

L'entrepreneuriat made in the USA : comment et pourquoi ça marche

Les Etats-Unis attirent les talents du monde entier. Leur modèle de développement économique très inspirant doit beaucoup à une culture et à un certain état d'esprit, surtout ceux de la Silicon Valley.



Publié le 27/10/16 à 01h01 par le journal Les Echos.

Avec un produit intérieur brut de 18.698 milliards de dollars prévus pour 2016 (en hausse de 4 % par rapport à 2015), selon le FMI, contre 2.488 milliards de dollars pour la France, les Etats-Unis dominent encore sans conteste l'économie mondiale. Au-delà de cette performance brute, c'est leur dynamique d'innovation qui continue d'impressionner. Les Etats-Unis occupent la première place mondiale en matière de capital-risque, avec 77 milliards de dollars investis dans 8.000 projets en 2015, d'après une étude d'Upfront. Comment un pays d'à peine 321 millions d'habitants (1 milliard de moins qu'en Chine) peut-il avoir une telle emprise sur l'économie mondiale ?

Esprit pionnier et ouvert

Interviewé par Scott Dadich du magazine « Wired », Barack Obama, insistait, à l'occasion d'une discussion sur l'intelligence artificielle (IA), une particularité américaine. « *Ce que j'aime le plus en Amérique et qui continue d'attirer des gens de partout dans le monde, prêts à relever tous les défis auxquels nous sommes confrontés, c'est cet esprit qui consiste à dire : "Oh, ça, nous pouvons le comprendre !"* » Automobile, microélectronique, informatique, logiciels, Internet, e-commerce, réseaux sociaux, Big Data, robotique, IA... c'est avec cette mentalité ouverte et pionnière que les Américains mènent la danse de l'innovation disruptive sur toute la planète.

L'autre maître mot, c'est la perméabilité. Illustration : « *Encore thésards à Stanford, Larry Page et Sergey Brin ont touché leur premier chèque de 50.000 dollars de leur professeur (également entrepreneur et "business angel") pour monter une start-up qui allait devenir Google* », explique Romain Serman, directeur de bpifrance aux Etats-Unis. Au sud de San Francisco, à Palo Alto, dans la Silicon Valley, Stanford rassemble sur 33 hectares plus de 25.000 chercheurs dans 5.500 laboratoires que soutient la puissance publique : défense, énergie, santé, transports, etc.

Au nord de Stanford, sur les 2 kilomètres de Sand Hill Road, se concentre la majorité des poids lourds du capital-risque : Azure Capital Partners, Benchmark Capital, Draper Fisher Jurveston, Highland Capital Partners, Shasta Ventures, Sequoia Capital... Sans compter, dans un rayon de 9 kilomètres, les sièges sociaux de titans de l'économie : Google, Apple, SalesForce, Adobe, eBay... « *On peut faire le tour des labos, des financiers et des gros clients à vélo* », résume Romain Serman.

Nouveaux écosystèmes

Mais, comme Rome, l'empire américain ne s'est pas fait en un jour. En 1946, le général Georges F. Doriot, d'origine française, a créé l'American Research and Development Corporation (ARDC), première société de capital-risque de l'histoire avec des fonds du MIT et de la John Hancock Mutual Insurance Co. Durant la Seconde Guerre mondiale, Frederick Terman, professeur à Stanford, a lancé la Silicon Valley en invitant des entreprises locales à s'installer sur le campus de l'université pour profiter des investissements du gouvernement fédéral dans les technologies de défense. De soixante à soixante-dix ans plus tard, des villes américaines comme Boston, New York, Los Angeles, Seattle, Portland, Orlando, Austin, Chicago, Salt Lake City ou Raleigh... sont sur les rangs pour faire émerger à leur tour de nouveaux écosystèmes de l'innovation (lire page 36). Mais c'est encore la Valley qui accouche des Airbnb, Uber et Tesla, disrupteurs de l'hôtellerie et du transport.

