

PAR DAVID-ALEXANDRE BARANES (03)



ingénieur de l'École polytechnique, master en finance de Columbia University. Membre fondateur de Triana Venture Partners, société basée à New York qui co-investit dans le développement nord-américain de sociétés européennes de haute technologie dans les domaines des TIC et des Sciences de la vie

## Se développer aux États-Unis

Une PME française souhaitant se développer sur le marché américain peut à la fois trouver des sources de financement en France et aux États-Unis, auprès d'acteurs privés et publics. Les financements publics sont souvent un très bon moyen de préparer l'entreprise à moindre coût pour son entrée sur le marché américain et faciliter ainsi l'appel à fonds privés.

■ De par sa taille, ses ressources humaines et financières, et son goût pour l'innovation et l'aventure entrepreneuriale, le marché américain reste un espace primordial pour le développement des PME innovantes, et cela reste encore vrai dans un contexte économique difficile. C'est un marché très dynamique et excitant, mais qui peut s'avérer complexe, et demande de l'énergie ainsi que d'importantes ressources financières.

L'accompagnement des PME innovantes à l'international est au cœur de la réforme du dispositif public d'aide à l'export. C'est pourquoi ces acteurs renforcent leurs liens au bénéfice des entreprises afin d'offrir de nouveaux outils de financement et de garanties à l'export (avances remboursables, prêts à taux préférentiels, crédit d'impôt, assurance prospection et autres). Ainsi Oseo a mis en place des outils de subventions directes pour faciliter la participation des PME à des projets collaboratifs de R & D ou d'innovation entre partenaires internationaux. Ce système « d'argent gratuit » plafonné à 50 000 euros se traduit par la réalisation d'une étude de faisabilité permettant aux entreprises technologiques innovantes de valider leur produit sur le marché américain tout en amorçant l'évangélisation de la technologie auprès de décideurs clés.

La Coface, de son côté, peut avancer jusqu'à 65 % du budget nécessaire à une PME française pour développer ses ventes à l'international – 80 % dans le cas où l'entreprise est reconnue comme étant innovante. Le rem-

### REPÈRES

En France, le gouvernement est un interlocuteur pertinent pour le financement des PME à l'international. Il agit au travers d'entités comme Oseo, établissement public spécialisé dans le soutien à l'innovation et à la croissance des PME, ou la Coface, agence destinée à assurer en priorité les risques liés à l'exportation des entreprises françaises pour le compte de l'État.

boursement s'effectue annuellement au prorata des recettes d'exportations enregistrées par l'assuré dans la zone prospectée.

