

Quel incubateur / accélérateur choisir pour sa startup ?

Pour l'entrepreneur qui vient de monter sa startup, rejoindre un accélérateur ou un incubateur est souvent perçu comme un passage obligé, que ce soit pour trouver un lieu où travailler, ou pour bénéficier de conseils avisés et d'accompagnement. Toutefois le choix de l'une ou l'autre structure n'est pas anodin et doit être mûrement réfléchi.

Temps de lecture : minute

3 janvier 2020

Republication du 30 janvier 2019

Avec la FrenchTech, il y a désormais presque autant d'incubateurs et d'accélérateurs que de startups. Ok, c'est peut-être un peu exagéré. On estimait début 2019 qu'il y avait 9 500 startups pour environ 400 incubateurs/accélérateurs. Sans compter tous les incubateurs d'écoles, d'universités ou d'entreprises qui ne sont pas ouverts à tous. Cela fait tout de même un ratio *a minima* de 1 incubateur/accélérateur pour 25 startups ! Or ces structures d'accompagnement ont majoritairement pour objectif d'aider les startups à décoller et de viser un développement mondial. Est-ce bien l'objectif de toutes les startups ? Sur le papier, oui. Mais dans la réalité, ce n'est pas toujours le cas. Imaginons néanmoins que vous avez une ambition énorme et que vous souhaitez être accompagné : comment choisir le bon incubateur ou le bon accélérateur ?

Incubateur et accélérateurs, quelles

différences?

Aussi surprenant que cela puisse paraître, définir et caractériser un incubateur et un accélérateur n'est pas toujours facile - et d'ailleurs, il n'existe pas, à proprement parler, de définition uniforme. Globalement, un incubateur désignera une structure publique ou privée intervenant dans la création d'entreprise et qui accompagne généralement l'entrepreneur sur sa réflexion autour de son projet, la rédaction d'un premier BP et des rencontres avec des early adopters. En outre, un incubateur accueille les startups dans un lieu pour travailler à côté d'autres entrepreneurs. Les accélérateurs sont des organismes privés qui vont s'impliquer davantage dans les aspects business des startups, en validant la proposition de valeur, en accompagnant la préparation des phases de croissance et une levée de fonds d'envergure.

Les questions à se poser avant de rejoindre un incubateur

Rejoindre une pépinière peut-être déjà suffisant pour de nombreux entrepreneurs qui souhaitent travailler dans un lieu qui transpire d'une dynamique entrepreneuriale et qui permet le partage de bonnes pratiques. Tous les entrepreneurs n'ont en effet pas besoin d'un accompagnement pour lancer leur activité

Passer par un incubateur n'est pas inévitable ! La première question à se poser est de savoir si vous avez besoin et envie d'un tel accompagnement.

Questions à se poser avant de rejoindre un incubateur :

- De quoi ai-je vraiment besoin pour lancer mon activité ?
- Combien de temps ai-je prévu avant de signer un 1er client ?
- Cet incubateur est-il bien placé (en termes de localisation par rapport

à vos potentiels clients) ?

- Combien ça me coûte ? Est-ce que ça peut m'aider à trouver de l'argent pour mon lancement ? Ou encore mieux, est-ce que ça me donne accès à des solutions de financement comme des prêts d'honneur (Réseau Entreprendre, Paris Innovation Amorçage, Scientipole...) ?
- Qui sont les mentors ?

Il est important de faire ses propres erreurs pour apprendre et progresser. L'avantage d'un incubateur c'est de savoir vous prévenir quand vous êtes face à un mur et de vous allumer les phares avant qu'il soit trop tard.

Les questions à se poser avant de rejoindre un accélérateur

Pourquoi s'appeler accélérateur si la structure n'a pas de collaborateur dédié à l'accompagnement opérationnel des startups (6 startups maximum par accompagnateur) ? L'accélération nécessite un accompagnement opérationnel assez fort et pendant une durée limitée (2 à 18 mois).

" Si l'accélérateur est simplement là pour faire des mises en relation, sachez que cela n'a pas ou peu de valeur. Pour cela, il y a Facebook et LinkedIn qui fonctionnent et qui sont moins chers !"

Mathias Fille, Axeleo

Questions à se poser avant de rejoindre un accélérateur :

- Ont-ils de l'expérience dans l'accélération de startups ? N'hésitez pas à demander des références... et à les contacter.
- Quelles sont les spécialités de cet accélérateur (B2B, B2C, software, hardware...) ?
- Quels sont les engagements de l'accélérateur ?
- Vont-ils me mettre en relation avec des prospects ?
- Comment financent-ils cet accompagnement ? Un bon accélérateur "gratuit", c'est quasi impossible.
- Suis-je prêt à leur ouvrir mon capital ?
- Qui sont les mentors ?

Il est donc important de bien valider si ses attentes, en tant qu'entrepreneur, sont en adéquation avec l'offre proposée par l'incubateur/accélérateur avec lequel vous discutez. Et pour cela, il n'y a pas 10.000 techniques : il faut contacter les startups qui sont passées par ces structures d'accompagnement et . Rien de mieux qu'un échange autour d'une bière en fin de journée pour recueillir un "vrai" retour.

De plus, parfois, le bénéfice principal se trouvera dans la qualité des interactions avec les autres startups de l'accélérateur plus que dans l'accompagnement stricto-sensu. Alors regardez bien la sélection et les alumnis !

Quelques conseils qui sentent le vécu

Les startups sont souvent multi accompagnées. il n'est pas rare de voir une startup accompagnée par plus de 5 incubateurs/accélérateurs. Si elles sont tant accompagnées, on est en droit de se poser la question de l'intérêt de ces structures d'accompagnement.

Attention à ne pas perdre votre temps dans des structures qui sont là principalement pour faire de la communication pour l'institution publique qui est derrière (école, ville, département, région...) ou pour ouvrir les

shakras de leurs collaborateurs. Cela peut être chronophage, générateur de faux espoirs et consommateur de cash (déplacement, participation à des événements payants, rdv inutiles...).

Il est très important aussi de choisir l'accompagnement en fonction du "fit" avec votre accompagnateur. Si vous ne vous sentez pas de lui dire quand ça ne va pas, de l'engueuler quand vous trouvez qu'il ne vous aide pas assez ou de simplement passer un moment "off" à lui raconter votre dernier triathlon, passez votre chemin. Il ne vous servira à rien ou presque. Et vous ne pourrez pas créer une relation qui vous sera bénéfique à moyen terme. Un bon accélérateur ne fait pas de miracle tout seul et n'a pas de vérité absolue, c'est la volonté de travailler ensemble qui peut créer une relation fructueuse !

Gardez en tête que quand l'accompagnement apporte plus à l'entreprise qui accompagne qu'à la startup, vous pouvez négocier des contreparties / des engagements de la part de l'accompagnateur ! Et dans ce cas, cela peut vous aider à financer votre lancement ou à signer un premier POC ☐

Il ne devrait pas être nécessaire de multiplier les incubations et accélérations. Ces structures devraient avoir pour enjeu d'aider les startups à valider leur concept (ou à échouer) rapidement et non de les afficher sur leur tableau de chasse.

Aujourd'hui, au delà de la question du choix du bon accélérateur ou incubateur, c'est surtout la question de la qualité de l'accompagnement qui est en jeu.