« Il existe ici un puissant savoir-faire et une culture unique au monde pour trouver des personnes capables de faire décoller rapidement une société de 50 à 5.000 personnes après l'avoir fortement financée », souligne David Monteau, directeur de la French Tech. Autre puissant levier, le « networking » est au coeur de la réussite de la Silicon Valley. *« On est obligé de connaître du monde pour recruter, lever des fonds, trouver des clients »,* analyse François Fournier, directeur exécutif chargé de l'innovation chez bpifrance. Revers de la médaille, chacun est ouvert aux opportunités... *« Dans la Vallée, où il manque 60.000 ingénieurs, prévient Romain Serman, les entreprises les plus riches n'hésiteront pas à sortir un gros chèque pour débaucher votre as de l'intelligence artificielle. »*

Erick Haehnsen

Les USA : un environnement propice à l'entrepreneuriat

written by [La rédaction](#) 4 décembre 2018



La simple évocation de Google, de Microsoft ou d'Apple suffit à rappeler à quel point les États-Unis sont une terre propice à l'entrepreneuriat. En effet, outre sa performance économique, sa dynamique d'innovation et la souplesse de l'administration américaine, il est avantageux de créer son entreprise aux USA. Mais cela nécessite un investissement conséquent. Ainsi, pour assurer la croissance de son activité, il faut d'abord aller sur place pour préparer son implantation.

Tout ce qu'il faut savoir avant de créer son entreprise aux USA

Selon un classement général, les États-Unis figurent dans les dix premiers pays du monde où l'on peut développer une affaire. Afin de placer les USA dans cette liste, différents critères ont été étudiés, notamment en termes de la réalisation des démarches administratives ainsi que sur l'aspect financier et structurel. En effet, si toutes les conditions sont réunies, la création d'une startup aux USA ne prend que quelques heures et les procédures s'effectuent uniquement en ligne.

Par ailleurs, même si le pays reste marqué par l'image de grands groupes, 90% des sociétés comptent entre 2 à 50 salariés. Ce sont donc, pour la plupart, des petites entreprises. Ainsi, l'entrepreneur n'a pas besoin de créer

une multinationale pour s'implanter aux États-Unis. D'autant plus que, pour ce genre de structure, il n'existe aucune réglementation sur le capital minimum et sur le nombre d'actionnaires.

En revanche, pour lancer son activité et profiter du développement économique des USA, un non-résident doit détenir un visa. La nature de celui-ci dépendra du montant de l'investissement. Si la valeur se situe entre 500 000 à un million de dollars, il obtiendra un visa d'immigration. L'obtention d'un visa E-2 ou « visa investisseur » suppose, quant à lui, un placement et une mise en départ plus importants.

Préparer l'implantation de son entreprise aux États-Unis

Peu importe le pays d'implantation, la création d'une entreprise nécessite une réelle préparation. Ceci est d'autant plus vrai lorsqu'on souhaite développer ses affaires aux États-Unis. En effet, bien que son environnement se prête bien aux aventures entrepreneuriales, la concurrence y est rude. De plus, dans le cadre de la demande de visa, l'entrepreneur doit passer un entretien au consulat des USA pour parler de ses projets.

Toutes ces raisons font qu'il est nécessaire de se rendre sur place. Cela permettra d'appréhender et d'étudier le marché américain. De nombreux investisseurs européens font effectivement l'erreur de réaliser cette procédure uniquement en ligne. Or, certaines informations sur internet sont erronées ou ne reflètent pas la réalité des choses. Les résultats des enquêtes serviront ensuite à créer un business plan, qui est l'un des documents indispensables pour convaincre le gouvernement de la viabilité de son projet.

Afin de se familiariser à l'écosystème américain, l'entrepreneur peut partir aux USA avec un e-visa. Cette autorisation permet en effet de rester aux États-Unis pendant trois mois. Si l'on est déjà en possession de ce visa, il est essentiel de procéder à la [vérification de l'ESTA USA](#) pour confirmer sa validité.

Les Etats-Unis et l'entrepreneuriat : entre mythes et réalités

Publié le vendredi 1er juin 2012 par « Mission pour le Science et la Technologie de l'Ambassade de France aux Etats-Unis »

La simple évocation de Facebook, Groupon, Apple, Microsoft ou encore Hewlett-Packard rappelle à quel point les Etats-Unis sont une terre propice à l'entrepreneuriat, et à la création d'entreprises qui révolutionnent des pans entiers de l'économie. Nous avons expliqué dans nos précédentes éditions comment certains écosystèmes, comme la mythique Silicon Valley, ou encore Boston, la ville de New York et la Caroline du Nord peuvent être de formidables catalyseurs pour les entrepreneurs et les jeunes sociétés. Cette réalité procure aux Etats-Unis des atouts uniques pour attirer des projets d'envergure [1] [2] [3].

Mais lorsque l'angle de vue se déplace au niveau national, les perspectives sont moins idylliques. Au-delà des paillettes et des grandes entreprises au succès fulgurant, quelle est la véritable place du pays au niveau entrepreneurial ? Les Etats-Unis sont-ils vraiment le pays idéal pour lancer une nouvelle entreprise lorsque l'on est étranger ? L'avantage compétitif face aux autres Etats est-il si évident ?

