



INCUBATEURS CONVERTISSEZ-VOUS!

Ces monastères pour entrepreneurs novices se multiplient dans le monde. A leurs disciples, ils promettent aide, fonds et succès miraculeux.

PAR THOMAS LESTAVEL [@lestavel](#)

EN CHIFFRES

6 MOIS

C'est la durée limite pour tester son idée dans un accélérateur.

25 000 M²

La surface de l'incubateur que Xavier Niel (Free) va inaugurer, en 2017, à Paris.

Un petit chien dans les bras, Bruno, Ednaldo et Marcos font le show. «Sur les 10 millions d'animaux domestiques perdus chaque année, 90% ne reviennent jamais. Depuis le début de cette présentation, dix cœurs ont déjà été brisés!» s'époumonent-ils sur fond de musique hip-hop – *Who Let the Dogs Out, wouh wouh!*.

Sur la scène installée dans le hall d'une grande société de la Silicon Valley, près de San Francisco, les trois Brésiliens, même pas la trentaine, ont à peine trois minutes pour présenter PinMyPet, leur petit boîtier miracle qui permet de géolocaliser son animal domestique en temps réel. Ils enchaînent taille du marché, appli smartphone, statistiques des déplace-

ments du chien... Puis concluent : «Voilà, on a besoin de 750 000 dollars, merci beaucoup!»

En deux heures, cet après-midi de juillet, 30 fondateurs de start-up, badges rouges sur la poitrine, se relaient dans la même ambiance électrique. Tous sont des poulains de l'écurie 500 Startups. L'accélérateur américain organise deux jours de Demo Days pour les présenter à un parterre d'investisseurs. Reconnaisables à leurs badges bleus, ceux-ci sont venus de toute la Valley repérer les futurs Facebook ou Instagram. Pour la plupart des aspirants entrepreneurs, ce sont plusieurs années de leur vie qui se jouent en trois minutes.

Bienvenue dans le monde illuminé, mais pas vraiment paradisiaque, des incubateurs.

PHOTO: WILLIAMS & HIRAKAWA / CROBIS OUTLINE

Le cofondateur d'Y Combinator, Paul Graham (en bleu), pose avec ses disciples, en 2009.

Y COMBINATOR

Cet accélérateur américain est LA référence mondiale

À DEUX PAS DE GOOGLE et de Facebook, dans la Silicon Valley, Y Combinator accepte à peine 1% des start-up qui postulent. Mais les élues deviennent souvent des pépites. D'après *Forbes*, les 500 projets suivis par l'accélérateur en neuf ans d'existence valent aujourd'hui 45 millions de dollars en moyenne. Et ses deux plus gros succès, Airbnb et Dropbox, respectivement 2 et 4 milliards. Y Combinator investit autour de 20 000 dollars en échange de 2 à 10% du capital. Intenses, les séjours sont limités à trois mois. «Pour nous empêcher de nous disperser, on nous fixe un objectif précis, un nombre d'utilisateurs par exemple, à atteindre en douze semaines», raconte Juan Maldonado, une recrue de 2013 qui a réussi, grâce à cette session, à faire décoller Regalii, un système de transfert d'argent des Etats-Unis vers l'Amérique latine par SMS.

Le principe des couveuses d'entreprises date des années 1990. Ces structures montées par des business angels, des universités ou des villes occupent d'énormes bâtiments en open space. Elles se sont donné pour mission d'héberger les créateurs d'entreprise et de les aider à structurer leur idée (on parle alors d'accélérateur), à se lancer (incubateur) ou à développer leur start-up existante (pépinière). Le service n'est pas gratuit, mais il est efficace.

ÉLUS CHOYÉS. Sélectionnés sur dossier et sur entretien, les novices bénéficient de bureaux, de matériel informatique, de labos, de formations en droit des entreprises ou en management. Ils sont épaulés par des coaches et suivis par des investisseurs. La vie y est monastique, car ils n'ont pas encore de revenus et paient parfois le loyer. Et le séjour est limité dans le temps. Trois à six mois dans un accélérateur, six à dix-huit dans un incubateur, un an ou plus dans une pépinière. Le sacrifice vaut le coup. «En un trimestre chez 500 Startups,

j'ai pu vérifier mes hypothèses de marché et faire évoluer mon produit grâce aux conseils de peintures de Google ou de YouTube», se félicite Jean-François Boudier, fondateur de Stupeflix (un logiciel ultrasimple de création de vidéo). Ces grandes églises consacrées à la création d'entreprise se multiplient dans le monde. Aux Etats-Unis, ces cinq dernières années, une centaine d'hommes d'affaires ●●●

▷ «LES MEILLEURES IDÉES DE START-UP SONT PARFOIS PLUTÔT REPOUSSANTES!»

