



Dossier de presse

sous embargo jusqu'au mercredi 12 février 2014 midi

Inauguration de la première « Maison de l'international »

Un accélérateur de croissance pour les entreprises françaises aux Etats-Unis

Contacts presse :

ARD Île-de-France : Frédérique de Bast – Tel : 01 58 18 69 54 – fdebast@paris-region.com – Aude Colonna – acolonna@paris-region.com

Ministère du commerce extérieur – Perrine Duglet – 01 53 18 46 89 – perrine.duglet@cabinets.finances.gouv.fr

UBIFRANCE : Clément Moulet – Tel : 01 40 73 35 31 – clement.moulet@ubifrance.fr

BPIFRANCE : Vanessa Godet – Tel : 01 41 79 84 33 – vanessa.godet@bpifrance.fr

@FrenchTechHub - #FrenchTechHub



bpifrance





Les « Maisons de l'international », un concept innovant d'accélération de croissance sur les grands marchés cibles pour nos entreprises à fort potentiel

Le 29 avril 2013, en clôture des Assises de l'entrepreneuriat, le Président de la République, François Hollande fixe l'objectif de rendre plus facile l'implantation des entreprises françaises sur les grands marchés cibles pour l'offre française.

Pour atteindre cet objectif, il annonce la création prochaine dans plusieurs pays de « Maisons de l'international », véritables accélérateurs de croissance qui permettront aux entreprises françaises de gagner un an dans leur implantation à l'étranger et de profiter pleinement du potentiel de développement de ces grands marchés.

Moins de 10 mois plus tard, la première de ces « Maisons de l'international » va voir le jour aux Etats-Unis, à San Francisco et à Boston, sous l'impulsion du ministère du commerce extérieur. **Elle prend appui sur les fondations de Hubtech 21, l'incubateur de l'ARD¹ Île-de-France aux Etats-Unis, en coopération avec d'autres Régions et l'Etat.** Il s'agit d'une étape supplémentaire de simplification et de lisibilité de l'action publique au service du développement international des entreprises françaises.

Cette Maison, baptisée « French Tech Hub », permettra, d'accélérer chaque année le développement aux Etats-Unis d'une soixantaine d'entreprises du numérique et des sciences du vivant qui auront accès à :

- un réseau de décideurs et de mentors de haut niveau,
- un réseau de financeurs comprenant Bpifrance,
- un accompagnement intégré et dans la durée, comprenant des facilités d'hébergement à Boston et à San Francisco.

Le French Tech Hub sera connecté à l'ensemble des réseaux d'appui français fédérés sous la bannière « France international » (Régions partenaires, UBIFRANCE, Bpifrance, CCI, CCEF) et à l'écosystème d'innovation français (en particulier les pôles de compétitivité partenaires et French Tech).

Il contribuera, en outre, par son soutien à la réussite des entreprises technologiques françaises aux Etats-Unis, à la mise en valeur du savoir-faire et des talents français.

L'objectif à 4 ans est d'accompagner chaque année une soixantaine d'entreprises pour qu'elles accroissent fortement leur chiffre d'affaires aux Etats-Unis et fassent bénéficier la France des retombées de ce développement. Car un milliard de chiffre d'affaire à l'international génère 10 000 emplois dans notre pays.

Informations et contacts sur le site : www.frenchtechhub.com

¹ Agence régionale de développement

1. Premier pays ciblé : les Etats-Unis, un marché contraint où l'implantation est souvent nécessaire

Le choix des Etats-Unis pour déployer la première « Maison de l'international » ne doit rien au hasard. Ce pays bénéficie d'une longue tradition d'entrepreneuriat, s'appuie sur une croissance dynamique et solide et des consommateurs prompts à tester et adopter de nouveaux produits et services. En contrepartie, la concurrence y est exacerbée et y percer nécessite de manière quasi-systématique de s'y implanter.

Le pays apparaît comme un territoire de prédilection pour construire des leaders mondiaux. Il a été sélectionné par le Ministère du Commerce Extérieur comme prioritaire pour les familles « Mieux communiquer » et « Mieux se soigner ».