La parution du très attendu rapport annuel de la World Bank, nommé "Doing Business 2012" est l'occasion d'aborder le sujet de façon objective, en mettant de côté quelques mythes. Le rapport de la World Bank a pour objectif de comparer les conditions économiques, réglementaires ou encore structurelles de 183 pays afin de déterminer ceux dans lesquels la conduite d'une activité commerciale est la plus propice. Bien entendu cette étude va au-delà du cas finalement particulier des JEI. Elle aborde plus généralement le cas de la compétitivité américaine qui est souvent présentée comme en perte de vitesse depuis plusieurs années malgré une volonté évidente des gouvernements fédéral et locaux. Les Etats-Unis, comme beaucoup d'autres pays, doivent en effet faire face à des changements structurels importants, notamment dans les domaines de l'innovation et de la manufacture [4].

Un pays globalement compétitif mais quelques faiblesses clés...

Du côté du classement général de l'étude, les Etats-Unis obtiennent une honorable 4ème place, comme en 2011, devancés seulement par Singapour, Hong Kong et la Nouvelle Zélande, respectivement classés 1er, 2ème et 3ème pays les plus accueillants en terme d'activités commerciales. Le classement de la World Bank prend en compte dix critères différents, que l'on peut classer en trois grandes catégories :

- Légaux (créer une entreprise, protection des investisseurs, protection intellectuelle, respect des contrats)
- Financiers (accès au crédit, niveau d'impôts, échanges commerciaux internationaux)
- Structurels : permis de construction, accès à l'électricité, niveau des infrastructures, etc.

Si le classement général peut paraître flatteur pour un pays en soi-disant perte de vitesse, l'étude des différents critères montre de nombreuses disparités dans le cas des Etats-Unis. Le pays révèle notamment des faiblesses sur plusieurs points clés pour l'entrepreneuriat :

- La complexité des réglementations et des taxes (classé 77 / 183 pays). Le double système d'imposition fédéral et local (Etats) rend sa lecture particulièrement complexe, tout particulièrement pour les entrepreneurs étrangers qui souhaitent se développer aux Etats-Unis. De même les différents statuts d'entreprises, qui peuvent avoir un impact considérable sur leur développement, sont parfois assez mal appréhendés par les entrepreneurs étrangers.
- Le niveau des infrastructures (17 / 183), très disparate suivant les régions des Etats-Unis et qui est jugé très en-dessous d'autres pays comme Singapour ou Hong Kong.
- La facilité à effectuer des échanges commerciaux internationaux (20/183), principalement à cause de la présence de procédures de bureaucratie parfois complexes et coûteuses. Une proposition de loi visant à diminuer la complexité de ces procédures est restée lettre morte à Washington en 2011.

Au-delà des points évoqués par le classement de la World Bank, trois autres grandes faiblesses se dégagent au niveau des Etats-Unis : **Une politique d'immigration qui entraîne une fuite des talents**

C'est un fait : plus de 50% des entreprises financées par le capital risque ont été fondées par des personnes issues de l'immigration aux Etats-Unis, soulignant une fois de plus l'apport des talents étrangers dans le paysage entrepreneurial. Pourtant, depuis plusieurs années, le législateur est incapable de faire évoluer sérieusement les lois d'immigration strictes (pour les visas), ce qui empêche un grand nombre d'aspirants entrepreneurs à venir établir leur entreprise aux Etats-Unis. En comparaison, des pays comme le Canada ou le Chili ont développé des politiques d'attractivité qui se révèlent assez efficaces. Si rien n'est fait, les Etats-Unis risquent de perdre la

bataille des talents, indispensable à une dynamique entrepreneuriale solide. Pour la troisième fois en deux ans, une proposition de loi sur un visa adapté aux entrepreneurs va être déposée au Congrès américain. Espérons qu'elle subisse cette fois un sort différent des deux premières !

Des états qui peinent à se mettre en avant

Si la Californie, le Massachusetts ou NYC constituent des figures de proue par leur dynamisme entrepreneurial, force est de constater que certaines régions évoluent dans le bas du classement en matière d'attractivité pour les entrepreneurs, américains ou étrangers. La difficulté tient à la double influence que peuvent avoir l'Etat fédéral et les différents Etats au sein des Etats-Unis. Ceci est malheureusement pénalisant à l'échelle internationale, et rend la situation du pays bien moins lisible dans son ensemble que celle d'autres pays aux structures plus centralisées. De plus, la compétition à laquelle se livrent les différents Etats pour devenir les plus attractifs, si elle est bénéfique aux entrepreneurs locaux, atténue le rayonnement du pays à l'échelle internationale. Heureusement, quelques initiatives comme "SelectUSA" [5] tentent de promouvoir l'attractivité des Etats-Unis à l'international, mais les résultats tardent à se faire sentir.