... ou de stars du Net ont lancé leur accélérateur en s'inspirant de leaders comme 500 Startups, créé par Dave McClure, un ex-dirigeant de PayPal, et le prestigieux Y Combinator, vénéré sur toute la planète, qui a révélé Airbnb et Dropbox (lire l'encadré, page 55). En Europe, les références sont Seedcamp à Londres (700 candidats par an, 20 admis seulement) et Startupbootcamp, qui recense 400 business angels dans son réseau et dispose d'antennes à Berlin, Londres, Amsterdam, Dublin, Copenhague, et en Israël, à Haïfa.

QUERELLES DE CHAPELLES. La France s'est convertie plus récemment. Les premières structures ont été montées par les villes (Paris Incubateurs, Belle de Mai, à Marseille) ou des grandes écoles (EM Lyon, Conservatoire national des arts et métiers, HEC...). Depuis quelques années, des investisseurs privés et des entreprises prennent la relève (Silicon Sentier, The Family, Le Camping, Spark de Microsoft, Nextstars). Xavier Niel, le fondateur de Free, vient même d'annoncer pour 2017 l'ouverture d'une halle de 25 000 mètres carrés capable d'accueillir un millier de start-up, ce qui en ferait le plus gros incubateur digital au monde.

Bref, les chapelles se multiplient. Et elles se spécialisent. Bon à savoir quand on est aspirant entrepreneur et qu'on ne veut pas courir les entretiens de candidature partout. L'américain Imagine K12 n'accepte ainsi que des projets dédiés à l'éducation, ParisTech rassemble des jeunes pousses en rapport avec les télécoms (voir notre sélection française page suivante). Aux Etats-Unis, Y Combinator choisit souvent des projets sans potentiel commercial évident, en partant du principe que 1 start-up sur 100 fera un énorme carton. «Les meilleures idées ne sont pas séduisantes, elles sont même plutôt repoussantes», affirme Paul Graham, son cofondateur. En France, on se montre plus frileux. «Dans la Silicon Valley, un capital-risqueur peut investir des millions pour développer le trafic d'une start-up, même sans chiffre d'affaires, comme Instagram, analyse un entrepreneur. Ici, il te demandera d'abord comment tu comptes monétiser tes utilisateurs.»

Autre particularité : la plupart des couveuses entrent au capital des projets qu'elles hébergent, à hauteur de 7% en moyenne (certaines prennent plus de 15%). Que doivent espérer

les apprentis Zuckerberg en contrepartie ? D'abord, échapper à la solitude, ce mal qui ronge tout créateur d'entreprise. Ensuite, se créer un réseau d'entraide, histoire de surmonter rapidement les dizaines d'obstacles qui se présentent chaque jour. Dénicher un développeur ? Rédiger un business plan ? Dans l'open space d'un incubateur, on trouve toujours quelqu'un qui a déjà rencontré ce problème. «On peut confronter ses idées à la critique des voisins, des coachs et des investisseurs, plutôt que de rester devant son écran avec ses certitudes», ajoute Joan Burkovic, vétérane du Camping où il a fondé Bankin', une application mobile pour gérer ses finances personnelles, déjà téléchargée 800 000 fois. Si Joan avait ...



Vidéo Les coulisses du Camping dévoilées par sa directrice.

LE CAMPING

Un modèle à la française

COACHING DE CHOC pour les futurs entrepreneurs du Camping (lancé en 2011). Sur six mois de séjour, ils en consacrent trois à l'accélération de leur projet (pour le structurer) et trois à son incubation (pour le lancer). Le Camping ne prend pas de participation, mais une bourse de 4 500 euros est offerte par Google. Les promos sont réduites (12 start-up) et les formations d'autant plus intensives, notamment grâce au réseau de 60 mentors. «Ils nous ont fait subir un vrai lavage de cerveau pour qu'on reparte sur de bonnes bases», raconte Joan Burkovic, créateur de Bankin' (appli mobile pour gérer ses finances personnelles). Jusqu'ici, chaque entreprise a levé en moyenne 165 000 euros.



