



## Le CES... Et après ?

Un an après leur participation, quel bilan les start-up de l'édition 2016 dressent-elles ?

A l'occasion du CES 2017, le plus grand évènement mondial de la tech, l'équipe de French Accelerator s'est intéressée aux attentes et aux résultats des start-ups françaises ayant participé à l'édition 2016. Deuxième plus grosse délégation après les Etats-Unis, la France, à travers ses entrepreneurs, profite de l'évènement pour faire valoir sa forte capacité d'innovation.

Et cette nouvelle année 2017 s'annonce comme un nouveau record car la délégation française compte plus de 228 exposants. Au-delà de la vitrine commerciale, quel est l'apport réel du CES ? Quels enseignements pouvons-nous tirer des éditions précédentes et de 2016 en particulier ? Pourquoi les entrepreneurs participent-ils au CES ? Le CES constitue-t-il un tremplin pour s'implanter aux Etats-Unis ?

C'est pour répondre à ces questions que les équipes de French Accelerator ont réalisé au cours du mois de décembre 2016 une étude auprès des 178 start-up ayant participé à la précédente édition du CES.

### Synthèse

Le sondage réalisé a montré que **91% des startups viennent au CES pour trouver des clients et partenaires**. 27% viennent chercher de nouveaux investisseurs. Et si le CES est une très belle vitrine puisque 77% des start-ups confirment avoir agrandi leur réseau professionnel, le salon peut être déceptif en ce qui concerne les investisseurs. En effet, **seuls 9% des entrepreneurs y ont trouvé une aide à leur levée de fonds**.

Se pose alors la question de l'implantation aux Etats-Unis qui est souvent un prérequis pour un investisseur américain, une composante trop souvent négligée. **Si 86% des sondés ont pour projet de s'implanter prochainement, seul 9% des entrepreneurs français ont réussi ce pari** depuis leur participation au CES 2016. Pour autant, 73% des sondés participent cette année encore à cet évènement, clairement devenu un temps fort de la scène Tech Française.

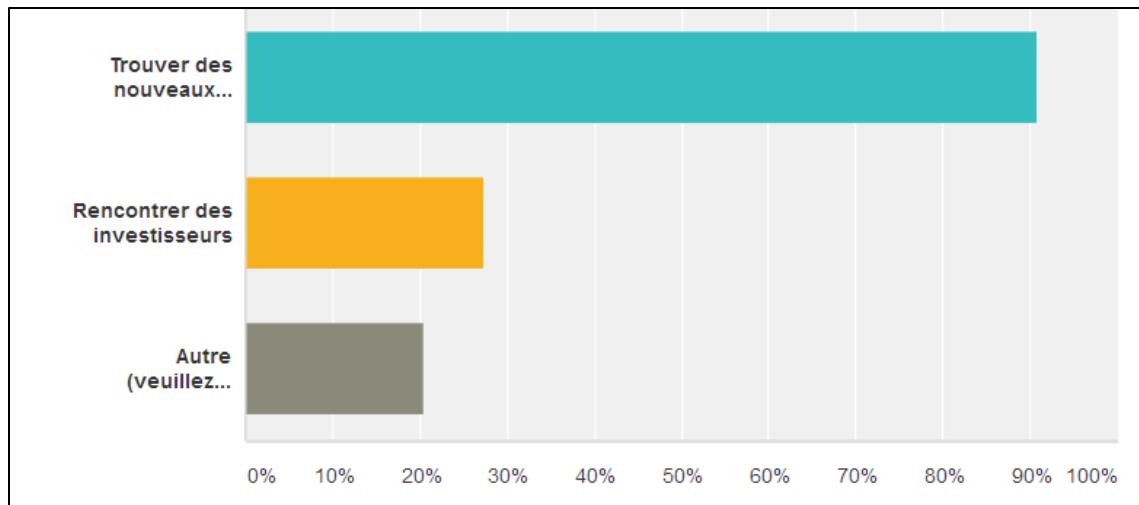
La participation au CES est souvent un premier pas franchi par les entrepreneurs français en vue de leur implantation sur le territoire américain. Mais s'implanter aux Etats-Unis nécessite une grande préparation et demande des moyens conséquents. En cause : la taille du territoire, 17 fois plus grand que la France, mais aussi la nécessaire adaptation de la marque, des produits et/ou services.



