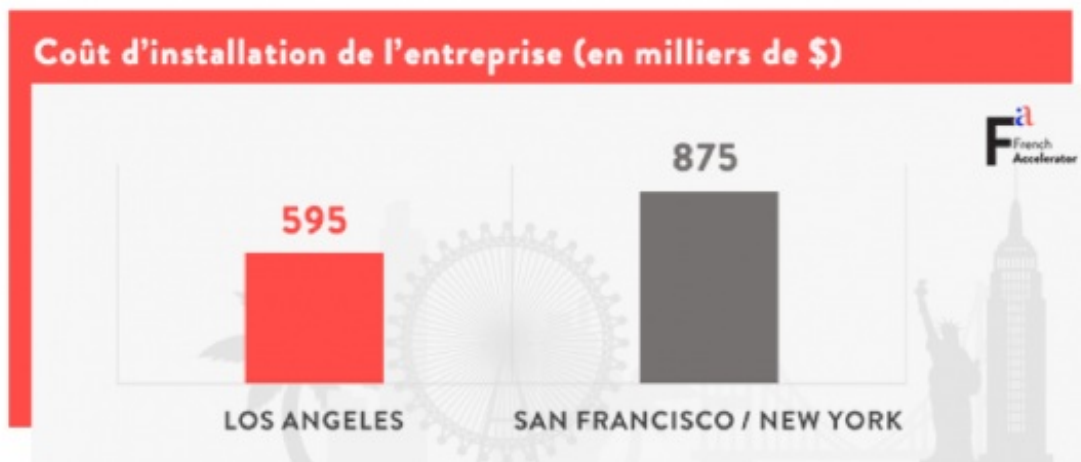
[Email](#)

**Les États-Unis font rêver énormément d'entrepreneurs français. Mais, s'implanter de l'autre côté de l'océan n'est pas une ambition à la portée de tous les portefeuilles. Laurent Ruben détaille le budget pro et perso idéal pour réussir aux US.**

Gérer une entreprise en bonne santé en France est une chose, l'implanter dans un nouveau pays en est une autre. L'une des erreurs les plus fréquemment commises par les entrepreneurs français lorsqu'ils décident de partir à la conquête de l'Amérique concerne la gestion de leur budget. Nous avons tous en tête le rêve américain et aspirons tous à faire de notre entreprise la prochaine licorne. Mais parfois, c'est ce qui peut nous amener à négliger les choses les plus importantes. Sachant que le moindre changement dans notre projet est susceptible de causer un stress accru, nous devons faire tout notre possible pour limiter l'anxiété générée par la croissance de l'entreprise. Ce pari sur l'avenir doit être minutieusement planifié et réfléchi si nous voulons qu'il soit une réussite. Un projet mal préparé peut être désastreux et engendrer des dépenses qui peuvent s'avérer fatales à la croissance de l'entreprise.

