

# L'Amérique du Nord, futur marché pour votre startup ? Participez au programme Impact USA

*Pour ce septième volet, Impact USA a fait peau neuve en mettant en place un nouveau programme d'accompagnement. Les candidatures pour l'édition 2019 sont ouvertes jusqu'au 20 mars aux startups visant une implantation en Amérique du Nord.*

Temps de lecture : minute

---

8 mars 2019

Business France et bpifrance lancent la 7ème édition du programme d'accélération Impact USA. Les startups qui placent l'Amérique du Nord au coeur de leur stratégie globale et envisagent une implantation à court terme ont jusqu'au mercredi 20 mars pour candidater [en s'inscrivant ici](#).

Impact USA se base sur les écosystèmes de San Francisco (Silicon Valley) et de New York (Silicon Alley) pour accroître les chances de réussite des jeunes pousses sélectionnées. En six ans, le programme a accéléré une soixantaine de startups, qui ont levé plus de 310 millions de dollars.

Nouveauté pour cette édition, le dispositif propose désormais un programme d'accompagnement spécialisé en quatre étapes :

- " Learn & Connect " : La première étape du parcours se présente sous la forme de sessions en petits groupes menées par des mentors locaux. Elle a pour objectif d'aider à construire un réseau local et à s'approprier des méthodes efficaces d'implantation. Les thèmes abordés sont la structuration des équipes sales, marketing et produit,

les levées de fonds, l'organisation RH et la construction d'un pitch.

- " Deep dive " : À travers des sessions de mentoring individuelles, cette étape a pour but de challenger la vision de l'entrepreneur et d'affiner sa stratégie de " Go-to-Market ".
- " Take-off " : Une période de deux semaines pendant lesquelles sont pris des rendez-vous professionnels permettant de s'approprier sa proposition de valeur, de recevoir des retours clients ou de valider une stratégie commerciale, voire même de décrocher des premiers contrats.
- " Set up " : La dernière étape du processus consiste à rencontrer des avocats, des chasseurs de têtes, des banques et autres partenaires pour régler les dernières problématiques juridiques et d'embaucher les premiers collaborateurs.

Un chargé de développement suivra chacun des entrepreneurs tout au long des différentes phases de leur développement aux États-Unis.

## Focus sur deux entreprises ayant bénéficié du programme Impact :

- AB Tasty : Cet éditeur de logiciel spécialisé en CRO (Conversion Rate Optimization), a lancé ses opérations aux États-Unis après une série B et quelques 600 clients. Suite à un passage par Impact USA 2016, l'entreprise est installée depuis 2017 aux États-Unis et compte aujourd'hui une quinzaine de personnes à New York.

*" Impact USA a été révolutionnaire pour nous. Nous avons accompli en dix semaines ce qui aurait pris dix mois par nous-mêmes ", se souvient Rémi Aubert le PDG d'AB Tasty.*

- Tinyclues : Une solution entièrement basée sur l'IA qui permet aux marketeurs de générer du chiffre d'affaires additionnel et d'augmenter l'engagement client grâce notamment à des fonctions de ciblage intelligent. La startup a participé à l'édition 2017 d'Impact USA, elle a dans la foulée ouvert un bureau à New York et est en pleine phase de recrutement pour soutenir sa croissance.
- 

Article écrit par Antoine Garbay