

entreprendre



► 80% DES
START-UP SONT
SITUÉES DANS
UN RAYON
DE 1 KILOMÈTRE
AUTOUR
DU FLATIRON
BUILDING

NEW YORK NOUVELLE CIBLE DES START-UP FRANÇAISES

Dans le numérique, **Big Apple n'aura bientôt rien à envier à la Silicon Valley.**

Ça tombe bien, les Français y ont la cote. Et ils seraient déjà 150 à exploiter le filon.

PAR THOMAS LESTAVEL [@lestavel](#)

Le Français Pierre Valade et le Belge Jeremy Le Van ont réussi leur pari. Etablis à New York depuis 2010, les cofondateurs de Sunrise Calendar viennent en effet de revendre leur start-up à Microsoft. Début février, le géant de la micro-informatique aurait déboursé plus de 100 millions de dollars (selon le site spécialisé TechCrunch) pour acheter leur appli. Capable de croiser votre agenda avec plusieurs bases de données, Sunrise Calendar peut vous proposer, par exemple, toutes les informations disponibles

en ligne sur la personne avec qui vous avez rendez-vous pour déjeuner. Ces deux jeunes Européens, qui ont fait leurs premières armes à New York chez le précurseur de la géolocalisation Foursquare, sont représentatifs d'une nouvelle génération d'entrepreneurs qui ont traversé l'Atlantique pour s'installer dans la mégapole de la côte Est américaine.

INVESTISSEURS TÉMÉRAIRES. Comme eux, de plus en plus de créateurs sont tentés par l'aventure : d'après la French Tech (le label de l'Etat décerné aux entreprises high-tech les plus dynamiques), 150 start-up françaises auraient déjà franchi le pas. Ils sont, bien sûr, attirés par sa réputation de «ville qui ne dort jamais», mais surtout alléchés par la présence d'investisseurs beaucoup plus réactifs et téméraires qu'en Europe. L'an dernier, les entreprises high-tech new-yorkaises ont ainsi levé 4,5 milliards de dollars, un montant trois fois plus

élévé qu'à Londres. «Et le décalage horaire avec la France est plus simple à gérer que sur la côte Ouest», témoigne Alban Delnoye, fondateur de Sketchfab, le YouTube de la vidéo 3D. Autant d'arguments qui font de l'ombre à San Francisco, jusqu'ici considérée comme le paradis des start-up. «En plus, à New York, il n'y a pas que des geeks : on y côtoie aussi des professionnels de la mode, des designers, des artistes, des publicitaires», ajoute Florent Peyre, créateur de Place-meter, qui vit ici depuis dix ans. Les échanges sont très riches. A San Francisco, il n'y a pas la même ouverture d'esprit.»

Le jeune entrepreneur fait partie des rares Frenchies à avoir été admis chez Techstars, l'accélérateur le plus sélectif de Manhattan. Sur 1 700 dossiers reçus pour la promotion du printemps 2013, seuls 12 ont été retenus. Le jury a été conquis par l'idée géniale qu'il a eue avec son associé Alexandre Winter : utiliser les smartphones de citadins (rémunérés) pour

mesurer les flux de population sur les trottoirs, notamment devant les magasins. Des données qu'ils vendent aux commerçants et aux pouvoirs publics. Label de qualité très reconnu dans le secteur, Techstars a considérablement accru la visibilité de la jeune société qui a levé près de 8 millions de dollars et compte désormais la mairie de New York parmi ses clients.

VIVIER EN EFFERVESCENCE. Place-meter est basée tout en bas de Manhattan. Mais le vrai cœur de la «Silicon Alley», l'écosystème numérique new-yorkais, est entre le Flatiron Building et Union Square. Sur ces quelques blocs, plus de 6 000 start-up ont fleuri ces dernières années. Les incontournables Tumblr, Kayak et Kickstarter sont nées ici. Bientôt rejoints par les bureaux locaux des géants du Web comme Google et Facebook. Au total, le secteur techno-info emploierait plus de 100 000 personnes à New York, selon un rapport de la ...

LE SUD DE MANHATTAN.
Le quartier à la mode des entrepreneurs high-tech vu du haut de l'Empire State Building.

6300
START-UP
(dont 150
françaises)
sont basées
à New York,
selon le site
Digital.NYC.

FLATIRON SCENE Le secteur entre Union Square et le Flatiron Building fut d'abord le quartier des stylistes.

PHOTO: NIKADA/GETTY IMAGES

► TROUVER UN BON DÉVELOPPEUR EST UN VRAI SPORT DE COMBAT TANT LA CONCURRENCE EST FORTE!

4,5
BILLARDS
DE DOLLARS

C'est le total des sommes levées l'an dernier par les start-up new-yorkaises.