Un paradoxe : l'absence de politique d'innovation...

Alors que d'autres pays, tels ceux du "BRIC" (Brésil, Russie, Inde et Chine), s'appuient sur une politique d'innovation faisant la part belle à des secteurs bien identifiés et jugés stratégiques, les Etats-Unis pêchent en la matière. Le rôle de l'Etat est toujours source de débat, ses détracteurs jugeant qu'il ne doit pas s'impliquer dans le choix de secteurs industriels au détriment d'autres. Cette absence de choix stratégique apparaît comme contre-productive en matière d'attractivité des talents et des investissements, surtout lorsque la majorité des autres pays définissent des stratégies en la matière et des priorités sectorielles (technologies propres notamment).

Malgré ces points négatifs, il y a une prise de conscience de ce déficit de stratégie au niveau fédéral et local. Ils tentent tant bien que mal, par la mise en place d'initiatives ou de nouvelles dispositions légales, de donner de l'élan au développement entrepreneurial aux Etats-Unis. Cependant, et principalement pour des raisons budgétaires, beaucoup d'entre eux ont un impact limité pour l'instant.

... malgré certains atouts uniques

Si les Etats-Unis se voient concurrencés par d'autres Etats, le pays possède encore quelques très bons arguments à faire valoir pour attirer les meilleures jeunes entreprises innovantes :

Un niveau de financement privé exceptionnel

L'ensemble des entreprises de capital-risque et les investisseurs providentiels ont investi, aux Etats-Unis, plus de 43 milliards de dollars dans les jeunes entreprises innovantes en 2011. Cette situation fait des Etats-Unis un pays unique au monde. La relative facilité d'accès au capital pour les meilleures entreprises innovantes procure aux Etats-Unis un avantage compétitif indéniable. Les Etats-Unis ont en effet une capacité unique à transformer de jeunes entreprises en sociétés de niveau international, générant des retombées économiques impressionnantes.

La présence d'écosystèmes dynamiques

L'extrême dynamisme de régions comme la Silicon Valley provient d'une alchimie complexe entre structures académiques d'excellence, entreprises de haut niveau, présence d'investisseurs, de réseaux de professionnels et d'entrepreneurs, centres de R&D, etc. Ces écosystèmes, rodés et optimisés, sont très difficilement duplicables [6] dans d'autres pays. Agissant comme des "aimants" pour les jeunes entreprises innovantes, ils entretiennent une dynamique qui se combine à une forte attractivité. Beaucoup d'experts soulignent que ces écosystèmes ont la faculté de "doper" le développement d'une entreprise et de l'aider à prendre une dimension supplémentaire. C'est pour cette raison que nombre d'entrepreneurs étrangers viennent s'y implanter pour développer leur entreprise, tout particulièrement dans le domaine des hautes technologies.

Des structures d'accompagnement variées

Que ce soit via des programmes d'accélération de start-up, des incubateurs, des programmes de mentoring, ou des espaces collaboratifs, certaines régions des Etats-Unis regorgent de structures d'appui pour les jeunes entreprises innovantes. Si d'autres pays bénéficient de structures du même type, la densité que l'on retrouve aux Etats-Unis est très impressionnante, au point que l'on parle même d'une "bulle" des structures de support aux

entrepreneurs ! A titre d'exemple, "Masschallenge", un programme créé il y a seulement deux ans à Boston, accompagne chaque année 125 entreprises en leur procurant des locaux, des services d'accompagnement, un soutien en matière de communication et un accès à des événements de "réseautage". Après deux années, les vingt meilleures entreprises de ce programme ont déjà attiré à elles plus de 50 millions de dollars de fonds privés. L'effet accélérateur est garanti !

Juger de l'attractivité d'un pays dans son ensemble est donc une question de pondération entre les différents atouts et défauts présentés par ce dernier. Du côté des Etats-Unis, les entrepreneurs ont raison de vouloir bénéficier de la présence d'écosystèmes dynamiques et de moyens de financement uniques au monde, qui garantissent au pays une attractivité justifiée. En revanche le rapport de la World Bank montre encore une fois l'incapacité du pays à développer un cadre légal et stratégique lisible au niveau international qui faciliterait le développement de jeunes entreprises et surtout l'attraction d'entrepreneurs étrangers. La situation semble donc avoir peu changé depuis un an. Le pays n'a progressé dans aucun classement. Les Etats-Unis pourront-ils suivre le rythme ?