## Résultats de l'étude

---

### 1. Pour quelle(s) raison(s) avez-vous participé au CES 2016 ?



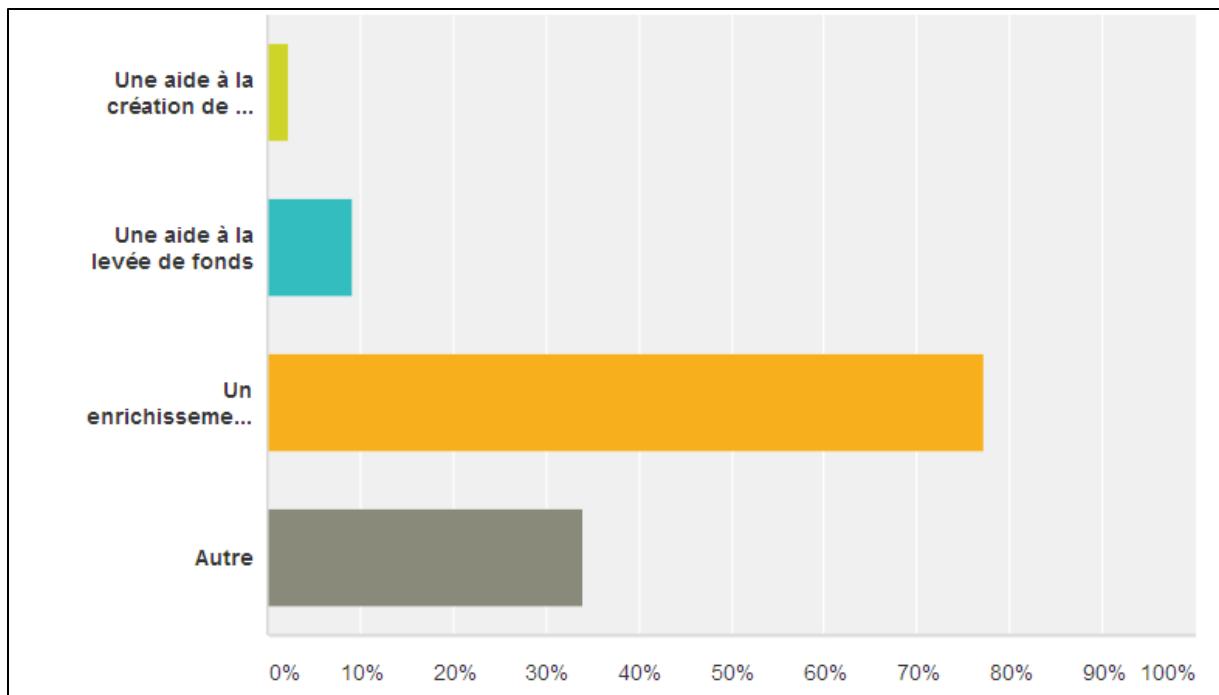
Choix de réponses	Réponses
Trouver des nouveaux clients / partenaires	90,91%
Rencontrer des investisseurs	27,27%
Autre (veuillez préciser)	20,45%

Autres :

- Lancement de produit
- Augmenter la notoriété en France et aux USA
- Accroître la visibilité de notre startup et de notre produit
- Tester l'intérêt produit sur des prospects internationaux



## 2. Qu'est-ce que votre participation au CES 2016 vous a apporté ?



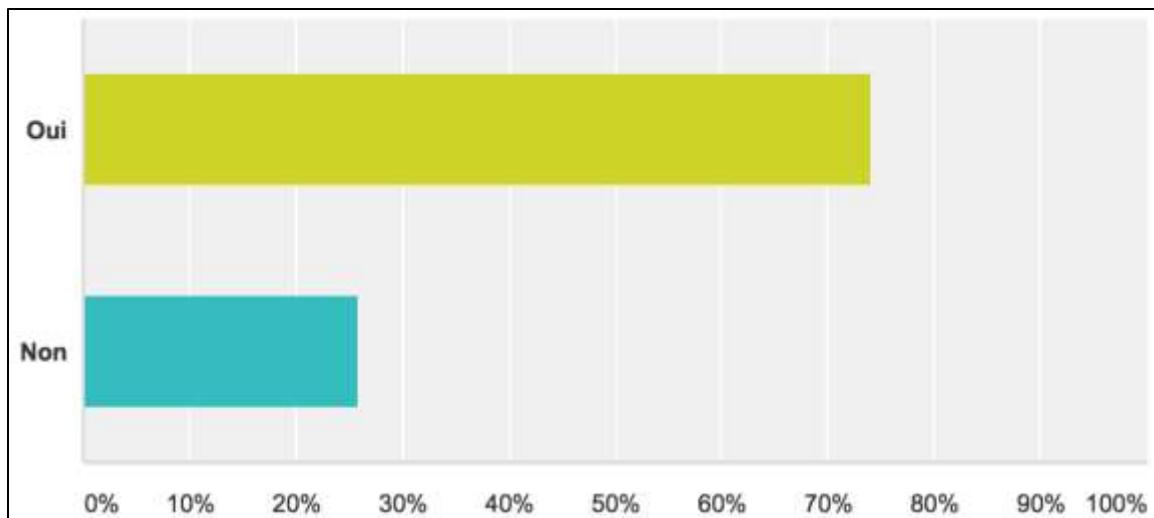
Choix de réponses	Réponses
Une aide à la création de ma structure aux États-Unis	2,27%
Une aide à la levée de fonds	9,09%
Un enrichissement de mon réseau professionnel	77,27%
Autre	34,09%

