

# « Il y a de bons accélérateurs à Paris mais ils n'ont pas la visibilité de Techstars »

Dix-huit mois après son départ de la capitale française, le réseau américain d'accélération Techstars revient avec un nouveau modèle et de grandes ambitions.

---

C'est un retour en fanfare qu'a annoncé Techstars ce mercredi 15 septembre 2021. Dans un communiqué, le réseau d'accélérateurs projette l'ouverture de deux nouvelles structures, à Paris et à Stockholm, en 2022. Ces programmes seront « *les plus importants programmes d'accélération de Techstars à ce jour* », précise l'entreprise qui espère ainsi « *s'implanter de manière durable dans l'écosystème européen* ». Déjà présent à Londres ou Berlin, le réseau possède une solide présence en Europe. Mais la durabilité n'est pas ce qui avait caractérisé sa première expérience parisienne, débutée en 2017 et stoppée nette en 2020.

À l'époque, le réseau avait inauguré une stratégie inédite, qui se distinguait des deux modèles qu'il affectionnait - des programmes généralistes financés sur ses propres deniers et des programmes thématiques sponsorisés par des corporates. Sept grands groupes - AccorHotels, Air Liquide, FDJ, Groupama, Total, GEFCO et Next47 - finançaient le programme d'accélération, en co-investissant aux côtés de Techstars dans les pépites retenues ; ils bénéficiaient en outre d'un programme d'intrapreneuriat pour leurs équipes. Un contrat de trois ans les liait à l'entreprise américaine. À l'échéance de ce dernier, le bilan

a été sans appel : aucun des partenaires impliqués n'était prêt à repartir pour un tour.

Du faible retour sur investissement à la complexité de la gestion, la liste des griefs était longue. À l'orée du printemps 2020, Techstars Paris fermait boutique en toute discrétion, après un *demo day* virtuel, Covid oblige. « *Nous avons approché le marché français avec un modèle fondé sur un consortium d'entreprises exceptionnelles mais en même temps extrêmement différentes* » , constate Maëlle Gavet, CEO de Techstars. La Française a pris la tête du réseau en début d'année et est donc arrivée après le fiasco tricolore. « *Cela a été plus difficile à gérer que ce que Techstars avait imaginé* », évoque-t-elle pudiquement.

## S'imposer dans un écosystème déjà saturé

Il aura donc fallu dix-huit mois à Techstars pour se remettre de ce premier échec et laisser passer le pic de la crise liée au Covid afin d'imaginer un nouveau plan de bataille pour revenir à Paris. Car la question d'abandonner purement et simplement la capitale française ne s'est pas posée. « *Nous avons une forte demande de nos limited partners de nous développer en Europe, c'est un marché intéressant*, précise Maëlle Gavet, précédemment COO de Compass à New York *Le marché français a déjà attiré plus de fonds que l'Allemagne au premier semestre, Paris est en passe de devenir le hub tech le plus important d'Europe.* »

L'accélérateur envisage donc, dès 2022, d'accompagner « *au minimum* » deux promotions par an de startups. À ces deux promotions généralistes pourraient s'ajouter des programmes thématiques, parrainés par des grands groupes comme Techstars l'a déjà fait avec ComCast, Barclays ou Metro. Ces derniers pourraient même voir le jour en région, selon les pôles d'expertise - Maëlle Gavet évoque Toulouse pour l'aéronautique mais précise que ce n'est pas un projet « *dans un futur proche* ».

« *La France reste un pays extrêmement centralisé. La réalité, c'est que si vous voulez attirer un écosystème, Paris reste un hub* »

Malgré son premier échec et un bilan mitigé des trois promotions et de la

trentaine de startups précédemment accompagnées, Techstars revient en France avec de grandes ambitions : repérer, dès l'amorçage, de potentielles licornes et les accompagner dans leur croissance. Et le fait de débarquer dans un marché déjà saturé de structures d'accompagnement n'effraie en rien le réseau aux 47 accélérateurs : « *Il y a de bons accélérateurs locaux à Paris mais ils n'ont pas du tout la visibilité et le gage de qualité que les VCs reconnaissent à Techstars* », tranche Maëlle Gavet, qui estime que seulement « *un ou deux* » accélérateurs existants « *apportent une vraie valeur à l'écosystème* ».

*À lire aussi*

---

[Les 5 clés pour bien choisir votre accompagnement \(et votre mentor\)](#)

Mais la nouvelle CEO de Techstars, membre des boards de la startup française Meero ou du géant Edenred, ne se contente pas de rhabiller ses concurrents pour l'hiver. Pour convaincre les startups de postuler à la nouvelle structure parisienne, elle met en avant la principale qualité de Techstars qu'elle estime essentielle pour les entreprises qui voudraient grandir vite et bien : un solide réseau international – à la fois de mentors, d'alumni, d'industriels et de fonds d'investissement avec qui Techstars co-investit. « *Les startups doivent penser international dès le début, matraque-t-elle. La France est un pays merveilleux mais c'est un petit pays. L'Europe produit 36% des startups dans le monde mais seulement 14% des licornes. Cet écart provient du fait qu'on ne pense pas assez international et que les entrepreneurs français ne savent pas toujours comment s'y prendre pour se développer à l'étranger.* »

## Une croissance rapide mais raisonnée

Fort des 2500 entreprises qu'il a déjà accompagnées – et des 15 milliards de dollars cumulés qu'elles ont levé – le réseau se voit comme le carburant qui pourra accélérer l'éclosion et l'épanouissement des jeunes pousses tricolores. « *La question des levées de fonds est critique pour le développement d'une entreprise* », souligne la CEO de Techstars, qui est probablement la plus Américaine des Françaises, ne manquant pas au passage de rappeler combien « *la Tech mondiale est dépendante de l'argent américain* ».

Et si le gouvernement s'est mobilisé ces derniers mois sur le late stage, notamment avec les fonds Tibi, pour justement éviter que les pépites

françaises ne soient systématiquement tentées d'aller chercher des investisseurs outre-Atlantique, Maëlle Gavet oppose que l'État ne peut pas tout. « *En Europe, les fonds viennent des agences gouvernementales. Certains VCs américains, quand ils voient une agence gouvernementale au capital d'une boîte, hésitent à investir. Cela demande une sophistication de la compréhension du marché européen que tous n'ont pas.* »

Pas question pour autant pour la CEO de Techstars de s'ériger en chantre d'une croissance exponentielle et aussi rapide que les services de livraison qu'on voit fleurir dans la capitale. « *Une entreprise a besoin de temps pour trouver une croissance durable. Si on rate certaines étapes de la vie d'une entreprise, on ne s'en remet jamais vraiment* », assure-t-elle. Sous l'effet d'investisseurs « *très agressifs* » en raison de l'abondance de capitaux sur le marché, les délais entre deux tours de table tendent à se réduire, parfois considérablement. « *Est-ce que c'est une bonne chose ? Je n'en suis pas sûre. On pousse nos entrepreneurs à croître le plus rapidement possible mais on leur dit aussi qu'il faut faire les choses de manière réfléchie.* » Une croissance rapide mais pérenne, voilà l'objectif de Techstars pour les pépites françaises. Sur plus de 4 ans cette fois-ci?

*À lire aussi*

---

[La French Tech multiplie les annonces pour attirer talents et financements](#)

---

Article écrit par GERALDINE RUSSELL