Une proportion significative de PME françaises développe des offres de produits et services remarquables à portée universelle. Pour nombre d'entre elles, la valorisation de ces savoir-faire passe par une étape clef : le déploiement à l'international et tout particulièrement une immersion durable dans les marchés mondiaux de référence à commencer par celui des Etats-Unis.

Pour une PME innovante, l'étape américaine est à la fois stratégique et risquée. Un succès commercial aux Etats-Unis constitue très souvent le sésame d'une croissance à venir sur les autres zones du globe. En revanche, si le marché mondial de référence choisit une solution concurrente, la PME aura peu de chance de percer ailleurs.

Conquérir sa place sur un marché aussi concurrentiel ne peut s'obtenir qu'à l'issue d'un processus souvent long : la PME doit réussir à convaincre du caractère différenciant de son offre, des opportunités nouvelles auxquelles son innovation donne accès, ainsi que de la pertinence de son modèle économique. **Elle doit pour ce faire intégrer de nouveaux « codes » et souvent créer puis gérer une structure sur place.**

Or, les modes d'accompagnement actuellement déployés ne permettent, dans la plupart des cas, que d'aborder ponctuellement tel ou tel de ces enjeux. La démarche d'internationalisation de l'entreprise prend plusieurs années et nécessite d'investir des montants hors de portée d'une structure de dimension modeste.

2. Le numérique et les sciences du vivant dans le viseur

Lors de son discours introduisant le principe des « Maisons de l'international », le Président de la République a précisé que celles-ci pourraient avoir une coloration sectorielle. Ainsi, aux Etats-Unis, le French Tech Hub sera orienté plus spécifiquement vers le numérique et les sciences du vivant, en cohérence avec l'environnement local.

En effet, c'est dans le domaine du numérique tout comme dans celui des sciences du vivant aux Etats-Unis, et tout particulièrement en Californie ou dans le Massachussetts où seront basées les équipes du French Tech Hub, que la plupart des standards mondiaux (nouvelles solutions, nouveaux modèles de business) voient le jour. De par leur puissance « globale », les acteurs clef de ces Etats (VCistes, grands groupes technologiques, etc.) façonnent les marchés sur l'ensemble de la planète.



S'agissant du seul secteur du numérique, la Silicon Valley emploie par exemple plus d'un million et demi de personnes et on lui attribue plusieurs points de PIB de croissance américaine. Une start-up peut y décupler ses effectifs en un an. Et pour un Google, il existe en Silicon Valley, 50 entreprises employant plus de 1000 personnes.

De même, **Boston et l'Etat du Massachussets constituent de loin le pôle principal de référence aux Etats-Unis dans le domaine des sciences du vivant** et tout spécialement dans le domaine des biotechnologies et de la pharmacie (40% du marché américain). Il s'agit de « la » région d'excellence, là où se concentrent les principaux leaders d'opinion, centres de recherche, et pôles d'excellence en matière de médecine translationnelle.

3. Un modèle innovant de « connexion » des écosystèmes français et américain

Pour garantir le succès des entreprises et leur permettre de gagner un temps considérable, les « Maisons de l'International » regrouperont, au-delà des équipes en charge de l'hébergement et du conseil, tous les réseaux nécessaires à une concrétisation rapide de l'implantation :

- **Une connexion avec « France international » et l'innovation française**

Si l'ARD Île-de-France et UBIFRANCE sont les deux fondateurs du French Tech Hub, il sera connecté à l'ensemble des réseaux d'appui français fédérés sous la bannière « France international ».

Bpifrance notamment est associée à la démarche et pourra apporter des solutions de financements pour soutenir les projets d'implantation sélectionnés.

L'ensemble des Régions françaises pourront également, en fonction de leurs objectifs stratégiques, investir progressivement dans le dispositif afin de soutenir leurs entreprises et leur permettre d'y accéder.

Le French Tech Hub sera également connecté à l'écosystème d'innovation français, en particulier les pôles de compétitivité intéressés et l'initiative French-Tech dont l'ambition est de promouvoir à l'international et de stimuler la performance des entreprises de croissance françaises.

