

# EcoRéseau Business

entreprendre | innover | positiver

ecoreseau.fr



N° 64 - Octobre 2019

# Business

BEL-490€-DOM/TDM-490€-NICUS590-CP-POUS600-CP-CAN1650-SAR-MAR460Mtd

L 15626 - 64 S - F : 4,50 € - RD



La vraie place de la France dans le monde

La guerre des cryptomonnaies aura-t-elle lieu?



Le marketing sensoriel en chiffres

# INNOVATION !

- Pourquoi elle est désormais le **moteur de l'entreprise**
- Le tour du monde des **idées étonnantes**
- Exclusif : la carte de France des **régions innovantes**



ENTREPRENDRE HORS DE PARIS ?

Oui, c'est possible !



1<sup>ER</sup> COLLOQUE ÉCORÉSEAU

Les intelligences émotionnelles à l'ère du 3.0

## Du free-lance à la franchise Entreprendre partout en France, les modèles qui s'y prêtent

Si la *start-up nation* et le cœur de l'économie française demeurent parisiens, les autres territoires disposent d'une carte à jouer. Entreprendre hors de Paris se révèle non seulement possible mais enviable. Petits voyages au-delà du périphérique...



**P**aris et le désert français. L'ouvrage référence de Jean-François Gravié résonne-t-il encore en 2019 ? On se souvient vaguement de nos cours de géographie. La thèse de 1947 faisait allusion au manque de dynamisme économique et démographique des régions. Il fustigeait une France à deux vitesses où Paris, en éternelle abonnée au jacobinisme, trustait tout : les pouvoirs, les entreprises, les personnes. Cœurs, poumons et foie... tout est à Paris. En dehors, la misère... ou plutôt l'absence de projets structurants côté transports, infrastructures, formation. L'A1 ne verra le jour qu'en 1967, le TGV, lui en 1980. À l'heure du Grand Paris, la donne évolue. Le déséquilibre ne semble plus aussi criant,

même si le syndrome Paris-Province se perpétue dans les esprits. La manne économique du territoire parisien se délite, à la faveur de nouveaux paris économiques régionaux et à mesure que de nouvelles tendances font éclater l'organisation classique du travail. S'implanter hors de Paris n'est plus un vain souhait. Surtout, villes et régions à grands coups de labels, d'accompagnement et de marketing, réinventent leurs territoires grâce à un travail acharné des agences locales. S'implanter et créer hors du pré carré francilien n'est plus seulement une question d'affinité avec un beau paysage et de coût. Le choix relève aussi d'un raisonnement stratégique.

### UN CONSEIL QUI COMPTE

ORDRE DES  
EXPERTS-COMPTABLES *ec*



**Valentin Doligé,**  
expert-comptable à Orléans

## Réussir sa levée de fonds

**T**out chef d'entreprise d'une structure ambitieuse, souvent innovante et technologique, est amené à réfléchir, au moins une fois dans la vie de sa société, à la pertinence d'une levée de fonds.

La levée de fonds consiste à faire appel à des investisseurs extérieurs afin d'obtenir les fonds nécessaires au développement de l'activité. Elle permet notamment d'accroître les fonds propres et donc de renforcer la structure financière de l'entreprise.

### Quand effectuer une levée de fonds ?

Le moment opportun pour réaliser une levée de fonds correspond à celui qui permettra à l'entreprise de franchir un palier supplémentaire en phase de croissance. Ce palier ne peut plus être franchi uniquement avec les résultats générés par l'activité de l'entreprise, ni avec les modes de financement traditionnels. Il est alors possible d'ouvrir son capital.

Une telle opération s'anticipe en s'interrogeant sur le montant dont on a besoin pour réaliser le projet de croissance et il faut savoir évaluer correctement ce besoin financier afin d'éviter de diluer plus que nécessaire le capital.

### Se faire accompagner

Une levée de fonds est très structurante pour le dirigeant et son entreprise, notamment sur le plan stratégique, mais nécessite de l'énergie tout en se concentrant sur son activité. Il est indispensable de se faire accompagner tout au long du processus exigeant d'une levée de fonds. Dans ce cadre, l'expert-comptable peut co-piloter l'ensemble de l'opération et aider notamment : à choisir le bon montage financier, à réaliser le plan d'affaires en validant les hypothèses financières après les avoir « challengées » et à estimer la valeur de l'entreprise. Il peut également accompagner sur les aspects juridiques (lettre d'intention, protocole, pacte...) en lien avec les avocats.

### Choisir un investisseur extérieur c'est avant tout choisir un bon partenaire !

Les dirigeants peuvent solliciter les « business angels », les fonds d'investissement (amorçage, capital-risque, développement) ou le « corporate venture » pour trouver des capitaux mais obtiennent parfois bien plus au gré des rencontres et enrichissent leur projet : une expertise, des débouchés commerciaux... Il est préférable d'avoir un bon ressenti avec l'investisseur car il faudra lui rendre des comptes régulièrement.

### Nos trois points à retenir

**Se poser les bonnes questions :** Est-ce que vous avez vraiment besoin d'effectuer une levée de fonds ? Est-ce que votre stratégie est adaptée aux objectifs que vous poursuivez ?

**Anticiper :** Vous y prendre suffisamment tôt car il faut au minimum 6 mois pour lever des fonds.

**Se faire accompagner** de conseils pertinents tels que l'expert-comptable afin de donner confiance et de crédibiliser votre projet financier auprès des investisseurs. Vous protéger en faisant rédiger les documents juridiques (lettre d'intention, pacte d'actionnaires etc.) par des spécialistes du droit des affaires. □

