

2019 : Une année millésimée pour les alumni d'Impact USA

Les candidatures pour le programme Impact Usa porté par Business France et Bpifrance sont ouvertes jusqu'à la fin du mois de juillet, l'occasion de se pencher sur le succès post-programme d'anciens alumni.

Temps de lecture : minute

24 juillet 2019

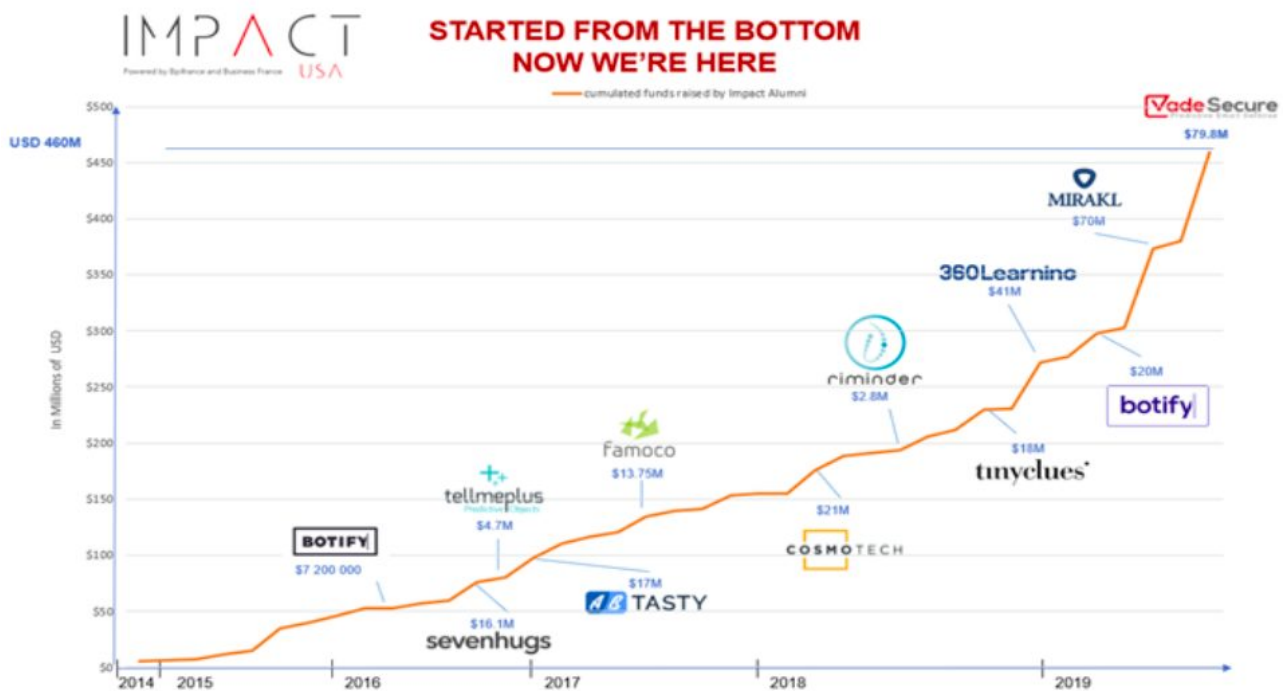
Chaque année est une année record de plus pour la FrenchTech. Avec un total ébouriffant de 2,639 milliards d'euros totalisés au premier semestre 2019, la FrenchTech a ainsi déjà levé 82% de ce qu'elle avait rassemblé en un an, en 2018. Une dynamique qui profite à tous les secteurs et aux startups à tous stades de maturité. Cela est aussi le cas pour les entreprises d'Impact USA avec les récentes annonces de levées de fonds des alumni tels que Botify, Mirakl, Vade Secure ou encore 360 Learning. Ces derniers ont ainsi réussi à rassembler plus de 200 millions de dollars en 2019.

Il y a quatre mois, c'était Mirakl, qui a suivi le programme Impact USA 2014 qui sécurisait sa série C avec un round de 70 millions mené par Bain Capital, tandis que Vade Secure, le leader en e-mail de défense prédictive, annonçait son accord de financement signé avec General Catalyst de 70 millions d'euros.

