

Incubateurs et accélérateurs : l'heure du changement a sonné

Alors que les incubateurs et accélérateurs sont toujours plus nombreux, ils peinent désormais à se distinguer les uns des autres. Au point de devoir repenser en profondeur leurs modèles pour espérer survivre et prospérer... comme n'importe quelle autre startup.

Temps de lecture : minute

30 décembre 2019

Republication du 30 décembre 2019

Est-on sur le point de connaître une "incubaphobie" ou une "accélérophobie" ? Ces néologismes pourraient bien entrer dans le dictionnaire d'ici quelques années sous l'effet de l'explosion du nombre de structures d'accompagnement pour startups. Incubateurs et accélérateurs ont ainsi essaimé ces dernières années : en dix ans, ils ont été multipliés par cinq, selon le recensement du cabinet Roland Berger, qui en a dénombré 2616 actifs dans le monde, contre 560 en 2009.

Cette profusion d'offre d'accompagnement a eu un effet positif, comme le note le cabinet dans son étude *Comment les accélérateurs et les incubateurs peuvent se réinventer*. "L'offre proposée aux startups est devenue plus qualitative : il existe moins de startup washing et le networking ou les formations chronophages et pourtant obligatoires ne sont plus la norme, note le rapport. Au contraire, des équipes dédiées et rodées à l'entrepreneuriat soutiennent mieux les entrepreneurs."



À lire aussi

Les 5 clés pour bien choisir votre accompagnement (et votre mentor)

En revanche, pléthore de structures est aussi synonyme de concurrence exacerbée entre elles, pas toujours pour le meilleur. "*Le marché est saturé et la compétition est rude dans ce qui est devenu une jungle*", tranche l'étude. Le risque ? Une sélectivité minimale pour garantir un remplissage - des espaces ou des promotions - maximal et donc des rentrées d'argent régulières. Pour l'entrepreneur, c'est un accompagnement au rabais qui se profile tandis que les structures y perdent en crédibilité. Trop d'accélération tue-t-elle l'accélération ?

Se spécialiser pour mieux accompagner

Le cabinet Roland Berger se veut optimiste : pour survivre, les structures doivent (simplement) se réinventer. D'abord en se spécialisant, beaucoup plus que ce qu'elles ont fait jusqu'à présent - en 2016, à peine une structure sur deux (54%) était dédiée à un secteur en particulier et deux tiers ne se concentraient sur aucune technologie spécifique. Certains

secteurs ont déjà la cote auprès des institutionnels et surfent sur cette tendance, à l'instar des biotechnologies (55% des structures spécialisées), des Fintech (44%) ou du retail (41%). Les structures déjà spécialisées choisissent en moyenne quatre secteurs d'influence, signe que le recentrage du spectre n'est pas encore radical.

Le cabinet souligne que le marché américain est déjà très avancé en la matière, avec l'apparition de structures hautement spécialisées telles qu'Imagine K12 (éducation) ou RockHealth (santé). Cette sectorisation est la garantie pour les entreprises accompagnées d'être soutenues par de fins connaisseurs des problématiques spécifiques au secteur concerné, avec une valeur ajoutée importante à la clé. *"Grâce à cela, accélérateurs et incubateurs pourront continuer à dominer l'industrie de l'innovation"*, prédit Roland Berger.

Revoir la proposition de valeur

Un autre axe pour se distinguer des concurrents reste l'internationalisation, alors que moins d'une structure sur deux (49%) propose aujourd'hui des programmes spécifiquement dédiés à l'export des startups. Les incubateurs les plus avancés ont noué des partenariats avec des acteurs étrangers ou ont carrément ouvert des bureaux hors frontières pour permettre à leurs protégés de naviguer entre leurs différents bureaux. Le rapport souligne d'ailleurs que l'Europe, tout comme l'Asie, l'Amérique du Sud ou le Moyen-Orient, est l'une des destinations phares pour les plus structures les plus importantes, qui veulent toutes y ouvrir un bureau, quitte pour cela à racheter des acteurs locaux. *"Cela pourrait être le début d'une forte concentration qui mettrait en lumière la qualité et l'attractivité des meilleurs programmes"*, pointe l'étude.



À lire aussi

5 bonnes raisons de parier sur l'accompagnement du secteur public lorsque l'on est entrepreneur

Cette logique acterait la nécessaire transition des structures d'accompagnement d'un modèle aujourd'hui très uniformisé voire stéréotypé à une proposition de valeur plus individuelle et ciblée. Roland Berger note ainsi que *"l'industrie de l'innovation est en train de devenir un secteur à part entière, qui évolue et gagne en maturité comme d'autres entreprises"*. Et dans ce secteur, ceux qui sauront tirer leur épingle du jeu seront ceux qui miseront sur l'accès au marché, selon le cabinet. *"La capacité des accélérateurs et incubateurs à offrir un accès au marché de l'innovation à tous les actionnaires (entreprises, fonds de capital-risque, gouvernements et entrepreneurs) est plus pesante que jamais"* et c'est précisément ce qui leur permettra de redéfinir leurs modèles économiques... et leur rôle au sein de l'écosystème.

Article écrit par Geraldine Russell