

Pourquoi les startups en région peinent à lever des fonds pour démarrer

Si l'hyper-concentration des capitaux à Paris n'est pas un phénomène nouveau, elle tend à s'amplifier avec les levées XXL qui se multiplient dans la capitale. Les startups basées en régions appellent fonds nationaux et internationaux à les soutenir dès l'amorçage. De leur côté, les investisseurs évoquent des réservoirs de talents trop faibles sur place.

Temps de lecture : minute

10 février 2022

Mise à jour d'un article initialement publié le 9 juillet 2021

La centralisation française a la vie dure. En matière de concentration des capitaux, l'assertion est particulièrement vraie. Si l'on en croit notre relevé des levées de fonds des startups de moins de 10 ans, entre le 1er janvier et le 3 décembre 2021, Paris aurait réuni un peu plus de 70% des montants amassés par ces entreprises. *"La vie de l'écosystème startups se passe encore très majoritairement à Paris"*, constate Boris Golden, partner chez Partech.

Si la culture *"parisiano-parisienne"* est à blâmer, l'accroissement du décalage historique entre la capitale et les régions tient surtout au fait que les graines semées au fil des ans commencent à germer, selon l'investisseur : *"Le late stage explose enfin. Cela représentera probablement au moins la moitié de la somme totale levée à la fin de l'année 2021."* Or, les 17 licornes tricolores recensées à date ont toutes - à l'exception notable d'OVHcloud, à Roubaix - vu le jour en région

parisienne... et bénéficié des opportunités de réseautage qu'offre cette dernière. Le vrai sujet, selon les entrepreneurs que nous avons interrogés : l'accélération en matière de financement early stage dans les diverses régions.

Mettre les bouchées doubles sur l'amorçage

Comme le rappelle à *Maddyness* Adnan El Bakri, fondateur de la startup rémoise ReLyfe, qui a levé 40 millions d'euros, "*plus de 85 % des startups régionales ne dépassent pas le stade du seed*". D'après l'entrepreneur, "*l'amorçage est difficile parce qu'il y a trop peu de pur capital-risque ou de business angels*". Beaucoup de ses homologues disent regretter que l'essentiel du réseautage ait lieu à Paris. Tisser des liens s'avère un enjeu majeur lors des premiers mois d'une jeune pousse. "*Le problème, c'est que quand tu es concentré sur ton business, tu n'as pas le temps d'aller serrer des pincettes à plusieurs heures de route*", pointe Antoine Cheul, cofondateur de la startup nantaise Shopopop, qui a jusqu'ici levé 6 millions d'euros et prépare un troisième tour de table. La demande d'une décentralisation des rencontres avec les investisseurs actifs sur le plan national est forte. Peut-être autant que celle de l'élargissement de leur spectre. "*Les fonds s'intéressent aux problématiques urbaines. Or, de notre côté, on est aussi axé sur la campagne*", note Antoine Cheul.



À lire aussi

À Nantes, les startups "jouent collectif" pour capter l'attention de l'international

D'après les entrepreneurs sondés, les investisseurs, largement issus de grandes écoles, ont un profil très urbain par nature. On touche concrètement du doigt une partie de l'entre-soi de la tech française. *"Cela aboutit à une incohérence : on demande toujours plus aux startups de se plier à la RSE [responsabilité sociétale des entreprises, ndlr] , pourtant les fonds ne s'appliquent a priori pas toujours ces règles eux-mêmes" ,* ironise le dirigeant de Shopopop, qui note qu'*"en Allemagne, contrairement à la France, il y en a pour tout le monde" .*

La startup Indy est née à Paris, mais a récemment déménagé à Lyon. Adrien Plat, son co-fondateur, juge que cette manœuvre a permis à l'entreprise de *"tisser des liens avec les investisseurs parisiens" .* Un avantage qui lui a ouvert la porte des VCs (investisseurs en capital-risque, ndlr) nationaux et internationaux, là où il y aurait selon lui eu *"un blocage lors de l'amorçage"* si l'entreprise s'était lancée dans la capitale des Gaules. *"Fournir des metrics aux VCs est un prérequis pour lever des fonds. Et il faut, bien souvent, avoir déjà levé en amorçage pour les*

obtenir" , expose l'entrepreneur, qui veut croire que "la décentralisation va s'accélérer".

Faire savoir que nos régions ont du talent

Boris Golden de Partech reconnaît volontiers que *"de belles boîtes naissent en régions"* . Il confirme, cela dit, que ces dernières ne prolifèrent pas dans le dealflow des VCs. *"Les financements suivent les meilleurs projets et fondateurs. Et les bons projets sont, en partie au moins, le fruit des talents que la société parvient à intégrer"* , souligne l'investisseur, sous-entendant que la plupart des travailleurs qualifiés se trouvent aujourd'hui en Île-de-France.