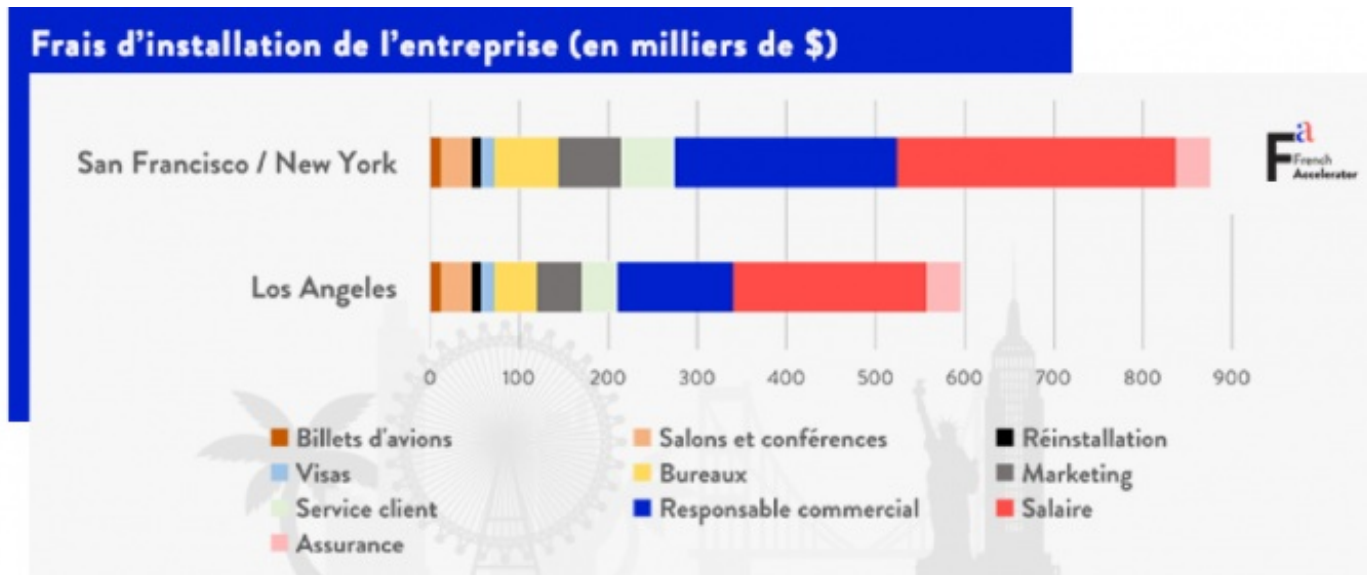
[Combien coûte le rêve américain par@fr\\_accelerator](#)

Nous avons demandé à quelques-uns de nos conseillers les plus expérimentés (lesquels ont tous vécu et travaillé aux États-Unis pendant plus de dix ans) ce à quoi il faut s'attendre, ce dont il est important de se préoccuper en matière de prévisions budgétaires, comment planifier correctement sa première année, et bien d'autres choses encore. Notre étude montre que les coûts de lancement d'une entreprise à New York et San Francisco sont supérieurs de 65% à ceux de Los Angeles.



## Les dépenses liées à l'entreprise

Tout entrepreneur doit se préoccuper de deux questions budgétaires principales: comment continuer à faire rouler son entreprise et comment subvenir à ses besoins personnels. Nous avons réalisé une simulation des coûts engendrés par le lancement d'une entreprise et d'une expatriation dans trois villes leaders dans les domaines de la technologie, de la culture et de l'entrepreneuriat: à savoir New York, San Francisco et Los Angeles. Voici tous les domaines qu'il faut garder en tête :



## L'enregistrement de l'entreprise et visa

Certains coûts seront les mêmes quelle que soit la ville dans laquelle vous vous installez. Les frais de création d'une entreprise aux Etats-Unis et la sécurisation de visas peuvent aller jusqu'à 15 000 dollars (frais de conseils juridiques compris). Ce prix pourra paraître prohibitif à certains entrepreneurs mais il vaut mieux se faire conseiller afin de mener à bien vos affaires, vous assurer que tout a été fait dans les règles et que les fondations de votre entreprises sont solides.

## Les salons professionnels et conférences

Une fois que l'entreprise a été créée et que vous avez pris soin des questions d'immigration, il est important de vous faire connaître et de vous renseigner sur les principaux acteurs du marché. L'une des façons les plus simples de procéder est de participer à des salons professionnels et des conférences. L'impact du réseautage est difficile à quantifier mais c'est un facilitateur de croissance fondamental aux Etats-Unis. Sa valeur ne doit pas être sous-estimée. Vous pourriez être tenté de penser que le networking ne représente pas un apport direct de capital mais aux Etats-Unis, les affaires se font souvent par le biais subtil des relations. Investir dans le réseautage en vaut donc le coût. Durant l'année, comptez environ 35 000 dollars de dépenses dans ce domaine, quelle que soit la ville américaine dans laquelle vous choisissiez de vous établir.

