

Pour réussir un projet startup en région, misez sur le bon écosystème

De nombreuses startups continuent de s'installer en Ile-de-France, attirées par les dispositifs et réseaux qui existent dans la capitale. Pourtant, des dispositifs similaires se déploient en région, rendant ainsi la accessible indépendamment de la géographie... À condition toutefois d'avoir étudié et misé sur un écosystème pertinent et performant pour le domaine d'activité de sa startup.

Temps de lecture : minute

29 janvier 2020

Le développement d'une startup comme HAVR devrait en inspirer plus d'un et notamment ceux qui restent persuadés qu'en dehors de Paris, point de salut pour les startupper. Créée à Compiègne par deux ingénieurs diplômés de l'UTC qui ont été accompagnés par la structure d'incubation de l'université, cette pépite de la serrure connectée a ensuite déplacé son siège social à Euratechnologies Lille afin d'accélérer son développement. Elle a ainsi eu accès à un autre environnement d'innovation, d'autres réseaux et d'autres financeurs, sensibles notamment aux projets touchant le secteur de la construction et du BTP.

Elle a également mis en place un partenariat industriel et commercial avec Thirard : un des grands acteurs français de la serrurerie situé dans la région (Vimeu). Après une levée de fonds de 1,7 million d'euros en juin 2019 auprès de 6 banques (Crédit Agricole, Crédit Mutuel Nord Europe, Banque Populaire du Nord, BNP Paribas, LCL et le CIC), HAVR a amorcé son développement à l'international et exposait au CES 2020 de Las Vegas début janvier.

Ce parcours est très illustratif des leviers qui favorisent la croissance des jeunes pousses françaises et pérennisent leur existence au-delà des 3 ans fatidiques. Travaillant sur la région des Hauts-de-France, 3 enseignements me semblent particulièrement intéressants à retenir de cette histoire et à dupliquer.

Leçon 1 : miser sur les dispositifs locaux ou nationaux accessibles localement

Les régions fourmillent d'initiatives de soutien aux startups : incubateurs, accélérateurs, réseaux de business angels, cellules des banques régionales, etc. A cela s'ajoutent depuis quelques années, l'arrivée d'acteurs comme Bpifrance, la FrenchTech, France Digitale, etc. qui implantent leurs activités au cœur des territoires. Les aides au démarrage sont accessibles partout en France, il faut se renseigner et ne pas hésiter à les solliciter et à les activer.

Leçon 2 : savoir bouger et changer de région au bon moment pour s'insérer dans un écosystème adapté et stimulant.

La création d'une startup se fait souvent via le soutien de son réseau personnel. Toutefois, selon le domaine d'activité, certaines terres seront plus fertiles que d'autres. Il pourra donc s'avérer judicieux de déménager pour changer de région au profit d'une zone géographique où ces équipes seront présentes et pourront être activées.

A quoi les reconnaît-on ? A la présence d'un nombre significatifs d'entreprises d'un même secteur, de centres de recherche impliqués sur le sujet, de pôles de compétitivité et autres technopoles, etc. Grâce à cet environnement, les startups bénéficient de retours d'expérience d'autres entrepreneurs et de pôles d'innovation impliqués et qui connaissent bien

les problématiques de leur secteur. Cela concourt à les guider dans leurs choix de développement tout en restant à la pointe de l'innovation dans leur domaine et en tenant compte des attentes clients. Des startups se créent pour aider à les repérer, à l'image de laou.fr.



À lire aussi

Régions, secteurs, modèles économiques : le FT120 en chiffres

Sans surprise, les startups du jeu vidéo bénéficient d'un environnement dynamisant en région lyonnaise; pour celles des telco, la région rennais s'avère très porteuse ; celles qui sont à Lille peuvent bénéficier des savoir-faire de la région en distribution, fabrication industrielle et textile ; Limoges et la nouvelle Aquitaine réunit de nombreuses startup dans le domaine de la photonique et des hyper-fréquences quand Clermont-Ferrand accueille de nombreux acteurs des système mécaniques intelligents et d'autres domaines notamment du numérique ; et bien d'autres villes ou régions aussi attractives dans d'autres domaines.

Y agissent ni plus ni moins des dynamiques similaires à celles qui ont permis à des territoires de se démarquer autrefois, à l'image du pays de

Vimeu dont l'excellence des PME dans le domaine de l'outillage et de la serrurerie ou celle de la Glass Valley située au sein de la communauté de commune des " villes sœurs " entre Picardie et Normandie dans le flaconnage de haute qualité (verrerie et accessoires) font référence à l'échelle mondiale.

Leçon 3 : s'appuyer sur les réseaux et professionnels locaux de l'accompagnement.

Ils connaissent à la fois les spécificités du tissu économique régional, l'état des relations et les modes de fonctionnement des acteurs en présence ainsi que les interlocuteurs opérant sur le territoire. Dans chaque région, tous les métiers sont représentés, y compris ceux dont on penserait spontanément qu'ils sont moins développés ou réservés aux grandes métropoles : investisseurs (notamment family office), startup studios, operating partners, etc.

Et si les premières prises de contact semblent parfois un peu lentes, souvent car beaucoup de sujets se traitent d'abord "entre personnes qui se connaissent", elles s'avèrent vite gagnantes une fois qu'on a été intégré au sein du cercle vite vertueux pour la croissance de la startup.

Leçon 4 : gagner en temps et en stress en province hors des métropoles.

Plus de perte de temps dans les transports, des coûts d'habitat réduit, une qualité de vie qui permet de se concentrer sur sa société tout en ayant un bon équilibre personnel. On oublie souvent que la réussite passe aussi par la santé et l'énergie des créateurs et de leurs collaborateurs. C'est d'autant plus important quand on a une famille avec des enfants où le temps devient la richesse principale.

En sachant mettre en application ces quelques leçons qui ne sont rien d'autres que de bonnes pratiques, les startupper se donnent davantage de chance de réussir leur projet d'entreprise.

Philippe Gouspillou est serial-entrepreneur et Operating Partner chez I&S Adviser

Article écrit par Philippe Gouspillou