### Le projet américain

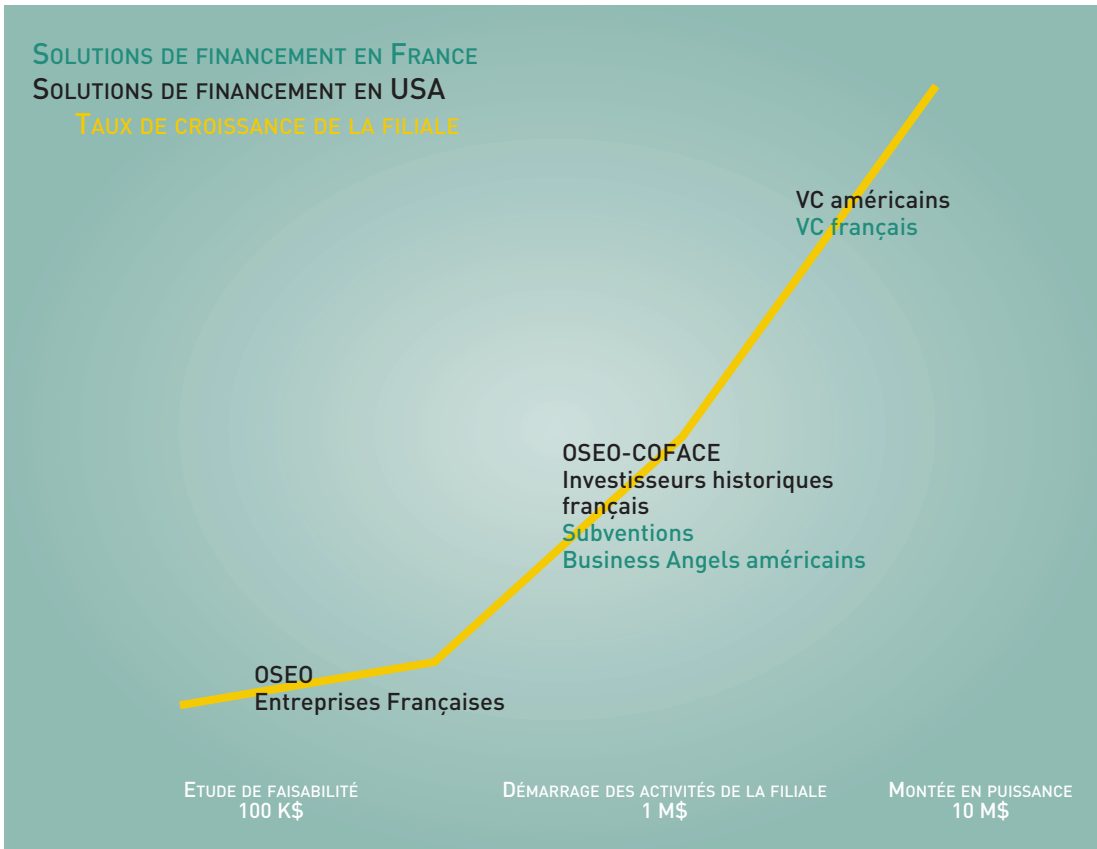
La source de financement la plus immédiate pour amorcer le développement transatlantique reste encore les finances propres de l'entreprise française, ou celles de ses actionnaires historiques. L'entreprise peut ainsi réserver une partie de son tour de table à son projet américain. La parité eurodollars rend particulièrement intéressante ces solutions de financement mais le réel développement de la filiale passe sans conteste par le biais de solutions d'investissements locales.

### À la recherche des grants

Le sol américain est lui aussi fertile en subventions (*grants*). Les PME innovantes ou de haute technologie sont largement favorisées dans

### Des subventions spécifiques

Il existe d'autres subventions plus spécifiques : par exemple, dans le domaine des technologies médicales, le NIH (National Institute of Health) attribue des bourses en flux continu, tout comme de nombreuses fondations. Enfin, des programmes de développement économique régionaux investissent directement dans des entreprises innovantes à fort potentiel.



## Long et difficile

Les sources américaines de subventions ne permettent de récupérer que quelques centaines de milliers de dollars et les processus de sélection peuvent s'avérer longs (de quelques mois à un an) et très compétitifs (en moyenne 15 % de réussite).

leur attribution, notamment au travers de programmes tels que le SBIR (Small Business Innovation Research) ou le STTR (Small Business Technology Transfer).

### Des partenaires locaux

L'octroi de ces subventions est réservé aux entreprises de droit américain (plus de 50 % du capital doit être détenu par des actionnaires américains), mais la PME française peut demander à ses partenaires locaux de faire acte de candidature à sa place : ainsi le département radiologique d'un hôpital intéressé par l'acquisition d'un nouveau scanner produit par une PME française peut contacter directement les différentes sources de subventions pour

financer l'adaptation du produit français dans son environnement américain. L'entreprise peut aussi rétrocéder 50 % des parts de sa filiale américaine à un partenaire local (si et seulement s'il s'avère que cela soit aligné avec ses intérêts).

### S'intégrer à la communauté d'affaires

Les sources de financement privées américaines restent donc le plus important levier au développement de l'entreprise à grande échelle sur le territoire nord-américain. Pour cela il est impératif que l'entreprise française soit profondément intégrée à la communauté d'affaires américaine, et mette à profit le carnet d'adresses de *business angels* ou « capital-risqueurs » locaux pour le recrutement local ou l'identification et l'introduction auprès de clients ou de distributeurs.

À noter cependant que le capital-risque n'est que la partie visible de l'iceberg et que de nombreuses autres options de financement existent sur le marché américain, qui ne peuvent être détaillées ici, mais qui permettent de lever des capitaux importants y compris dans le contexte actuel. ■

**Le réel développement passe par le biais de solutions d'investissements locales**