## Les billets d'avion vers la France

Votre société principale étant toujours basée en France, il est important d'entretenir la réussite de cette entreprise qui vous a permis de vous développer à l'étranger. Afin de continuer à nourrir pleinement vos racines françaises, nous vous conseillons de rentrer tous les mois. Pour cela, il faudra prévoir des dépenses en billets d'avion dans votre budget. En envisageant un vol aller-retour par mois, le coût s'élèvera à 12 000 dollars par an, en moyenne.

## **Les frais de réinstallation**

En passant un contrat avec une compagnie spécialisée qui prendra à la fois en charge la réinstallation de votre entreprise et le déménagement de votre famille d'un bout à l'autre, vous devriez payer dans les 10 000 dollars, au minimum.

Maintenant que nous avons traité des dépenses similaires d'une ville à l'autre, il nous faut examiner les catégories pour lesquelles il existe des différences majeures selon que l'on se trouve à Los Angeles, New York ou San Francisco. Les variables les plus importantes qui expliquent ces différences sont la disponibilité de talents à des prix compétitifs et les coûts de fonctionnement, considérablement plus bas à Los Angeles qu'à New York et San Francisco.

## **Les frais de marketing**

Tout d'abord, il nous faut vérifier combien d'argent il vous faudra mettre de côté pour payer le service du marketing chargé d'amener de nouveaux clients. Chaque personne salariée coûtera 50 000 dollars par an à LA et 70 000 dollars à San Francisco et New York.

## **Le Services clients**

Deuxièmement, vous aurez besoin d'un service clients pour aider vos nouveaux clients. Il est extrêmement important que vos nouveaux clients américains puissent avoir quelqu'un à qui s'adresser lorsqu'ils en ont besoin et surtout qu'ils puissent le faire dans leur langue. Le salaire d'un professionnel en charge des relations clients s'élève à environ 40 000 dollars par an à LA mais ce chiffre peut grimper jusqu'à 60 000 dollars par an à New York et San Francisco.

## **Le recrutement d'un responsable commercial**

Troisièmement, afin de coordonner les employés entre eux et les aider à mettre en place votre stratégie, il sera utile de recruter un responsable commercial. Il est d'une importance capitale que vous trouviez quelqu'un qui connaît et a de l'expérience dans le marché au sein duquel vous travaillez. Il s'agit là du principal salaire pour lequel vous devrez trouver un budget. C'est aussi le poste le plus crucial. Décrocher des clients dès le début et faire en sorte qu'ils demeurent satisfaits sont des facteurs sur lesquels il faut insister. Le coût annuel net de cette dépense tourne autour de 130 000 dollars à Los Angeles et de 250 000 dollars à San Francisco et New York. Ce chiffre n'inclut pas les commissions que le responsable commercial perçoit lorsqu'il parvient à réaliser une bonne affaire pour le compte de l'entreprise ou à trouver un bon client.

## **Les frais de bureaux**

Enfin, vous allez avoir besoin de locaux. La location de bureaux à Los Angeles coûte en moyenne environ 48 000 dollars par an. Cela dépend, certes, du quartier dans lequel vous vous trouvez, mais pour une surface de 800 à 1000 sf (entre 75 et 90 m<sup>2</sup>), les prix se situent dans ces eaux-là. A San Francisco et New York, où les locations sont plus chères, comptez environ 72 000 dollars pour des bureaux d'une surface similaire.

## **Les assurances**

Selon la taille de votre entreprise et l'industrie à laquelle elle est rattachée, vous devrez probablement fournir une assurance à vos employés. L'assurance santé couvre une partie du coût des factures médicales, pour vous et votre famille. Cela coûtera à votre entreprise environ 38 400 dollars, au cours de la première année.