- **La réussite par l'exemple**

Un autre objectif du French Tech Hub consistera à structurer un réseau de dirigeants franco-américains ayant réussi et qui auront un rôle de mentor pour aider les start-ups et les PME. Un « board of advisors » sera ainsi constitué et aidera les entreprises françaises à réussir sur le marché américain.



- **Le financement : le nerf de la guerre**

Le réseau informel de contacts avec des investisseurs initié par Hubtech21, UBIFRANCE et Bpifrance sera complété afin de créer un réseau de financeurs de chaque côté de l'Atlantique. Y participeront des investisseurs français désireux de voir leurs sociétés se développer aux Etats-Unis, des investisseurs américains et des « Corporate Ventures » intéressés par les thématiques (Big data, smart grid, etc...).

Dans les domaines du numérique et des sciences du vivant, la création de ce réseau revêt une importance particulière. En effet, un des enjeux centraux des PME de ces secteurs est de parvenir à mobiliser des financements souvent de grande ampleur. A ce titre, la Californie et le Massachussets comptent parmi les états américains de loin les plus rompus au financement de PME.

4. Un dispositif d'accompagnement sur mesure

Les « Maisons de l'International » s'adressent aux entreprises françaises dont la démarche est mature, réfléchie, en vue de leur permettre de gagner du temps sur la concrétisation de leur projet d'implantation et d'accélérer leur développement dans le pays cible.

Le French Tech Hub met ainsi en place **un dispositif d'accompagnement sélectif et sur mesure**. Ses équipes concentreront leurs efforts sur les PME qui disposent du potentiel nécessaire pour un ancrage durable :

- potentiel en termes d'innovation, technologique ou de modèle de business
- potentiel de financement de la croissance
- potentiel de croissance et taille du marché
- potentiel en termes managérial

Pour valider chacun de ces potentiels, le French Tech Hub pourra prendre appui, selon les besoins, sur :

- ses expertises propres
- les réseaux d'experts qu'il aura progressivement constitués et qui interviendront selon des modalités déontologiques clairement précisées
- le cas échéant, des partenaires dûment référencés, en particulier des acteurs spécialisés dans l'accompagnement à l'international lorsqu'ils sont présents sur place

L'objectif à 4 ans est d'accompagner chaque année une soixantaine d'entreprises.

5. Un dispositif immédiatement opérationnel

Dès à présent, les équipes du French Tech Hub sont opérationnelles pour accueillir les premières entreprises françaises visant un ancrage durable sur le marché américain.

A cette fin, le French Tech Hub prendra appui sur l'ensemble des moyens d'Hubtech21, filiale de l'ARD Ile de France aux Etats-Unis. UBIFRANCE met à disposition 2 conseillers seniors spécialistes dans le numérique (à San Francisco) et dans les sciences du vivant (à Boston) et le Ministère des affaires étrangères un expert technique international.



Les partenaires fondateurs du projet

L'ARD Île-de-France et UBIFRANCE sont les deux co-fondateurs de la première « Maison de l'International » : le French Tech Hub. Les équipes américaines de l'ARD Ile de France et d'UBIFRANCE accompagnent d'ores et déjà ensemble un certain nombre de PME. Ensemble, elles ont pu tester le bienfondé d'une démarche intégrée, très professionnelle et délibérément tournée vers des PME désireuses de s'investir durablement sur le marché américain.

UBIFRANCE a su développer et faire grandir un service très efficace de business développement. L'ARD Ile de France a choisi délibérément de construire son offre de services en complémentarité de celle d'UBIFRANCE. Il était donc naturel qu'elles ouvrent ensemble la voie de ce nouveau dispositif voulu par le Président de la République et déployé sous l'impulsion du ministère du Commerce extérieur.

Dans cette perspective, l'ARD Ile de France a proposé de transformer son dispositif Hubtech21 localisé à San Francisco et Boston en créant cet accélérateur, en alliance avec UBIFRANCE et ouvert à tout autre partenaire intéressé.

D'emblée, ce dispositif a été conçu dans une perspective de pleine coopération avec les partenaires français de l'export fédérés sous la bannière « France international », les acteurs clefs de l'innovation en France et aux Etats-Unis et les Consulats de San Francisco et de Boston.

