

## Accélérateurs d'entreprises aux Etats-Unis : la pléthore suscite le doute

Publié le vendredi 22 mars 2013

Voir en ligne : <https://www.france-science.org/Accelerateurs-d-entreprises-aux.html>

Il existe une grande variété d'initiatives destinées aux jeunes entreprises en phase de création aux Etats-Unis. Dans notre précédent article [1], nous évoquions notamment le format des hôtels d'entreprises qui offrent des prestations d'hébergement adaptées au développement des jeunes entreprises. Deux autres types d'initiatives composent le tissu entrepreneurial américain : les incubateurs d'entreprises, qui ajoutent divers services d'accompagnement à l'hébergement, et les programmes d'accélération, ou "accélérateurs". Ces derniers sont actuellement en plein boom aux Etats-Unis et c'est le sujet de cet article.

### Incubateur ou accélérateur ?

Tout d'abord arrêtons-nous sur les appellations "incubateur" et "accélérateur". Ces deux termes désignent deux prestations bien différentes mais la multiplication et la diversification des institutions se traduisent par la plus grande confusion. L'objectif est commun : il s'agit d'accompagner les jeunes entreprises pour les aider à affiner leur modèle d'affaires, aborder le marché et lever des fonds auprès d'investisseurs. Mais l'approche est différente selon le type de structure. Nous avons tenté d'illustrer les différences de fonctionnement dans le tableau suivant.

| Hotel d'entreprise<br>(1 co-working 1)                                                                                                              | Incubateur<br>(1 incubator 1)                                                                                                                       | Accélérateur<br>(1 accelerator 1)                                                                                                                                                        |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hébergement</li> </ul>                                                                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hébergement</li> <li>• Mentorat</li> <li>• Formation</li> <li>• Services</li> <li>• Co-working</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hébergement</li> <li>• Mentorat</li> <li>• Formation</li> <li>• Services</li> <li>• Co-working</li> <li>• Investissement</li> </ul>             |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accès à un réseau de contacts</li> <li>• Accès à des services</li> <li>• Accès à des ressources</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accès à un réseau de contacts</li> <li>• Accès à des services</li> <li>• Accès à des ressources</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accès à un réseau de contacts</li> <li>• Accès à des services</li> <li>• Accès à des ressources</li> <li>• Accès à des investisseurs</li> </ul> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accès à un réseau de contacts</li> <li>• Accès à des services</li> <li>• Accès à des ressources</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accès à un réseau de contacts</li> <li>• Accès à des services</li> <li>• Accès à des ressources</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accès à un réseau de contacts</li> <li>• Accès à des services</li> <li>• Accès à des ressources</li> <li>• Accès à des investisseurs</li> </ul> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accès à un réseau de contacts</li> <li>• Accès à des services</li> <li>• Accès à des ressources</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accès à un réseau de contacts</li> <li>• Accès à des services</li> <li>• Accès à des ressources</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accès à un réseau de contacts</li> <li>• Accès à des services</li> <li>• Accès à des ressources</li> <li>• Accès à des investisseurs</li> </ul> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accès à un réseau de contacts</li> <li>• Accès à des services</li> <li>• Accès à des ressources</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accès à un réseau de contacts</li> <li>• Accès à des services</li> <li>• Accès à des ressources</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accès à un réseau de contacts</li> <li>• Accès à des services</li> <li>• Accès à des ressources</li> <li>• Accès à des investisseurs</li> </ul> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accès à un réseau de contacts</li> <li>• Accès à des services</li> <li>• Accès à des ressources</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accès à un réseau de contacts</li> <li>• Accès à des services</li> <li>• Accès à des ressources</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accès à un réseau de contacts</li> <li>• Accès à des services</li> <li>• Accès à des ressources</li> <li>• Accès à des investisseurs</li> </ul> |

### Différences entre hôtels d'entreprise, incubateurs et accélérateurs

Crédits : MS&T

Les accélérateurs sont nettement plus intensifs que les incubateurs : en trois mois, les entrepreneurs bénéficient de mentorat et de formation sur un ensemble de sujet (technologique, juridique, financement, marketing, etc.) dans le but de transformer leur idée en un produit/service. La formation est généralement effectuée sous forme d'ateliers communs ("boot camp") réunissant l'ensemble des lauréats. L'aboutissement de l'accélération est une journée de démonstration devant un panel d'experts et de financeurs dans le but de rapprocher les entrepreneurs des décideurs. Les entrepreneurs bénéficient aussi d'un investissement d'amorçage ("seed funding"), généralement à hauteur de 20.000 dollars, lors de leur entrée dans le programme. Ils cèdent en contrepartie une petite part de capital de leur jeune entreprise, entre 5 et 8% le plus souvent.

