

Pourquoi se lancer dans une région proche de Paris est un bon plan

Non, Paris n'est pas la France. De plus en plus d'écosystèmes régionaux font émerger des poids lourds de la startup nation. Et les régions proches de la capitale en profitent pour sortir de leur ombre et affirmer leurs différences.

Temps de lecture : minute

28 août 2019

"J'aime plus Paris", chante [Thomas Dutronc](#). Les startups entonneraient-elles le même refrain ? Pas tout à fait : l'écosystème parisien reste le moteur de la startup nation, avec une forte concentration d'entreprises innovantes, de structures d'accompagnement et de fonds d'investissement. Néanmoins, de plus en plus d'entrepreneurs rechignent à se déraciner pour lancer leur startup dans la capitale et préfèrent miser sur leur région d'origine pour porter les ambitions de leur projet. Une dynamique particulièrement marquée dans les régions proches de l'Île-de-France, comme le [Centre-Val-de-Loire](#), qui permettent un accès rapide à la capitale tout en mettant en avant leurs spécificités, à commencer par un cadre de vie plus confortable.

C'est d'ailleurs ce cadre de vie qui attire les jeunes adultes, notamment au moment de fonder une famille. De quoi constituer un vivier de talents sur lequel lorgnent les startups régionales. *"Nous avons accès à un pool de talents plus seniors, des parents qui sont venus ou revenus s'installer dans la région avec leurs enfants parce qu'ils voulaient quitter Paris", assure ainsi [Loïc Sfilgoï](#), cofondateur de [Pubstack](#), startup spécialisée dans le programmation et dont le siège se situe à Tours.*

Recruter à long terme

Des profils plus expérimentés, donc, mais pas forcément plus chers qu'en région parisienne, bien au contraire. *“Le recrutement est moins agressif en région du fait d'une concurrence moindre entre startups, analyse l'entrepreneur. Cela évite de faire grimper les salaires, notamment des développeurs, comme cela est le cas à Paris et pénalise les startups qui n'ont pas les moyens de cette guerre des talents.”*

Pas question cependant de penser que travailler en région est un pis-aller pour les salariés de startups. Loïc Sfilgoï l'assure : *“avec des salaires moins élevés, les startups doivent développer d'autres avantages”* pour être attractives. Un cadre de vie verdoyant, des trajets plus courts et la possibilité du télétravail font partie des atouts que les jeunes pousses font le plus souvent valoir auprès des candidats.

Pour les startups, cette conjonction entre une concurrence moins affûtée et des profils plus seniors donc moins mobiles leur permet de limiter le turn-over dans leurs effectifs. Le recrutement devient un choix de vie pour le salarié qui se projette à long terme, une aubaine pour le recruteur dans un contexte de chasse aux talents.

Un accompagnement vraiment personnalisé

Les talents ne sont pas les seuls à être plus accessibles, les partenaires des startups aussi se montrent plus attentionnés. *“Les structures qui accompagnent le développement des startups sont saturées de demandes à Paris, constate le cofondateur de Pubstack. Au contraire, à Tours, nous avons eu la chance de faire des points réguliers avec Bpifrance et la Caisse d'Épargne Loire-Centre pour un financement à travers son dispositif Néo Business et de bénéficier d'un accompagnement de qualité avec des interlocuteurs qui nous ont vraiment dédié du temps.”*

Le développement successif des métropoles, des hubs puis des capitales French Tech a permis de structurer ces écosystèmes, qui ont gagné en lumière. Les régions ont vu dans l'essor des startups l'occasion de doper leur attractivité et de redynamiser certains territoires en perte de vitesse, notamment dans les régions qui ont pâti de la désindustrialisation. En développant des kits d'accueil ou des dispositifs spécifiques à la création d'entreprise, elles ont réussi à attirer un nouveau public sur leur territoire : les aspirants entrepreneurs. *"Nous avons d'abord proposé, dès 2014, un contrat d'appui avec 200 000 euros d'avance remboursable, avant de lancer le fonds Loire Valley Invest en 2016 puis un programme dédié aux scaleups l'an dernier"*, égrène ainsi Jean-Louis Garcia, directeur général de Dev'up, l'agence chargée du développement économique de la région Centre-Val-de-Loire.

Tirer profit de la proximité de Paris

Alors, faut-il renier Paris ? La réponse n'est pas binaire. *"Il ne faut pas s'enfermer dans une région, il y a de bonnes choses à prendre dans l'écosystème parisien"*, relativise Loïc Sfilgoï. Pubstack, qui a bouclé en juillet un tour de table de 2 millions d'euros, a ainsi choisi de panacher des investisseurs locaux (GO Capital, des business angels) et le fonds d'investissement parisien Kima, lancé par Xavier Niel. Une manière de combiner les forces des deux territoires.

D'autant que, parfois, les startups n'ont pas d'autre choix que d'avoir un pied dans la capitale. En travaillant dans le programmation, Pubstack a dû maintenir un bureau à Paris pour assurer son développement commercial. *"Une grande majorité de nos clients sont en région parisienne, nos commerciaux doivent être sur place, alors que nos équipes Tech et produit sont basées à Tours"*, souligne ainsi l'entrepreneur. Ne jetez donc pas Paris avec l'eau de la Seine : mieux vaut tirer parti de l'écosystème parisien que de prendre prétexte de ses travers - bien réels - pour le rejeter en bloc.

S'organiser

Que l'on choisisse des allers-retours réguliers ou l'ouverture d'un bureau parisien, cela implique un peu d'organisation. *“C'est un défi de penser, dès le départ, une entreprise protéiforme”*, confirme Loïc Sfilgoï, qui insiste sur l'importance de définir des process clairs *“pour assumer cette structuration”*. Pour les managers, une telle organisation signifie un suivi étroit, des allers-retours ou des points réguliers pour garder un oeil sur les projets et, surtout, soutenir leurs employés afin qu'ils n'aient pas la sensation d'être seuls à bord.

Cela vous semble fastidieux ? Voyez le bon côté des choses : *“cette organisation peut facilement se répliquer lors des ouvertures de bureaux internationaux”*, rappelle le cofondateur de Pubstack. Cela donne une longueur d'avance aux entreprises qui ont testé et approuvé le fait d'avoir des équipes éparpillées.

[Découvrir le dispositif Néo Business](#)

Maddyness, partenaire média de la Caisse d'Épargne

Article écrit par Maddyness, avec la Caisse d'Épargne