Cette semaine marque ainsi une étape importante pour Impact USA : le financement post-programme de l'ensemble des alumni a dépassé les 460 millions de dollars. De plus, Dawex (alumnus 2017) a été nommé parmi le top 50 hot Tech companies in the world par Crunchbase.

Depuis sa première édition en 2014, 40 entreprises sur les 86 accompagnées par ce programme de Business France et Bpifrance, ont levé des fonds aux États-Unis ou en Europe. Parmi elles, les plus gros rounds ont été levés par Mirakl, AB Tasty, 360 Learning, Botify, et Vade Secure ; et menés par des VCs comme Alven Capital, Kima Ventures, ISAI, 360 Capital Partners, Partech Ventures, Aster Capital, Korelya Capital et Bain Capital.

Le graphe ci-dessous détaille les montants levés post-programme par ces alumni depuis 2014 (en millions de dollars):



Les montants ne cessent de crever le plafond précédent. Un constat que l'on fait également au niveau plus global de la FrenchTech. En effet, selon le décompte que nous tenons toutes les semaines dans notre relevé hebdomadaire des levées de fonds, le MaddyMoney, les startups françaises ont levé un total de 3,203 milliards d'euros l'année dernière, explosant le précédent record de 2,3 milliards établi en 2017. En

revanche, le nombre d'opérations avait, lui... baissé l'année dernière passant de 689 tours de table en 2017 à 657 tours de table en 2018. Mécaniquement, le ticket moyen a donc augmenté, pour passer de 3,3 millions d'euros à 4,8 millions d'euros.

Les investisseurs, français comme internationaux, sont désormais convaincus du potentiel que représente la Tech française et n'hésitent plus à financer les projets toujours plus ambitieux de ses entrepreneurs, leur offrant ainsi les ressources nécessaires pour accéder aux marchés à forte scalabilité.

Français, certes, mais avec des ambitions mondiales

Le terrain de jeu est donc plus que jamais international pour les entreprises françaises qui ont bien compris les opportunités et bénéfices d'un développement à l'étranger. Selon le rapport Global Native de Stripe, les French Techs qui se sont implantées à l'étranger juste après leur première année d'existence ont par exemple vu leurs revenus augmenter de 141% sur les cinq années suivantes comparativement aux startups restées uniquement en France. C'est le cas par exemple de la nouvelle licorne Meero qui a levé 250 millions de dollars avec un chiffre d'affaires généré à 80% en dehors de l'hexagone.



À lire aussi

Les startups françaises dans le top des boîtes qui exportent

Les raisons du succès des alumni d'Impact USA

Une technologie robuste et différenciée, l'humilité de se remettre en question, l'adaptation du produit et des process pour scaler, la constitution d'équipes internationales de haut niveau... les alumni d'Impact USA ont su capitaliser sur les enseignements reçus au cours d'une immersion intensive équivalente à un mini Executive MBA. Ils ont ainsi appréhendé la façon de scaler aux US, de développer leurs capacités de vente, créer des partenariats de longue durée et rencontrer des experts, mentors et VCs américains.

D'après Virginie Ducrot, CEO de [Boxtal](#) et alumnus 2019, les points forts du programme sont *"des thématiques essentielles, une qualité de haut niveau, des intervenants variés, et des rencontres et des connexions de long-terme"*.

En 2019, Impact USA a été repensé, condensé et optimisé pour répondre

aux mieux aux contraintes des entrepreneurs et entrepreneures et ainsi leur permettre de tirer au maximum partie du programme, le tout sur une courte période. Ce nouveau format a pour but de transmettre aux entrepreneurs des bases solides sur la façon de scaler non seulement aux USA mais aussi dans le monde grâce à la " méthode américaine " (en termes de marketing, sales process, communication...) qui a fait ses preuves comme en témoigne le nombre de success stories et licornes... Ce programme d'immersion dans l'écosystème startup américain leur permet également de travailler sur leur premiers partenariats commerciaux.

Après une première promotion au printemps à New York, la nouvelle édition d'Impact USA débutera à San Francisco à partir du 30 septembre. Pour en savoir plus sur ce qu'il vous faut pour se lancer en Amérique du Nord, découvrez le retour d'expérience de Graham Steel CEO et cofondateur de Cryptosense, alumnus 2019.

Maddyness, partenaire média de Business France.

[Obtenir plus d'informations sur le programme / Postuler](#)

Article écrit par Maddyness