

**Relance économique et haut de bilan,** la parole aux dirigeants de start-up, PME et ETI françaises

**Baromètre Capitalis Intelligence**  
Édition 2022

## Avec le soutien et la participation



## Sommaire

Pourquoi cette étude	4
Mot du président	5
Méthodologie	6
Échantillon des répondants	7
Résumé de l'étude	8
I. L'impact de la crise sanitaire sur le niveau d'activité	10
II. Des dirigeants optimistes dans le contexte de la reprise économique	12
III. Trois enjeux clés pour assurer le développement	16
IV. Le haut de bilan, un parcours du combattant	18

## Pourquoi cette étude ?

Pour mieux comprendre et améliorer l'accompagnement des entrepreneurs sur le long terme, nous avons engagé une étude annuelle portant sur les enjeux majeurs que rencontrent les start-up, PME et ETI dans le cadre de leur développement, et notamment dans le contexte transactionnel.

Au delà de la production d'enseignements inédits sur les réalités du tissu économique français, nous souhaitons mettre en lumière les dynamiques et les leviers de développement des start-up, PME et ETI françaises. Ces enseignements permettront ainsi de dessiner des pistes de réflexion visant à accompagner de manière efficace la croissance et la pérennité de ces entreprises.

Notre première étude, réalisée en 2021, nous a permis de dresser un état des lieux à propos du niveau d'information, de confiance et d'opinion des dirigeants vis-à-vis de l'écosystème transactionnel. L'objectif était d'apporter un éclairage sur les problématiques structurelles auxquelles les dirigeants de startup, PME et ETI sont confrontés dans le cadre de leur projet de haut de bilan.

A l'occasion de ce second *Baromètre Capitalis Intelligence*, dans un contexte économique particulier, nous avons orienté cette nouvelle étude sur les enjeux majeurs auxquels les start-up, PME et ETI sont confrontées et analysé leurs points de vue en matière de perspectives économiques, de croissance, mais aussi de défis opérationnels.

Cette enquête nationale, établie auprès de 140 dirigeants d'entreprises, nous a permis d'identifier les principaux enjeux de leur développement économique permettant ainsi d'identifier les besoins spécifiques, liés à la conjoncture, et de dessiner les solutions les plus adaptées.

Aussi, cette étude permet de mesurer l'impact de la crise sanitaire sur les projets transactionnels des dirigeants d'entreprises réalisant 1 à 100 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Ce travail a été rendu possible grâce au soutien et à l'implication de Numeum, la French Tech et du Pôle Finance Innovation.

Enfin, nous sommes heureux de publier nos grands enseignements, et nous remercions les nombreux dirigeants qui ont partagé leurs observations, et plus spécialement : Pierre-Marie Lehucher (Berger Levrault, Numeum) ; Maximilien Nayaradou (Finance Innovation) ; Patrick Abadie (Delville Management) ; Jean-Paul Medioni (Ubitransport) ; Laurent Lafarge (Anevia, Acklio) ; Anne Vetter-Tifrit (Groupe Velum) ; Frédéric Rey (Aread) ; Chloé Clair (namR) ; Hugo Frering (Tshoko) ; Delphine Monti (Finwedge).

## Mot du Président Dylan Peron

### « Les start-up, PME et ETI : un enjeu de compétitivité et de souveraineté économique »

Le développement de notre tissu économique est plus que jamais au cœur du débat public. Comme le formule explicitement la stratégie Nation ETI, lancée par le président de la République depuis près de deux ans, accroître le nombre d'ETI constitue un axe stratégique clé pour la France de demain.

Cet objectif ne peut être poursuivi sans s'attacher plus largement à favoriser l'accompagnement, le développement, l'accélération, l'internationalisation et la transmission de toutes les petites et moyennes entreprises françaises. La question du financement et de la cession de ces entreprises qui sont le pilier de l'économie du pays est évidemment centrale. En effet, la France est l'un des champions du monde en termes de nombre de sociétés. Mais la moyenne en termes de taille demeure modeste.