## **Et les salaires**

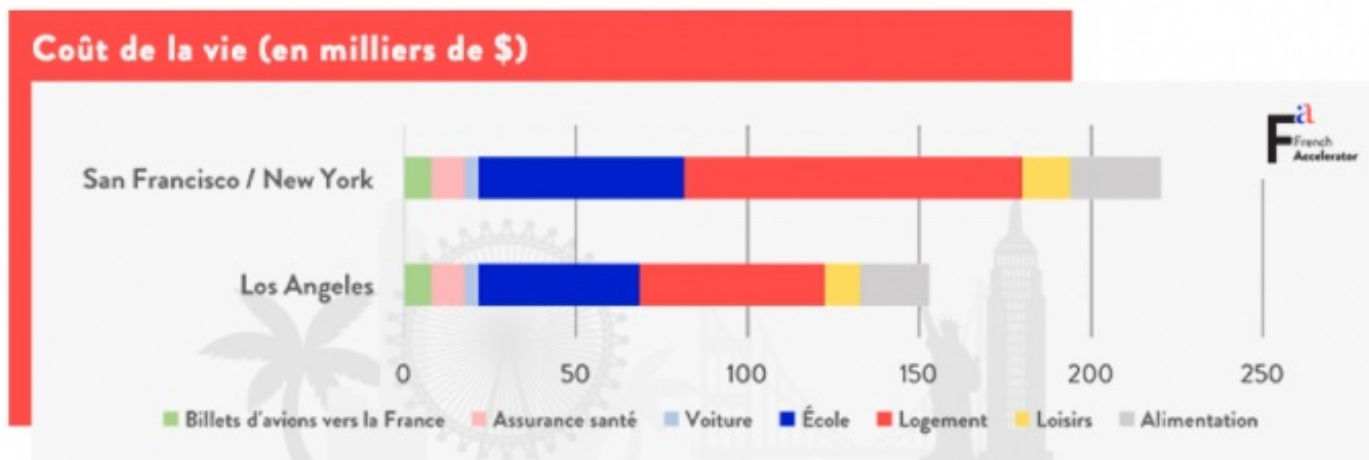
Enfin, dernier aspect et non des moindres, votre salaire. C'est là que les dépenses personnelles et celles liées à l'entreprise se rejoignent. Le total de vos dépenses personnelles (qui seront calculées plus loin dans l'article) doit représenter votre salaire net. Le salaire que votre propre compagnie devra vous verser en tant que PDG est de 297 320 dollars si votre entreprise est basée à LA, et de 341 368 dollars, si celle-ci est implantée à San Francisco ou à New York. Pour obtenir ces chiffres, nous avons comptabilisé le total des dépenses personnelles (soit le salaire net) plus l'impôt sur le revenu (au niveau étatique) et l'impôt fédéral.

D'après nos calculs, le coût total de la première année à LA représente à peu près 585 720 dollars et peut aller jusqu'à 903 768 dollars à San Francisco et New York. Voilà donc, en gros, la somme d'argent dont vous aurez besoin pendant votre première année, pour débiter le lancement de votre entreprise aux Etats-Unis et couvrir toutes les dépenses. Ces coûts peuvent être extrêmement difficiles à supporter pendant la première année du développement de l'entreprise. Notamment parce qu'ils tombent tous en même temps et qu'il n'y a pas de garantie d'un retour sur investissement. Ce processus peut prendre du temps, obtenir des clients est une mission de longue haleine et le stress des premiers mois du lancement peut être difficile à endurer.

50% des entrepreneurs français échouent au cours de leur première année. Cet échec est en général lié à une combinaison de ces facteurs. Le risque est amplifié pendant la première année et de nombreux entrepreneurs ne parviennent pas à dépasser ce stade. La clef est de parvenir à anticiper ces coûts et d'être prêt à y faire face, mais aussi d'obtenir de bons conseils et de l'aide de la part de personnes expérimentées.

## Vos dépenses personnelles

Maintenant que nous avons couvert les dépenses liées à l'entreprise, concentrons-nous sur celles qui concernent la vie personnelle. Nous nous sommes entretenus avec une famille de quatre personnes qui s'est installée à San Francisco, il y a huit ans. Ils nous ont donné un aperçu de leur budget familial.



