

8 startups ont suivi le programme Ubi I/O. Retour sur 10 semaines d'accélération

Pour Bpifrance et Business France, le programme Ubi I/O est destiné aux startups Françaises souhaitant s'implanter sur le marché américain. Depuis début mai jusqu'à fin juin, les 8 startups sélectionnées pour Ubi I/O ont sillonné la Silicon Valley en quête du continent américain. Retour sur 10 semaines d'accélération que la rédaction a eu l'opportunité de suivre.

En 10 semaines, il est question d'assimiler les codes du marché américain, d'acquérir de la visibilité auprès des acteurs de la Silicon Valley et bien entendu de rencontrer et d'échanger avec un maximum de personnes. Pour Stéphane Alisse, Directeur de Business France US, « *l'enjeu est de faire en 10 semaines ce qu'ils pourraient faire en 10 mois* ». Installé à San Francisco depuis 13 ans, Stéphane tente de transmettre aux nouvelles générations d'entrepreneurs les bonnes pratiques du marché US. « *Il faut aller très vite sur l'exécution, dynamiser le marketing produit et mettre en place des processus commerciaux* » assure-t-il, sinon « *les américains feront plus vite* ».

[quote]A relire : [#International : Reportage au coeur de la Silicon Valley : mythes et réalités ?](#)[/quote]

Chacune des sociétés sélectionnées en avril est accompagnée par les équipes de Business France sur place. Deux mois avant le départ des CEO à San Francisco, les « Trade Advisors » de Business France prennent en charge la stratégie de développement des sociétés en amont du programme. Sur place, ils vont notamment s'appliquer à parfaire les pitches, préparer les éléments

juridiques mais surtout de préparer les rendez-vous commerciaux pour les dirigeants. Les entrepreneurs rencontrés sur place estiment avoir pitché leur société environ 500 fois pendant leur séjour, c'est dire l'intensité du programme.

A l'issue du programme, il semble que tous les entrepreneurs français soient extrêmement satisfaits et envisagent un développement tôt ou tard sur le marché américain. Jacques Cazin d'Adways renforce actuellement ces équipes américaines et se repositionne sur la publicité enrichie. Philippe Laval pour Evercontact, comme Contract-Live en 2014, remporte le World Cup Tech Challenge qui augure que du bon dans la vallée. Pradeo et Hexo+ annoncent avoir noué de nombreux partenariats de distribution sur le continent tandis que TellMe Plus et Giroptic sont plébiscités par les fonds d'investissement locaux.

Au bilan de ces 10 semaines, tant du côté de Bpifrance que de Business France, cette seconde édition d'Ubi IO semble définitivement porter ses fruits. L'an passé, 6 startups sur les 8 accompagnées, se sont installées aux USA, Stéphane Alisse espère obtenir un 100% en 2015, avant de préparer une nouvelle édition pour 2016 avec quelques nouveautés.