TRACTION
On dit d'une start-up qu'elle a de la traction lorsque son activité démarre.

• • • municipalité. Il est devenu le deuxième employeur de la métropole, après la finance. L'écosystème new-yorkais a déjà dépassé, en taille, celui de Boston, qui a longtemps été la référence de la côte Est grâce à Harvard.

TICKET D'ENTRÉE ÉLEVÉ. Et New York ne compte pas en rester là : tout est fait pour attirer les start-up. Le site de référence Digital.NYC recense ainsi 74 structures d'incubation. Les plus réputées sont le 500 Startups, NYC Seed-Stars ou le Samsung Accelerator, dans le quartier de Chelsea, à l'ouest de Manhattan. Les entrepreneurs peuvent aussi tenter leur chance auprès de Wix, d'eBay et du *New York Times*, qui proposent d'héberger leur start-up gratuitement pendant six mois. L'incubateur Spark Labs, lui, s'adresse spécifiquement aux créateurs européens. Cette plateforme de 50 places est située dans un ancien studio photo sur Broadway, avec une vue imprenable sur l'Empire State Building. «Outre l'hébergement et

les formations, nous mettons les entrepreneurs en rapport avec des avocats et des comptables de qualité. Ici, il faut prendre garde au choix des prestataires car leurs tarifs peuvent être délirants !» prévient Christophe Garnier, 38 ans, le fondateur français de Spark Labs.

De façon générale, le coût de la vie est très élevé à Big Apple : comptez 2000 dollars par mois pour louer un studio et 6000 pour un *2 bedroom*. Ajoutez environ 2000 dollars de frais d'avocat pour enregistrer votre société. Et 6000 dollars par an pour un bureau dans un espace de coworking. D'où l'intérêt de réunir un peu d'argent avant de traverser l'Atlantique. «Faites une première levée de fonds, même modeste, en France. De quoi tenir quelques mois, le temps d'approcher des investisseurs et des clients potentiels», conseille Ilan Abehassera, un serial-entrepreneur français qui a quitté l'an dernier la Silicon Valley pour Gotham City.

Si vos moyens sont limités et que vous ne pouvez pas vous payer un bureau dans l'un des 181 espaces de travail de la ville, plutôt que de vous installer dans un studio miteux du Queens, posez votre *laptop* au Whynot Coffee, dans le Lower East Side : c'est un lounge convivial où se réunissent de nombreux free-lances.

RENCONTRES TOUS AZIMUTS. Une fois sur place, fréquentez les *meetups*, des réunions d'échanges et de formations entre start-uppers, afin de vous faire connaître. Pas moins de 750 événements liés au numérique ont été recensés l'an dernier, dont le fameux European Tech Meetup, le rendez-vous mensuel des start-up issues du Vieux Continent (organisé dans les locaux de Techstars). Sans oublier en juin la French Touch Conference, au siège new-yorkais d'Axa. Ces rencontres sont idéales pour se tenir au courant des dernières innovations, côtoyer des investisseurs et partir à la chasse aux meilleurs développeurs (un vrai sport de combat tant la concurrence est forte!).

Reste la question cruciale des visas de travail. Dans ce domaine, il faut payer le prix fort. «J'ai dû investir plus de 75 000 dollars dans ma société pour obtenir un visa d'investisseur, sans compter les frais d'avocat», raconte Olivier Plusquellec, ancien banquier et fondateur d'Ode à la Rose, un site de livraison de fleurs. Quant à son jeune associé, Louis Brunet, il a gagné la fameuse carte verte lors de la loterie annuelle organisée par le gouvernement américain. «C'était seulement la seconde fois que je participais», s'étonne-t-il encore. Un coup de chance ? Certes, mais il en faut forcément un peu pour devenir, un jour, une star du high-tech. ●

CARNET D'ADRESSES

Huit lieux incontournables pour les créateurs

• **NY TECH MEETUP.** Le plus grand *meetup* du monde se tient le premier mardi de chaque mois. Attention, dès qu'une soirée est annoncée, les places partent en quelques minutes. La prochaine édition aura lieu le 7 avril au Skirball Center (566 Laguardia Place). nytm.org.

• **NY TECHDAY.** Ce salon du high-tech réunit 400 exposants et plus de 10000 participants durant une journée. Prochaine session : le 23 avril. Gratuit. Pier 92, face à la Hudson River. techdayhq.com.

• **WEWORK.** Ce réseau national de coworking ne propose pas moins de quinze espaces de travail en ville. Idéal pour rencontrer des free-lances. wework.com.

• **TECHSTARS.** L'accélérateur le plus couru de Manhattan. Du coup, moins de 1% des candidats sont admis. 1407 Broadway. techstars.com.