Autres :

- Clients et partenaires distributeurs
- Visibilité médiatique
- Valider l'engouement international envers nos produits



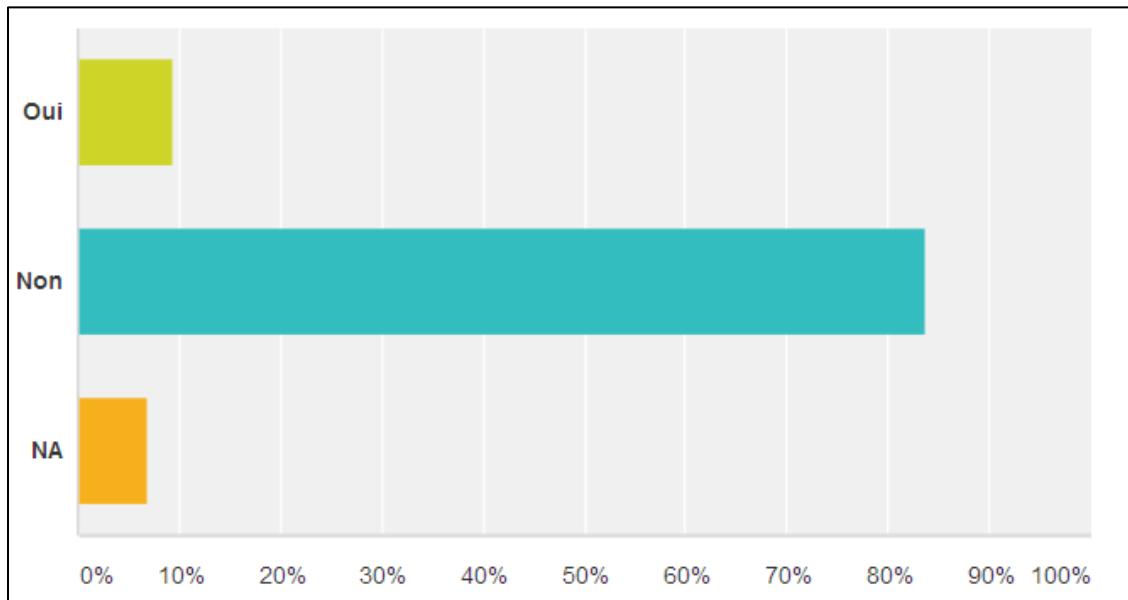
### 3. Allez-vous participer au CES 2017 ?



