Que vaut le programme français de Techstars ?

La première promotion de l'accélérateur Techstars fraîchement débarqué à Paris a fait sa rentrée. Que faut-il en attendre ? Est-elle à la hauteur de son équivalent américain ? Maddyness fait le point.

Temps de lecture : minute

---

13 septembre 2017

Ça y est, c'est parti ! La première promotion *made in Paris* du très sélectif accélérateur Techstars a fait sa rentrée des classes. Dix jeunes pousses des quatre coins du monde qui souhaitent lancer leur produit en Europe ont un peu plus de trois mois pour tester le marché, affiner leur stratégie et pourquoi pas convaincre des investisseurs. Après avoir fait ses preuves aux États-Unis et avoir mené pas moins d'une trentaine de programmes d'accélération dans une vingtaine de métropoles, Techstars a donc posé ses valises en France. Que faut-il attendre de l'arrivée sur le marché - déjà très concurrentiel - des accélérateurs de ce poids lourd ?

À lire aussi
Avec moins de 1% de dossiers acceptés, le très sélectif TechStars s’installe en France

Le même format qu'aux US

C'est la patte Techstars, pas question de changer une recette qui porte ses fruits. Trois mois et un Demo Day final dans l'espoir de décrocher les deux millions de dollars que les startups accélérées par le programme lèvent en moyenne à l'issue de leur périple. Comme les autres programmes, celui de Paris sera connecté à l'ensemble de l'écosystème Techstars, qui permettra aux dix startups incubées de bénéficier de conseils de plus de 5000 mentors, entrepreneurs et anciens participants à l'un des programmes. Et cette plus-value ne s'arrête pas après les trois mois d'accélération puisque Techstars promet un accès à vie à son réseau.

Une prise de participation... flexible

Comme de nombreux autres accélérateurs, Techstars prend 6% du capital des jeunes pousses qu'il accompagne en échange de 20 000 dollars. Mais le programme américain a introduit en 2015 une spécificité : à l'issue du programme, les startups ont trois jours pour décider si elles souhaitent garder Techstars à leur capital ou non ou si elles souhaitent minorer sa participation. Une sorte de garantie "satisfait ou remboursé" inédite dans le milieu.

Des partenaires prestigieux

Le programme parisien s'est associé avec plusieurs grands groupes de secteurs variés (Air Liquide, Groupama, FDJ, Renault et sa filiale RCI Bank & Services ainsi que Total). De beaux noms qui rivalisent sans peine avec les Barclays, Comcast, PwC ou Sony soutenant les programmes d'autres villes. D'autant que la liste pourrait bien s'allonger au fur et à mesure des promotions...

Des startups aux horizons variés

Fidèle à ses principes, Techstars a retenu dix startups oeuvrant dans des domaines très éclectiques et venant aussi bien d'Europe que d'Afrique ou d'Amérique. Seul point commun, leur dimension Tech assez prononcée, fer de lance de l'accélérateur :

- Besafe, sécurisation des données cloud pour l’entreprise (Arménie)
- EyeLights, un GPS en réalité augmentée pour deux roues (France)
- Hydrologistics, solution connectée de distribution d’eau potable domestique à la demande (Kenya)
- Lovys, un abonnement unique pour toutes vos assurances (Portugal)
- Miuros, améliore le service client en temps réel grâce à l’intelligence artificielle (France)

- POMP, livraison de carburant à la demande (France)
- SnapSwap, solution d’on-boarding client mobile en ligne et automatisé (Luxembourg)
- TerraManta, plateforme de data intelligence pour les marchés financiers (USA)
- Wakeo, plateforme de SAAS pour une visibilité en temps réel des livraisons par route, air ou mer (France)
- Zify, une app de covoiturage instantanée et dynamique pour les trajets de courte et moyenne distance (Inde)

Cette première promotion du Techstars français tient donc la comparaison avec ses équivalents américains ou britanniques. Reste à savoir ce qu'il adviendra des startups accélérées à leur sortie de cette prestigieuse structure.

Article écrit par Geraldine Russell