# journée de co-construction du 2 octobre / synthèse des échanges

# atelier **financement du développement**

////////////////////////////////////////////////////////////////////////////////

Cet atelier était co-animé par :

- Bernard UTHURRY Vice président de région en charge du développement économique et de l'économie numérique
- Thomas BOISSERIE Co-fondateur et CEO de Loisirs Enchères

## Nouveaux modèles de croissance : des aides publiques pour financer quoi, quand et comment?

### 1. Constat

Dans la vie d'une entreprise, la création et l'innovation sont des phases à risque, d'où les nécessaires diffusion et partage du risque dans ces phases amont.
Le numérique a fait apparaître de nouveaux business model : l'accompagnement et le financement doivent apporter des réponses adaptées notamment en terme de montant et de réactivité :

- ➔ Il est compliqué de mobiliser de gros tickets dans la région, la grande majorité des levées de fonds des entreprises régionales se font à Paris : il y a en Nouvelle-Aquitaine une pénurie de business angels, notamment en dehors de Bordeaux, et une tendance au saupoudrage créant un décalage important entre le besoin une entreprise et ce qu'elle peut trouver en région

- ➔ La durée pour obtenir un financement en région est beaucoup trop longue (environ 18 mois) : les entreprises du numérique ont des cycles très rapides, les délais de décision et d'engagement doivent être adaptés (comme c'est le cas à Paris)

- ➔ Il existe un réel manque de lisibilité de l'offre de financement : l'entrepreneur a du mal à activer les financement/outils les plus adaptés et est perdu face aux nombreux dispositifs et interlocuteurs dans la région (PTA, BPI, Pass French Tech, avance remboursable, financement Réseau entreprendre, fonds d'amorçage…)

- ➔ Les spécificités des entreprises du numérique ne sont pas toujours bien comprises (notamment chez les financeurs hors de Bordeaux) : business model, phase de preuve de concept, qualité des équipes, logique d'investissement sur des individus et des projets, …

## 2. Orientations pour l'action de la région

### ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES DANS LEUR PARCOURS DE FINANCEMENT

- Accompagner les entreprises de la filière dans l'activation des financements : BPI et Région coordonnent leur action, mais il faut aller plus loin dans la coopération avec les autres acteurs du territoire
- au regard de la diversité des entreprises, il est nécessaire d'avoir un panel de dispositifs et d'outils suffisamment étoffé, l'enjeu est d'améliorer la lisibilité et d'optimiser l'accompagnement : l'entreprise doit pouvoir se concentrer sur son projet à charge pour l'accompagnant/partenaire de mobiliser au regard du projet l'outil le plus pertinent : il faut avoir une vision globale des outils et dispositifs pour que les relais/accompagnateurs orientent vers ce qui est pertinent pour chaque entreprise
- il faut de l'argent pour créer de l'argent, mais pas toujours énormément : les entreprises ont besoin d'être accompagnées pour trouver le bon dimensionnement du financement par rapport à l'ambition et à la rentabilisation du projet
- la mise en réseau des acteurs publics et privés doit permettre de garantir un effet de levier des aides publiques sur la mobilisation de fonds privés

### AUGMENTER L'ATTRACTIVITE ET L' ANCRAGE EN REGION

- tous les modèles de croissance cohabitent et c'est bien à condition de créer un terreau fertile gage d'attractivité et d'ancrage sur le territoire
- pour favoriser l'ancrage territorial il est important de travailler sur les écosystèmes : le financement direct aux entreprises doit être accompagné d'un accompagnement financier à destination des écosystèmes (par exemple labo, événement, …) pour que l'entreprise trouve sur le territoire toutes les conditions favorables à sa croissance
- structurer un tissu d'acteurs autour du numérique rend le territoire plus attractif pour les BA et peut faciliter leur connaissance du secteur : attirer des business angels est primordial pour éviter que le fruit des investissements consentis sur le territoire ne soit collecté ailleurs
- il faut travailler sur une offre différenciante en Nouvelle-Aquitaine à destination des entreprises : mise en place d'un fonds avec une véritable culture de l'accompagnement, accélérateur régional à destination des pépites

### FAVORISER LA CREATION D'EMPLOIS SUR LE TERRITOIRE

- il est important de créer des leaders du secteur numérique en Nouvelle-Aquitaine dans les prochaines années : l'offre de financement sur le territoire doit favoriser l'émergence de ces leaders et la création d'emplois. Regrouper des entreprises qui ont des moyens complémentaires peut être une piste

- l'enjeu du financement n'est pas uniquement sur la croissance des entreprises mais sur la création d'emplois : de nombreuses entreprises peuvent créer des dizaines d'emplois, sans devenir des licornes. Le financement doit être adapté à l'ambition et au potentiel de croissance et de création d'emploi de l'entreprise
- beaucoup de startup se développent par des rapprochements avec des grands comptes, souvent hors du territoire régional : pour éviter la fuite de startups et d'emplois, il faut favoriser les coopérations entre les startups et les PME/ETI/grands comptes du territoire

SOUTENIR LA TRANSFORMATION NUMERIQUE DES SECTEURS TRADITIONNELS

- de nombreuses entreprises du numérique développent des offres et/ou services aux entreprises des secteurs traditionnels : accompagner la transformation numérique de l'ensemble de l'économie ouvre des marchés aux entreprises de la filière numérique