Choix de réponses	Réponses
Oui	72,73%
Non	27,27%



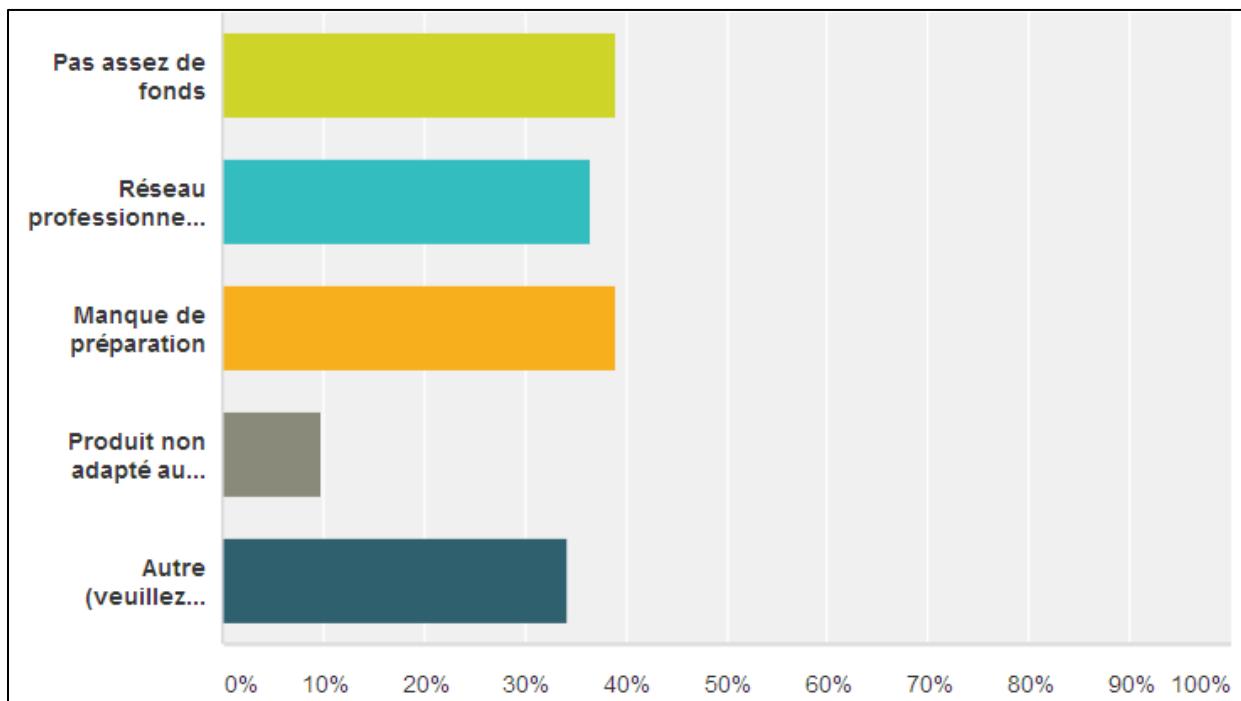
#### 4. Avez-vous implanté votre startup aux États-Unis en 2016 ?



Choix de réponses	Réponses
Oui	9,30%
Non	83,72%
NA	6,98%

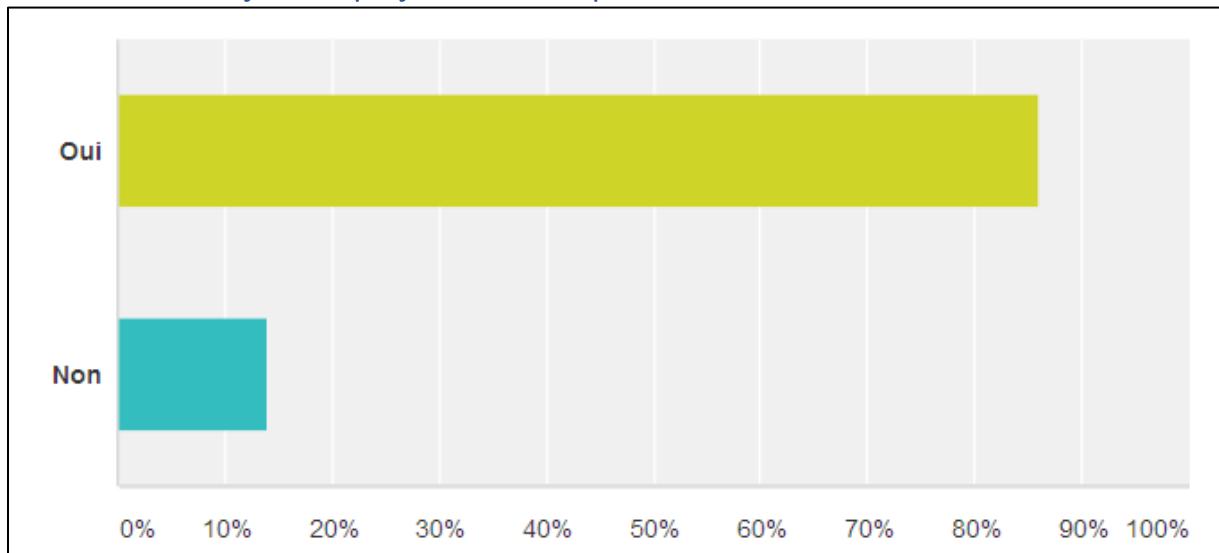


### 5. Si non, pour quelle(s) raison(s) ?



Choix de réponses	Réponses
<b>Pas assez de fonds</b>	<b>39,02%</b>
Réseau professionnel pas assez développé	36,59%
Manque de préparation	39,02%
Produit non adapté au marché américain	9,76%
Autre (veuillez préciser)	<b>Réponses</b> 34,15%

- Pas le bon timing
- Pas assez de temps
- Produit pas encore prêt
- Prématuré

**6. Avez-vous toujours le projet de vous implanter aux États-Unis ?**

Choix de réponses	Réponses
Oui	86,05%
Non	13,95%