Bien que le nombre d'entreprises de taille intermédiaire croie depuis quelques années, il reste insuffisamment élevé. En Allemagne, on compte 13 000 ETI contre seulement 5 400 en France.

C'est pourquoi, dans un contexte d'incertitude économique, il est nécessaire de mieux préparer et accompagner les dirigeants dans leurs projets de haut de bilan à travers des actions concrètes : du développement jusqu'à la cession.

Tel est notre engagement. Nous travaillons pour assurer le développement, le succès et la pérennité du tissu économique français afin de créer nos champions de demain, garantir notre souveraineté économique et favoriser la création d'emplois et l'attractivité de nos territoires.

## Méthodologie

Le *Baromètre Capitalis Intelligence 2022* est réalisé sur la base d'une enquête nationale menée auprès de 140 PDG et DG de start-up, PME et ETI françaises générant de 1 à 100 millions d'euros de chiffre d'affaires et opérant dans tous les secteurs d'activité de l'économie.

Cette deuxième édition a été réalisée sur la base d'un questionnaire diffusé par voie numérique auprès de 10 000 sociétés entre le 4 octobre et le 4 décembre 2021.

Préalablement à cette étude, une base de données d'entreprises françaises constituant un échantillon représentatif a été constituée. Elle comprend plus de 10 000 sociétés qui ont été identifiées à l'aide de nombreuses sources :

- L'extraction spécifique de bases de données d'entreprises ; Les dirigeants en contact avec les équipes Sales & Growth de Capitalis Intelligence ;
- Les publications dédiées dans la presse économique (Les Échos, Usine Nouvelle,...).

Les secteurs suivants ont été retraités pour uniquement faire apparaître les secteurs d'activités pertinents :

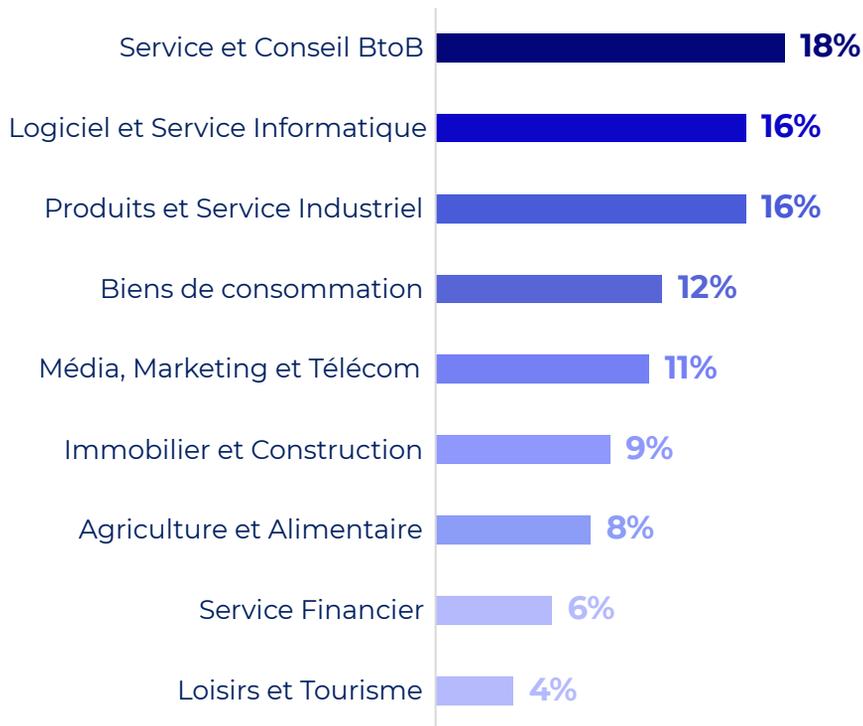
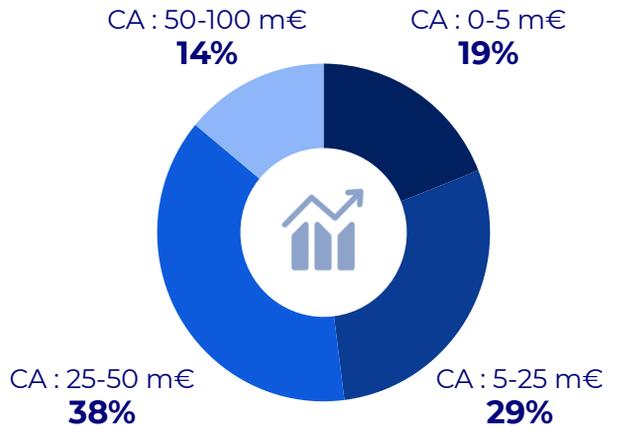
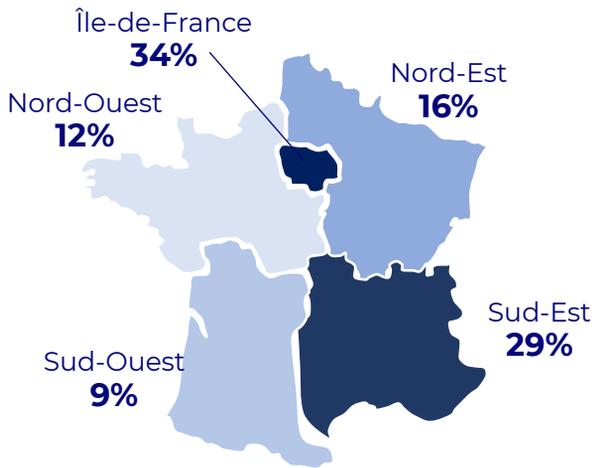
- Activités de sociétés de holdings (6420Z) ;
- Activités des sièges sociaux (7010Z).