Si les incubateurs sont présents dans le tissu entrepreneurial depuis longtemps, ils sont actuellement en perte de vitesse. A l'inverse, les programmes d'accélération, acteurs plus nouveaux ("Y Combinator", premier accélérateur américain, fut créé en 2005) sont en plein essor.

### Le réseau, la vraie valeur ajoutée

Selon les experts, un programme d'accélération ne se réduit pas aux services d'accompagnement et de formation proposés. C'est en réalité l'accès au réseau du programme qui constitue la vraie valeur ajoutée. Les accélérateurs sont une porte d'entrée vers des contacts clés (experts, mentors, investisseurs), jusque-là inaccessibles aux jeunes entrepreneurs. En ce sens, les accélérateurs, au même titre que les capitaux-risqueurs, sont de formidables intermédiaires entre les jeunes entrepreneurs et les experts de leurs domaines.

Les accélérateurs prestigieux sont très sélectifs. A l'instar de TechStars qui ne sélectionne qu'à peine 1% des 4.000 candidatures qu'il reçoit annuellement. Cette sélectivité est un véritable gage de qualité pour les investisseurs qui utilisent désormais les accélérateurs pour découvrir les projets les plus prometteurs à la place d'effectuer leurs propres recherches.

### **"Y Combinator", "Techstars" : l'excellence à l'américaine**

Les deux accélérateurs les plus prestigieux des Etats-Unis sont "Y Combinator" et "Techstars". Ils incarnent, avec une poignée d'autres accélérateurs, l'excellence et l'efficacité du format proposé.

"Y Combinator" offre deux sessions de trois mois chaque année depuis 2005 à un grand nombre de jeunes entreprises (46 pour la dernière session, 500 depuis 2005 [3]) dans ses locaux de Mountain View en Californie. Une étude du journal Forbes indiquait l'an dernier [4] que les 172 entreprises accélérées par "Y Combinator" représentaient une valeur totale de 7,78 milliards de dollars. "Dropbox" et "Airbnb" représentent à elle seules les trois quarts de ce montant. Avec de tels montants, on comprend bien l'intérêt des accélérateurs à rentrer dans le capital des entreprises qu'ils accompagnent. Rien que sur son réseau d'anciens lauréats, l'accélérateur peut s'appuyer sur des centaines d'entrepreneurs, qui ont eux même leur propre réseau.

"TechStars" suit un modèle différent : présent dans cinq villes (Boulder, New-York, Seattle, Boston et San Antonio), "TechStars" travaille avec de petits groupes d'entrepreneurs (12 lauréats à "TechStars Boulder" par exemple). L'idée est de garantir un accompagnement très personnalisé et complet suivant un ratio de dix mentors par lauréat. "TechStars" a accompagné 114 jeunes entreprises depuis 2007, dont 98 sont encore actives aujourd'hui. 73 d'entre elles ont reçu du financement, pour un montant total de 134 millions de dollars. David Cohen, le fondateur, prône la transparence de ses résultats, particulièrement en ce qui concerne les levées d'investissement de ses lauréats, et la collaboration avec les autres accélérateurs. "TechStars" a ainsi créé en janvier 2010 le "Global Accelerator Network", en partenariat avec "Startup America", l'initiative de la Maison Blanche pour relancer l'entrepreneuriat. Ce réseau regroupe toutes les institutions basées sur les modèles des accélérateurs et désireuses de collaborer avec leurs pairs.

Les accélérateurs à succès cherchent aujourd'hui à toucher de nouveaux marchés. A l'instar de "TechStars" qui vient d'ouvrir un accélérateur à Londres et de "MassChallenge" qui s'exporte en Israël.

### **Un nouvel accélérateur par jour**

Depuis 2005 et la création d'"Y Combinator", on assiste à une explosion du nombre d'accélérateurs aux Etats-Unis. Selon David Cohen, "un nouvel accélérateur est créé chaque jour". Et il y en a pour tous les goûts et pour tous les secteurs industriels ! Certains sont spécialisés dans des domaines ultra-précis, d'autres sur des marchés uniques (ex : HanhaizPark, un accélérateur californien exclusivement dédié au développement en Chine). La diversité est telle qu'on trouve même des accélérateurs en pleine mer. C'est le cas de l'accélérateur "UnreasonableatSea" qui emmène onze équipes d'entrepreneurs et vingt mentors pour un voyage de 100 jours. Des escales sont prévues dans treize pays dans l'objectif de rencontrer les contacts locaux. A bord, des mentors impressionnants : Megan Smith, vice-présidente de "Google [x]", Matt Mullenweg, fondateur de "Wordpress" ou encore Desmond Tutu, prix Nobel de la paix.

