

“Le collectif est notre force” : comment la French Tech Limousin développe les startups sur son territoire

TROIS QUESTIONS À - Chaque semaine, Maddy+ vous donne des clés sur un sujet de croissance, un métier, où un secteur pour augmenter votre business. Cette semaine, Marie-Pauline Carpentier, référente French Tech Limousin.

Temps de lecture : minute

18 novembre 2024

Lorsqu'on évoque le Limousin, on pense au plateau des Millevaches, à Brive-la-Gaillarde, à la Corrèze, mais rarement aux startups. Et pourtant, ce territoire, bien qu'il ne soit pas le plus prolifique, regorge d'initiatives portées par la French Tech pour mettre en relation entrepreneurs, financeurs et industriels. Limoges accueille également ESTER Technopôle, un parc d'attractivité qui héberge les bureaux de la communauté French Tech Limousin, mais aussi 184 structures tech, 850 étudiants... Des industriels, comme le groupe du CAC 40 Legrand, sont également implantés dans la région.

C'est le rôle de la French Tech Limousin, l'une des six communautés de la région Nouvelle-Aquitaine, et de sa référente, Marie-Pauline Carpentier, de connecter tous ces acteurs pour aider les startups à se développer.

Maddyness : Quelles sont les grandes missions d'une communauté French Tech ?

Marie-Pauline Carpentier : Il y a un volet d'accompagnement de projet : nous jouons le rôle de facilitateur pour orienter les entrepreneurs vers les bons dispositifs de financement en fonction du niveau d'avancement de leurs projets. Nous accompagnons également les porteurs de projet avec le board de la French Tech Limousin, composé en grande majorité d'entrepreneurs confirmés qui acceptent de devenir mentors.

Nous avons aussi un volet lié à la programmation d'événements et à l'organisation d'opérations. Nous suivons les grandes orientations définies par la Mission French Tech, mais chaque territoire adapte ensuite les événements et programmes à ses spécificités.

Par exemple, dans le cadre de "Je choisis la French Tech", nous avons organisé, cette année, la deuxième édition du *Business Dating Day*, un événement soutenu par la Mission French Tech via le "community fund" (un outil de financement destiné aux Communautés French Tech pour soutenir des initiatives alignées avec les priorités stratégiques de la Mission French Tech, ndlr). Cet événement vise à créer des connexions entre les donneurs d'ordres du Limousin et les startups locales. Parmi les participants, on trouve des grands industriels et des structures publiques sur lesquelles les startups peuvent s'appuyer : Limoges Habitat, Limoges Métropole, EDF Hydro, Legrand... Ces structures viennent pitcher leurs besoins, et nous coordonnons près d'une centaine de rendez-vous business.

Le réseau French Tech fonctionne donc selon des orientations définies au niveau national, mais adaptées ensuite aux prérogatives, aux besoins et aux problématiques de chaque territoire. Il n'y a pas de hiérarchie entre les capitales et les communautés.

Chaque communauté French Tech élabore également ses propres programmes. Comment les construisez-vous ?

Nous avons un board très présent et moteur, qui nous partage les problématiques des entrepreneurs. Avec plus de 80 startups sur notre territoire, les échanges sont facilités : nous pouvons nous réunir lors de temps formels et informels pour recueillir leurs besoins.

Par exemple, au cours du premier semestre 2024, nous avons beaucoup travaillé sur l'international, notamment avec les "*Golden Tickets*", un concours visant à aider les startups à participer à de grands salons internationaux comme le Gitex à Dubaï, le CES à Las Vegas, le Web Summit à Lisbonne, etc. Nous travaillons également sur un nouveau programme dédié au financement.

Il y a donc un fort partage entre les communautés ?

Plusieurs rendez-vous annuels sont organisés par la Mission French Tech, comme le *Community Summit*, qui se tient juste avant Vivatech et rassemble toutes les capitales et communautés French Tech. De plus, au sein de la Mission French Tech, il y a d'excellents relais pour faire remonter ce qui se passe dans les territoires.

Nous échangeons aussi beaucoup avec nos homologues de Nouvelle-Aquitaine. Il y a un réel partage d'expériences. Nous sommes, par exemple, soutenus par Limoges Métropole, un partenariat de longue date. Ils nous accompagnent, notamment financièrement, sur plusieurs opérations comme le *Golden Ticket*.

La valeur ajoutée des communautés French Tech, c'est le collectif. Nous collaborons avec des structures publiques comme Limoges Métropole ou la région Nouvelle-Aquitaine, mais aussi avec les acteurs du financement, qu'ils soient locaux ou régionaux. C'est véritablement l'ADN de notre action : jouer collectif au bénéfice des jeunes pousses du territoire.

Dans le cadre du financement, nous avons mis en place un programme dédié avec une opération baptisée "*Money Time*". Lors de cet événement,

ce sont les financeurs, privés et publics, qui pitchent devant les startups. L'idée est de donner un éclairage complet sur le parcours de financement d'un projet de startup et, surtout, de permettre à chacun d'identifier les acteurs : qui intervient à quel stade, sur quel secteur d'activité, par exemple. Cet événement prend de l'ampleur : cette année, 22 structures ont pitché, dont plusieurs venues de l'extérieur de la région.

Quelles sont les qualités qu'une déléguée, référente ou un directeur de communautés doit avoir ?

Il faut beaucoup de curiosité, car ce secteur évolue sans cesse. Il est essentiel d'aimer les échanges et d'avoir un bon sens relationnel. Et bien sûr, aimer accompagner les entreprises. L'idée n'est pas de fournir un accompagnement technique, ce qui n'est pas forcément dans mes compétences, mais plutôt de résoudre des problèmes et de savoir mettre en relation les bons acteurs. Pour cela, il est indispensable de bien connaître l'écosystème : savoir qui est qui et qui fait quoi, c'est la clé. Enfin, il faut être capable de s'entourer des bonnes personnes.

Il faut aussi être polyvalent : dans une journée, je peux participer à un comité d'engagement pour un projet de startup, organiser un événement et assurer le suivi d'un accompagnement. Même si nous travaillons dans la tech, le plus important dans nos métiers, ce sont les échanges humains !



À lire aussi

Travailler en famille avec Arnaud Malrin et Christophe Malrin,

cofondateurs d'Anod



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Aurélie Pasquier