## Les frais de scolarité

L'une des dépenses les plus importantes sera les frais de scolarité de vos enfants. Pour illustrer notre propos, nous avons choisi de prendre pour exemple une scolarisation dans une école internationale privée. Il existe bien sûr d'autres possibilités comme les *charter schools* ou les écoles publiques. Les coûts sont très différents d'un établissement à l'autre. Les frais de scolarité pour deux enfants scolarisés entre le *6th grade* (6ème) et le *9th grade* (3ème) au Lycée International de Los Angeles, coûtent 47 000 dollars par an. A l'Ecole Internationale de la Péninsule à San Francisco, comptez 60 000 dollars. Ces sommes comprennent les frais de scolarité ainsi que d'autres coûts tels que les frais d'inscription (en revanche, les fournitures scolaires et autres dépenses ne sont pas comprises dans ce total).

## **Pour vous loger**

Pour un appartement ou une maison de quatre pièces à Los Angeles, le loyer s'élève à 54 000 dollars par an. Toutefois, ce chiffre peut varier selon l'endroit où vous vous trouvez. A San Francisco et New York, comptez environ 98 400 dollars.

## **Faire vos courses et vous détendre**

Concernant les dépenses liées aux courses, on peut estimer qu'une famille de quatre personnes, à Los Angeles, dépensera en moyenne 20 400 dollars par an contre 26 500 dollars à San Francisco ou New York. Ceci ne comprend pas les sorties au restaurants ou toute autre forme de loisirs et autres dépenses. Les loisirs vous coûteront environ 10 000 dollars par an pour une famille de quatre personnes à LA, 14 000 dollars à New York et San Francisco.

## **Les billets d'avion vers la France**

Pour retourner en France, en vacances, deux fois par an, avec toute votre famille, les billets d'avions vous coûteront en moyenne 8000 dollars.

## **La voiture (indispensable à Los Angeles)**

Los Angeles est une ville particulière: vous devez absolument posséder une voiture si vous voulez pouvoir vous déplacer librement et en toute indépendance. La ville est notoirement connue pour la médiocrité de son système de transports. Toutefois, depuis une dizaine d'années, la situation s'est considérablement améliorée dans ce domaine: une grande partie du centre de Los Angeles est désormais largement accessible en métro. San Francisco est similaire à Los Angeles mais possède un réseau de transports beaucoup plus développé qui vous permettra d'économiser sur l'essence et les coûts de maintien, même s'il vous faudra tout de même prévoir un budget pour une voiture. Celle-ci vous coûtera environ 4000 dollars par an à Los Angeles (en comptant le prix de la location, de l'essence et des réparations). Ce sera un peu moins à San Francisco, tandis qu'à New York, vous n'aurez pas besoin d'un véhicule.

## **Encore les assurances**

Enfin dernier aspect et non des moindres: l'assurance santé. Etant donné que l'entreprise couvre une partie des dépenses de santé de la famille, vous ne devriez avoir à payer qu'environ 9600 dollars par an pour couvrir une famille de quatre personnes.

Le total des dépenses personnelles s'élève donc à 146 000 dollars à Los Angeles et à 240 000 dollars à San Francisco et New York. Voilà ce qu'il faudra prévoir de payer pendant une année pour vos frais personnels.

Vous avez à présent une meilleure idée des coûts liés au développement de votre entreprise aux Etats-Unis, ce à quoi vous devez vous attendre et comment planifier les choses correctement. Les chiffres cités dans l'étude peuvent paraître énormes d'un point de vue français mais le marché américain a des valorisations boursières cinq fois supérieures à celles de la France et les VC aux Etats-Unis ont investi 77 milliards en 2015. Il est important de prendre en compte le fait que le développement de votre entreprise comprend à la fois des risques mais aussi d'énormes opportunités.

[Laurent Ruben](#)

[French Accelerator](#)