L'échantillon a été redressé par région et par secteur d'activité pour être représentatif du tissu économique français. Le profil des entreprises étudiées était satisfaisant à part quelques déficits régionaux et sectoriels qui ont donné lieu à un redressement sans influence significative sur les conclusions de l'étude.

Toute publication totale ou partielle doit impérativement faire figurer la mention complète suivante : « *Baromètre Capitalis Intelligence 2022 - Relance économique et haut de bilan, la parole aux dirigeants de start-up, PME et ETI françaises* ».



# Échantillon des répondants



## Résumé de l'étude

La deuxième édition du Baromètre Capitalis Intelligence dévoile l'état d'esprit des dirigeants des petites et moyennes entreprises françaises, les facteurs clés du succès de leur développement, et interroge sur les enjeux que représentent les opérations de haut de bilan dans ce contexte inédit de reprise économique.

### Des niveaux d'activité réduits par la crise sanitaire, mais dont l'impact est limité pour les entreprises du numérique

Avec 42% de dirigeants jugeant l'impact comme significatif, la crise sanitaire a eu une incidence certaine sur l'activité des entreprises françaises. Toutefois, cet effet n'est pas généralisé avec des secteurs plus résilients dans ces temps considérés comme difficiles.

En effet, plus d'un tiers des entreprises du numérique affirment avoir été peu impactés par cet épisode. Enfin, il ressort de ce baromètre 2022 que la taille réduite des entreprises (CA inférieur à 25 millions d'euros) semble être un facteur d'agilité face à la crise pour s'adapter plus rapidement et mieux résister. En effet, ces dirigeants estiment avoir été deux fois moins impacté que leurs confrères à la tête d'entreprises de taille supérieure.

### Des dirigeants optimistes dans ce contexte de reprise économique

Avec 8 dirigeants sur 10 qui prévoient de renouer avec la croissance dès 2022, l'écosystème retrouve progressivement sa confiance d'avant crise. A plus moyen-terme, ce sont 95% des répondants qui annoncent pouvoir pérenniser leur croissance à horizon 2025. Parmi eux, 77% prédisent même « un niveau de croissance significatif » d'ici 2025.

