

Le Mag DIGITAL.
LEAGUE



Très proches de la croissance externe quant à ses effets, cette stratégie est toutefois **moins risquée**. Elle permet une montée en puissance rapide tout en divisant les risques. Pour maximiser vos chances de succès, choisissez avec soin votre partenaire et préparez vos équipes en interne en les intégrant au processus.

“

Pour faire face à certains appels d'offres émis par de grands comptes, notre assise financière a parfois été trop légère. Il y a quelques années, notre société réalisait environ 4 millions d'euros de chiffre d'affaires. Aller répondre à des appels d'offres représentant le double voire le triple de notre chiffre d'affaires était alors impensable. Cela a nécessité de créer des montages juridiques. Par exemple, sur l'un de nos grands projets réalisé dernièrement, notre partenaire industriel, appartenant à un plus grand groupe, nous a permis de répondre en cotraitance et d'augmenter ainsi notre assise financière.



Marc Ressencourt
Directeur administratif
et financier
IPM France

Le choix de la scalabilité

**Serez-vous capable d'assumer un rapide changement d'échelle et...
à quel prix ?**

Are you scalable?

Concept issu de la startup nation, la scalabilité de l'entreprise définit sa capacité à assumer une croissance exponentielle **sans dénaturer son organisation**, ni détériorer ses résultats. L'idée est de faciliter le passage du statut de startup à celui d'entreprise en adaptant son business model et son organisation.

Quel est l'intérêt ?

Une structure scalable a pour objectif de produire plus tout en réalisant des économies d'échelle. Son activité ne nécessitant pas de grands changements, tels que des recrutements ou l'expansion géographique, son **potentiel de croissance est immense**.

Une structure scalable a tout intérêt à privilégier les collaborations stratégiques. Celles-ci pourront être un atout de premier ordre, en permettant d'externaliser des tâches à faible valeur ajoutée.

Pour quelles entreprises ?

Vous l'aurez compris, l'entreprise scalable est un modèle tout à fait adapté aux éditeurs de logiciels. Dotés de process automatisés, ces entreprises disposent généralement d'équipes et d'une offre prêtes à assumer ce fort potentiel de croissance. Vous en êtes encore à l'étape de la création de votre business model ? C'est justement le moment d'y réfléchir !



Puisque nous sommes soumis aux appels d'offres, nous ne parvenons pas à une récurrence qui nous permettrait d'internaliser ces grands projets.

Alexandra Nallet-Didier
Directrice marketing et communication
[IPM France](#)



Nous sortons d'un exercice à 16 millions d'euros. Comment gérer un tel niveau d'activité avec seulement 48 salariés ? Nous travaillons en étroite collaboration avec un **écosystème de partenaires** essentiellement locaux afin notamment de sous-traiter de grands volumes de production ou bien encore le développement de logiciels spécifiques. Ce qui nous permet d'absorber une forte croissance.

Marc Ressencourt
Directeur administratif et financier
[IPM France](#)



Les modes de financement

Il y en a pour tous les goûts !

Les aides publiques

Les **aides publiques** sont regroupées en deux grandes catégories : les crédits d'impôts et les subventions. Ces aides sont destinées à des projets précis aux critères d'attribution stricts. N'hésitez pas à vous faire accompagner pour les décrocher !

« Nous avons bénéficié du **programme d'aide EasyTech** de l'IRT Nanoelec et piloté par le pôle de compétitivité Minalogic de Grenoble. Un de nos segments de marché cible est la santé. Nous avons la volonté de travailler davantage sur ce marché, avec des solutions à plus forte valeur ajoutée et qui répondent à la problématique des déserts médicaux, grâce à des solutions de télémédecine. Mais comme nous ne sommes pas spécialistes du domaine médical, nous avons fait appel au CEA de Grenoble via le dispositif EasyTech. Le CEA nous a aidés sur une étude marketing et technique de nos solutions. Sans ce financement, nous ne l'aurions peut-être jamais lancée. »



Alexandra Nallet-Didier
Responsable marketing et communication
de IPM France

L'approche « No funding »

De la *slow startup* aux *slow pme*

Entraîné par l'euphorie de tous ces tours de financement, il est parfois difficile de quitter le manège à temps. Même rentables, certaines entreprises préfèrent continuer à lever des fonds au risque de survaloriser leur organisation et de perdre le contrôle. C'est de ce constat (entre autres) qu'est née l'approche « **No funding** », adoptée par de plus en plus d'entrepreneurs. Non, la levée de fonds n'est pas obligatoire. Oui, votre entreprise se porte bien et poursuit sa croissance. L'idée est avant toute chose de reprendre la main sur son développement, et sa libre décision grâce à l'autofinancement.

Le bootstrapping

La méthode des « bouts de ficelle » désigne une stratégie d'autofinancement souvent employée en phase d'amorçage. Il s'agit de financer son développement avec les moyens du bord – et par son activité. Cela implique une gestion très précise des ses investissements afin de suivre au mieux la croissance de votre chiffre d'affaires.

“

Jusqu'à présent, notre business model et nos clients cibles (principalement composés de grands donneurs d'ordres) nous ont permis de couvrir nos approvisionnements au travers de versements d'acomptes à la commande. Même si nos actionnaires étaient prêts à nous soutenir, notre hypercroissance a donc pu se financer sans action capitalistique particulière. En complément, nous sommes accompagnés par nos partenaires bancaires si un besoin de cash était nécessaire, au travers de lignes de trésorerie ouvertes.



Marc Ressencourt
Directeur administratif et
financier de IPM France