Agence Régionale de développement (ARD) Ile-de-France

Association de Loi 1901, l'Agence Régionale de Développement Ile de France, créée à l'initiative de la Région Ile de France, accompagne le développement international des entreprises de et vers l'Ile de France. Elle s'appuie sur sa filiale Hubtech 21 pour faciliter le développement des entreprises aux Etats-Unis.



UBIFRANCE

Placé sous l'autorité de la Ministre du Commerce Extérieur, UBIFRANCE propose aux entreprises des produits et services d'appui au développement international. Le bureau d'UBIFRANCE à San Francisco coordonne l'ensemble des équipes américaines dédiées à l'accompagnement des PME relevant du secteur du numérique. Le bureau UBIFRANCE de New York coordonne l'activité santé et biotechnologies.



BPIFRANCE

Bpifrance, filiale de la Caisse des Dépôts et de l'Etat, partenaire de confiance des entrepreneurs, accompagne les entreprises, de l'amorçage jusqu'à la cotation en bourse, en crédit, en garantie et en fonds propres. Bpifrance assure, en outre, des services d'accompagnement et de soutien renforcé à l'innovation et à l'export, en partenariat avec UBIFRANCE et Coface.



Les Partenaires du Projet

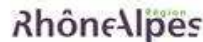
Les Fondateurs



L'Etat



Les Régions



Les Institutions et collectivités



Les Réseaux



Les professionnels et les pôles de compétitivité



Les instituts de recherches, écoles, incubateurs et financeurs



Les Grandes Entreprises





De premiers succès

Amplitude Systèmes développe et produit des lasers à impulsions brèves de nouvelle génération. La société est située à proximité du campus universitaire de Bordeaux et elle est dirigée par Eric Mottay son Président. Amplitude Systèmes s'appuie sur de nouveaux matériaux laser et des technologies optiques sophistiquées pour développer une nouvelle génération de lasers ultrabrefs pompés par diodes. La technologie Amplitude Systèmes apporte ainsi à l'utilisateur des systèmes plus compacts, plus fiables, et plus économiques, sans compromis sur les performances optiques. La société est solidement implantée aux Etats-Unis et elle est un client historique d'Hubtech 21. Hubtech21 lui fournit toute une série de services administratifs pour gérer sa filiale américaine, facturation, gestion de la logistique, gestions douanières, gestion bancaire de la filiale, collecte des paiements, gestion HR, etc.

Restlet est une jeune et dynamique start-up offrant un service unique APISpark de création et d'hébergement d'API (les API permettent de connecter des services internet entre eux). Le PDG, Jerome Louvel a été attiré très tôt par les perspectives du marché américain et par l'écosystème de la Silicon Valley. Il a pu ainsi bénéficier de coaching d'Hubtech 21, d'une mission découverte Netva (organisée par la mission scientifique du consulat de San Francisco) et d'une mission conjointe UbiFrance et Hubtech21 pour une étude de marché et des premiers contacts business. Ces missions ont permis à Jerome Louvel de définir une stratégie de développement américaine lui permettant de lever des fonds en France. Après avoir créé sa filiale avec HubTech21, Jerome Louvel est maintenant en Silicon Valley pour accélérer son développement tout en ayant agrandi ses capacités R&D en France.

PeopleDoc est une start-up parisienne en forte croissance. Leader sur son marché en Europe, PeopleDoc propose une plateforme en mode Cloud, permettant de digitaliser, organiser et archiver tous types de documents et de processus RH pour les grandes entreprises. PeopleDoc compte de prestigieux clients tels que Total, Dior, BNP, Dow Chemical, Motorola, Starbucks et Nespresso. PeopleDoc compte près de 200 clients de partout dans le monde et les perspectives de croissance aux Etats-Unis sont impressionnantes. Jonathan Benhamou, le PDG, a pu bénéficier des services conjoints de HubTech 21 et d'UbiFrance, afin d'améliorer son marketing, son site web et d'initier les premiers touches business. Jonathan Benhamou est maintenant basé à New York d'où il assure la rapide expansion de sa société.