Deux écosystèmes régionaux semblent tirer leur épingle du jeu : ceux de Lille et Nantes, qui sont *"à la fois dynamiques et proches de la capitale géographiquement"* . Mais la crise du Covid-19 a facilité les accords à distance. C'est de cette manière que Shopopop chapeaute son nouveau tour de table. Pour autant, Adrien Cheul estime avoir cette possibilité parce que Nantes est *"véloce"* : *"Ce n'est pas le cas partout. J'ai la conviction que la relation à un fonds doit être profondément humaine."*



À lire aussi

À Roubaix, la RetailTech nourrit l'espoir d'un nouvel essor économique

L'aspect humain, c'est que mettent en avant les jeunes pousses régionales pour attirer les talents qui feront leur succès. Indy juge aujourd'hui avoir *"un avantage concurrentiel"* face à d'autres startups restées à Paris. *"On attire beaucoup de gens qui veulent de meilleurs cadre et rythme de vie, notamment depuis la crise"* , assure Adrien Plat. Un argument que pousse également Shopopop, qui ne serait pas défavorable à ce que les pouvoirs publics introduisent *"une forme de discrimination positive en ce qui concerne le financement"* pour favoriser l'émergence de startups en régions.

Boris Golden maintient, lui, qu'à entreprise égale *"l'accès aux capitaux est sensiblement le même à Paris que dans les régions, contrairement à l'accès aux talents"*. D'autant plus que, selon le partner de Partech, *"l'arrivée en France de gros investisseurs étrangers encourage le pitch par simple visioconférence. En late stage, il arrive que des fonds jugent qu'une entreprise régionale n'a pas un réservoir de talents assez important et l'incite à ouvrir un bureau parisien"* , note Boris Golden.

"Plusieurs écosystèmes valent mieux qu'un"

Le Montpelliérain Swile semble avoir fait un tel choix... tout comme le Rémois ReLyfe. *"En région, on n'est pas dilué comme à Paris et on est donc beaucoup plus visible. Je n'aurais peut-être pas réussi si j'avais été noyé dans la masse. Reims était un atout stratégique"* , lance Adnan El Bakri qui, désormais repéré, ouvre un bureau dans la capitale. Il s'agit d'un fonctionnement répandu en France, un système 'hybride' qui consiste, au-delà des talents, à nouer des contacts avec les investisseurs à distance et de se rencontrer en physique une fois que la discussion devient sérieuse.

"Le financement des startups se base avant tout sur la qualité du service, plus que sur la localisation de l'activité. Pour autant, la centralisation des activités autour de Paris génère plus d'opportunités lorsqu'on y dispose d'un bureau. L'atout des territoires est recherché par les investisseurs, qui y attribuent une importance croissante, au même titre qu'à l'ESG [critères environnementaux, sociaux et de gouvernance, ndlr]" , note ainsi Loïc Soubeyrand, fondateur de Swile.

Adnan El Bakri regrette que "dans l'esprit des gens, tout ce qui est en région a moins de valeur". L'entrepreneur, qui juge cette perception "on ne peut plus erronée" , assure avoir vécu "un parcours du combattant" jusqu'à la série A. Et Boris Golden d'avertir : "Les belles levées de 20 millions d'euros feront mécaniquement moins parler d'elles à mesure que les licornes se multiplieront. Le bal ne fait que s'ouvrir. Et si c'est surtout la région parisienne qui en a bénéficié jusqu'ici, il n'y a pas de raison que les régions ne suivent pas dans quelques années."



À lire aussi

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

Le partner de Partech estime que cela a pris huit ans en moyenne aux licornes existantes pour obtenir ce statut. "*L'écosystème parisien était peu développé, il y a huit ans*" , argue Boris Golden, qui estime donc "*logique*" la poursuite du déséquilibre actuellement observé en matière de répartition géographique des capitaux. Si Antoine Cheul de Shopopop convient que "*les capitales French Tech font en sorte de tirer les VC à elles*" , la plupart des entrepreneurs en appellent à une volonté politique. Une demande dont le politique semble se saisir.

Le président de la République, Emmanuel Macron, nous a indiqué mi-juin 2021 son désir de voir la French Tech "*innover tout le territoire*". Pour ce faire, Adnan El Bakri encourage les entrepreneurs qui souhaitent lever en régions à "*insister sur l'aspect tech et l'adéquation entre le besoin et la solution*" tout en "*s'accrochant et persévérant*". Parce qu'en matière d'attractivité à l'international, "*plusieurs écosystèmes en France valent toujours mieux qu'un seul*" , selon Antoine Cheul.