Autre enseignement de l'étude, la confiance en l'avenir et la capacité de croissance de ces entreprises seraient étroitement corrélées à la taille de celle-ci : 73% des entreprises de plus de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires envisagent une croissance significative en 2022, alors que seules 40% des plus petites entreprises affichent ce niveau d'optimisme.

### Trois enjeux majeurs pour assurer le développement

Les ressources humaines constituent l'enjeu majeur du développement des entreprises répondantes, avec près de 40% des dirigeants qui les intègrent aux facteurs clés de succès. Le développement commercial arrive en seconde position avec 34% des dirigeants considérant qu'il reste l'axe essentiel pour pérenniser son activité. Aussi, 23% des répondants placent le financement comme l'un des principaux leviers pour avoir les moyens de leurs ambitions.

En effet, assurer son développement commercial, retenir les talents et financer la croissance sont indissociables pour avoir les moyens de ses ambitions.

### Le haut de bilan, un parcours du combattant

De fortes velléités d'opérations de haut de bilan ressortent de nos échanges avec les entreprises qui composent le tissu économique français. En effet, c'est près de 71% des dirigeants qui envisagent une opération à court et moyen terme.

Pour 24% des intéressés, la crise sanitaire a eu un effet déclencheur, accélérateur d'un point de vue transactionnel. Malgré ces volontés, ces opérations demeurent encore trop peu accessibles pour 59% des dirigeants qui considèrent ne pas être suffisamment préparés. 68% d'entre eux jugent ne pas avoir un niveau d'information suffisant sur l'accompagnement dont ils pourraient bénéficier. Enfin, les deux tiers des dirigeants s'estiment peu armés pour trouver l'acteur le plus adapté en fonction de leur projet faute de temps et de connaissance.

## La parole aux dirigeants



« On assiste à une véritable envolée des financements dans l'écosystème des start-up et scale-up disruptives. Et c'est un excellent point pour notre souveraineté technologique. Cependant, il est encore trop peu fréquent pour les petites et moyennes entreprises, plus traditionnelles, de financer leur développement grâce à l'intervention d'investisseurs financiers. Ces entrepreneurs doivent faire des choix structurants, sortir des sentiers battus et prendre des risques afin d'innover, se développer, et s'internationaliser. Du côté des acteurs de la place, les fonds d'investissement ont encore une cible trop limitée, et ne semblent pas ouverts à l'ensemble du tissu économique réel. »

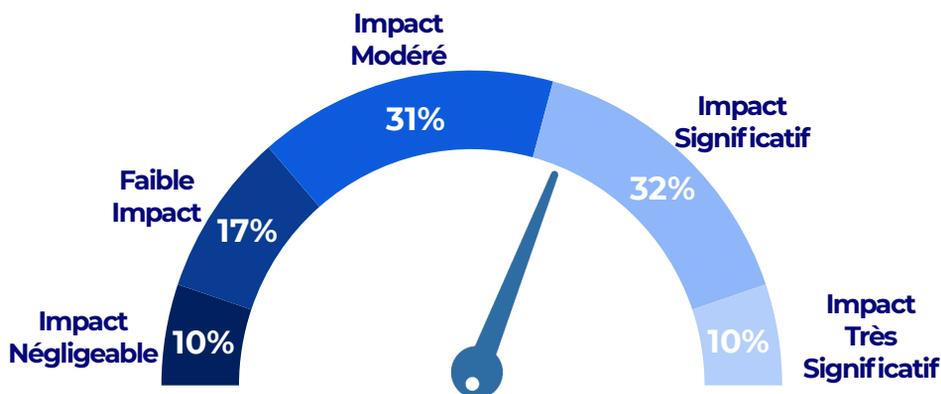
### Pierre-Marie Lehucher

Co-Président – Numeum et PDG – Berger-Levrault

Numeum, née de la fusion de Syntec Numérique et de TECH IN France, est l'organisation professionnelle de l'écosystème numérique en France. Numeum représente les Entreprises de Services du Numérique (ESN), les éditeurs de logiciels, les plateformes et les sociétés d'Ingénierie et de Conseil en Technologies (ICT).