• **ANGELPAD.** Crée par des anciens de Google, cet accélérateur est classé dans le top 3 de sa catégorie par le MIT. 78 5^e Avenue. angelpad.org.

• **BUBBLE LOUNGE.** Bar à champagne très chic de Tribeca où les NY French Geeks proposent un apéritif tous les mois. 228 West Broadway. nyfrenchgeek.com.

• **FRENCHFOUNDERS.** Un réseau de Français qui organisent des conférences et des événements exclusifs. Adhésion : 600 dollars par an. 150 West 25^e Street. frenchfounders.com

• **FRENCH TOUCH CONFERENCE.** Une rencontre qui vise à «créer des ponts» entre les écosystèmes français et new-yorkais. Six cents personnes sont attendues les 24 et 25 juin prochains à l'Axa Center, 787 7^e Avenue. lafronthouchconference.net.

D'autres succès de la french touch

Outre-Atlantique, les Français ne s'intéressent pas qu'au high-tech. Ils s'illustrent aussi dans des secteurs plus classiques comme la mode, la beauté et, bien sûr, la gastronomie. Voici trois parcours emblématiques.

LA PARFUMERIE ★ FABRICE PENOT



Fragrances à la carte. Le géant des cosmétiques Estée Lauder vient de mettre la main sur une petite perle made in France : la marque de parfums Le Labo, créée en 2006 par Fabrice Penot et Eddie Roschi. Ces deux anciens de chez L'Oréal ont eu du nez avec leur concept de boutiques olfactives, dans lesquelles les vendeurs créent des parfums sur mesure devant les clients. La clientèle sophistiquée de Manhattan est conquise : les points de vente de Nolita et de l'ACE Hotel, sur la 29^e Rue, ne désesporent pas. Le Labo prévoit désormais de s'étendre rapidement à l'international. Ça sent bon pour nos deux Frenchies.

LA COIFFURE ★ FRÉDÉRIC FEKKAI



Le coiffeur des stars. Julia Roberts, Michael Douglas, Gwyneth Paltrow et Natalie Portman viennent régulièrement se faire dorloter dans l'un des quatre salons new-yorkais de Frédéric Fekkai. Le «gourou des coiffeurs», qui possède des boutiques dans tout le pays, côtoie la fine fleur du star-système depuis plus de vingt ans. Sa renommée a explosé en 1992 quand il a relooké Hillary Clinton pendant la campagne présidentielle de son mari. Ce natif d'Aix-en-Provence a touché le jack-pot en 2008 en revendant sa gamme de produits de beauté au géant Procter & Gamble pour plus de 400 millions de dollars.

LA PÂTISSERIE ★ DOMINIQUE ANSEL



La coqueluche des New-Yorkais. Débarqué à New York en 2011, après avoir notamment travaillé chez Fauchon, ce pâtissier originaire de Beauvais, en Picardie, est un véritable phénomène dans Big Apple depuis qu'il a inventé le «cronut», une viennoiserie entre le croissant et le donut. Toutes les fines bouches de Manhattan se l'arrachent et n'hésitent

pas à braver le froid en plein hiver pour faire la queue dès 5 heures du matin devant sa boutique, la Dominique Ansel Bakery, au 189 Spring Street, dans le très chic quartier de Soho, au sud-ouest de l'île. Cerise sur le gâteau, l'an dernier, Dominique Ansel a été primé dans la catégorie «pâtissiers d'exception» aux James Beard Awards, les oscars de la gastronomie. Top chef !

À CHACUN SA BOÎTE À OUTILS

LA BOÎTE À OUTILS
de la Publicité

26,50 €



192 pages - 9782100711413

Servanne Barre,
Anne-Marie Gayard-Carrera

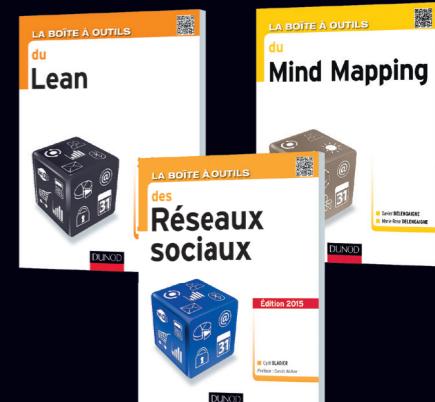
NOUVEAUTÉ

Découvrez 62 outils et méthodes indispensables à la mise en place d'une campagne

- Un contenu directement opérationnel au quotidien.
- Une présentation synthétique et visuelle.
- Les points clés en français et en anglais.

L'essentiel d'un seul coup d'œil !

DÉCOUVREZ ÉGALEMENT



La boîte à outils toute la collection est sur dunod.com

DUNOD
ÉDITEUR DE SAVOIRS