Les grosses entreprises cherchent elles aussi à créer leurs propres accélérateurs en mettant à profit leurs infrastructures (espaces, ressources humaines, équipement, etc.). Le fait de se connecter avec les jeunes entreprises innovantes de leur secteur leur permet ainsi d'améliorer leur innovation interne. Lorsqu'une entreprise innovante connaît le succès, sa taille et son inertie augmente et l'innovation est alors bien plus complexe à développer. L'exemple le plus emblématique est celui de Microsoft. En réponse à cette tendance improductive et dangereuse sur le long terme, Microsoft a créé en 2009 "Microsoft BizSpark", une structure destinée à aider les entrepreneurs du monde informatique. Microsoft est ainsi connecté aujourd'hui à un réseau de plus de 50.000 membres dans une centaine de pays.

### **Tous les accélérateurs ne se valent pas**

Mais l'abondance de l'offre suscite également une vague de scepticisme à l'égard des accélérateurs, notamment en ce qui a trait à la qualité des projets générés. Des projets de moyenne qualité entachent ainsi

les statistiques des accélérateurs en collectant peu d'investissements. Dans la même optique, la qualité et le nombre de mentors est en baisse. L'accompagnement, qui est réellement la clé de voute des accélérateurs, perd ainsi en qualité. A l'inverse des incubateurs qui sont certifiés par la "National Business Incubator Association", les accélérateurs ne doivent répondre à aucun critère.

David Tisch, ancien directeur de "TechStars" New York, a même déclaré en quittant son poste qu'il s'était rendu compte "qu'une majorité d'accélérateurs n'étaient pas bénéfiques aux entreprises". Le prestigieux accélérateur californien "500 Startups" a ainsi fait marche arrière dans sa décision d'ouvrir une nouvelle enseigne à New York l'an dernier en précisant qu'il y avait déjà trop d'accélérateurs dans la ville.

Selon Peter Relan, un entrepreneur en série, bien connu dans la Silicon Valley [5], 90% des jeunes entreprises accélérées sont vouées à l'échec. Ce n'est cependant pas une mauvaise chose car les accélérateurs participent à l'émulation de la scène entrepreneuriale, qui, pour être efficace, doit être stimulée en permanence. Les accélérateurs sont parfois considérés comme des formations entrepreneuriales à part entière, concurrentes des MBA des universités. Ce phénomène, selon Peter Relan, pousse les directeurs de MBA à adapter leur offre pour faire face à cette nouvelle concurrence.

### **En résumé : les accélérateurs, une option à garder en tête**

Ainsi la participation d'une entreprise à un accélérateur n'est pas une fin en soi. En effet, même les meilleurs accélérateurs ne garantissent pas le succès pour leurs lauréats. Les accélérateurs paraissent donc comme une nouvelle option très intéressante pour les nouveaux entrepreneurs prêts à se confronter au monde très compétitif de l'entreprenariat.

### **Sources :**

- [1] BE323 (8/03/2013) "Le "Cambridge Innovation Center", une entreprise (très) rentable au service de l'innovation" <http://www.bulletins-electroniques.com/actualites/72470.htm>

- [2] "Okay, So What's the Difference Between an Incubator and an Accelerator ?" - TechVibes (30/04/2012) : <http://www.techvibes.com/blog/okay-so-whats-the-difference-between-an-incubator-and-an-accelerator-2012-04-30>

- [3] <http://ycombinator.com/>

- [4] <http://www.forbes.com/sites/tomiogeron/2012/04/30/top-tech-incubators-as-ranked-by-forbes-y-combinator-top-s-with-7-billion-in-value/>

- [5] <http://techcrunch.com/2012/10/14/90-of-incubators-and-accelerators-will-fail-and-why-thats-just-fine-for-america-and-the-world/>

### **Rédacteurs :**

- Adrien Destrez, deputy2-inno@ambascience-usa.org ;

- Retrouvez toutes nos activités sur <http://france-science.org>.