PHOTO: LE CAMPING

●●● écouté sa seule intuition, il n'aurait lancé qu'un site Web et il aurait sans doute loupé le coche. Pour favoriser ces échanges, les incubateurs affectent à chaque start-up un ou plusieurs mentors, des experts, des consultants ou d'anciens incubés. Mais à en croire certains entrepreneurs français, leur qualité est inégale : la plupart s'engagent par passion et pour rester au courant des dernières technologies, d'autres cherchent plutôt à soigner leur réseau et à vendre leurs services ensuite.

LA PÊCHE MIRACULEUSE. Travailler dans un incubateur permet enfin de se rapprocher du Graal de l'entrepreneur : la levée de fonds. «C'est comme un label, ça ouvre des portes et ça fait gagner du temps», confie Arthur Van Peteghem, cofondateur de Our, une marque de meubles produits industriellement sur mesure et livrés en kit, qui profite de l'étiquette de l'incubateur du Cnam, à Paris. La rapidité avec laquelle on lance son produit sur le marché est déterminante. Pour les aider à obtenir des fonds rapidement, les incubateurs forment leurs disciples à l'art du pitch. «Nous avons remporté le concours LeWeb à Londres grâce à l'entraînement du Camping», assure Martin de Charette, créateur de Pricing Assistant, un logiciel de veille concurrentielle sur le Net. «Et on contrôle les deals pour éviter les arnaques», ajoute Elise Nebout, la directrice du Camping. Car certains investisseurs profitent de l'innocence des créateurs, peu sûrs d'eux au moment de valoriser une idée de boîte qui n'existe que sur le papier. Et ça, c'est pêcher. ●

7%

du capital
C'est la part que les incubateurs prennent, en général, dans les start-up qu'ils ont hébergées.

★ **DEMO DAYS**
Jours où les start-up présentent leurs projets à un parterre d'entreprises.

9 INCUBATEURS DE CHOIX

COMPANY CAMPUS

EN MODE COLLABORATIF

Cet accélérateur nantais tout neuf sélectionne six à huit start-up tous les quatre mois, dans lesquelles il investit 20 000 euros. Il revendique un fonctionnement collaboratif, les jeunes pousses se conseillant les unes les autres. Companycamp.us

THE FAMILY

NI LOCAUX NI DURÉE LIMITÉE

Lancé cette année par l'ex-patronne du Camping, cet incubateur veut pousser 100 start-up par an. Cela sans locaux ni période limite d'incubation, mais avec beaucoup de réunions à Paris et un meeting mensuel dans une maison à la campagne. Thefamily.co

EM LYON INCUBATEUR

DANS UNE GRANDE ÉCOLE DE COMMERCE

Le plus ancien incubateur de grande école. Ses start-up, dont quelques belles réussites revendues à de grands groupes, ont un taux de survie de 90% après cinq ans. Emlyonincubateur.wordpress.com

NEXTSTARS

PAS D'IDÉE, PAS DE PROBLÈME

Créé l'an passé par des ex-HEC, cet accélérateur recrute des wannabe entrepreneurs, les aide à former une équipe et à se lancer sur un créneau porteur qu'il a lui-même choisi. Programme de quatre mois, avec investissement en capital. Nextstars.fr

PARIS PIONNIÈRES

RÉSERVÉ AUX FEMMES

Cet incubateur exclusivement féminin héberge les projets durant dix-huit mois. Et si la start-up a réussi à se lancer, la pépinière prend le relais deux années supplémentaires. Parispionnieres.org

L'ACCÉLÉRATEUR

L'ACTIONNAIRE DE POIDS

Présidé par Michel de Guilhermier (Photoways), cet accélérateur peut prendre jusqu'à 40% du capital du projet hébergé. Laccelerateur.fr

PARIS INCUBATEURS

RÉSEAU PUBLIC-PRIVÉ

Treize incubateurs coordonnés par la Mairie de Paris et la région Ile-de-France, dont trois sponsorisés : par Renault (sur la mobilité), par JCDecaux (services urbains) et par la SNCF (voyageur connecté). Parisincubateurs.com

SPARK

ORIENTÉ CLOUD

L'accélérateur de Microsoft à Paris. Il propose trois mois intensifs centrés sur les solutions de données en ligne. De bons mentors, dont Roxanne Varza (TechCrunch, Girls in Tech...). Spark.microsoft.fr

ESSEC VENTURES

DES FONDS ILLICO

Avec 1 million d'euros de fonds d'amorçage, cet incubateur peut investir de 25 000 à 100 000 euros dans les start-up retenues. Essec.fr/lessec/essec-ventures

Au Camping, on déjeune avec ses voisins entrepreneurs (et son Mac).



PHOTO: LE CAMPING