Berger-Levrault, éditeur international de logiciels, accompagne les collectivités et administrations locales, les établissements médico-sociaux, le secteur hospitalier, les industries et le monde de l'éducation dans leur transformation digitale.

## L'impact de la crise sanitaire sur le niveau d'activité



# 73%

### des dirigeants témoignent d'un impact certain de la crise sur leurs activités

Avant un moment démocratique décisif pour l'avenir de notre pays, il convient de dresser un juste état des lieux de la situation économique nationale pour mesurer les impacts de la crise COVID-19.

Pour la majorité des dirigeants interrogés, la crise sanitaire a eu un impact sur leurs activités. En effet, 90% constatent que l'épidémie a impacté leur chiffre d'affaires et 42% considèrent que l'impact a été significatif voire très significatif.

Toutefois, cet effet négatif n'est pas généralisé, avec 27% des dirigeants qui considèrent que la crise a eu un impact faible sur leur entreprise et 10% d'entre eux qui estiment que l'épidémie n'a pas affecté leurs activités.

### Le numérique, une industrie résiliente

Ce constat est plus nuancé pour les entreprises du numérique puisque 36% d'entre elles affirment avoir été peu impactées voire pas impactées par la crise sanitaire. Parmi elles, seulement 5% disent avoir subi l'impact de la crise Covid de façon très significative ce qui est deux fois plus bas que celui observé sur la totalité des répondants.

### Les petites entreprises, les plus agiles

On constate un impact plus marqué sur les entreprises de plus grande taille. 93% des dirigeants d'entreprises générant plus de 25 millions d'euros de CA affirment avoir été impactés par la crise sanitaire et 60% de ces mêmes répondants disent avoir ressenti cet impact de manière significative voire très significative. A l'inverse, les entreprises de plus petite taille démontrent une meilleure adaptation face à ces temps difficiles avec uniquement 37% qui considèrent avoir subi un impact significatif voire très significatif.

## La parole aux dirigeants



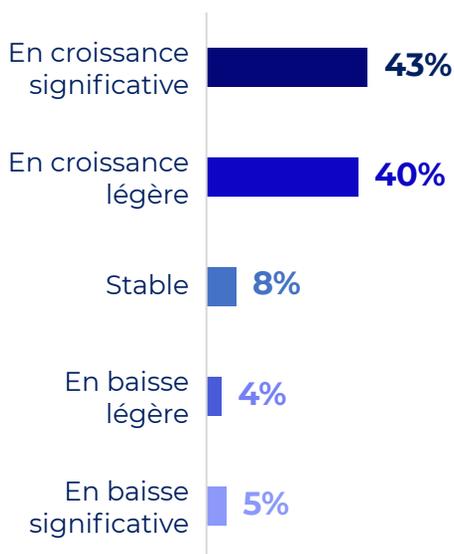
*« Après plusieurs années dans l'écosystème, je constate que le haut de bilan se structure et devient de plus en plus dense mais, aussi très complexe. Les moyens de financer la croissance sont nombreux, et les entrepreneurs manquent de temps et de connaissance de ce marché bien particulier. Ils ont donc besoin d'un accompagnement dans l'approche de ces opérations pour qu'elles existent, et d'un moyen de mettre en concurrence ces professionnels transactionnels, pour qu'elles soient un succès. Ces experts, fonds d'investissements et banquiers d'affaires jouent un rôle central dans le développement de notre tissu économique, mais malheureusement leur champ d'intervention reste trop restreint. Véritable phénomène de mode, ou effet de mimétisme, on constate un déficit d'investissement dans certains secteurs d'activité ou encore sur le segment des entreprises de petite taille, des organisations qui en auraient pourtant cruellement besoin. »*

### Maximilien Nayaradou

#### Directeur Général – Finance Innovation

Finance Innovation, pôle de compétitivité mondial, mène depuis sa création par l'état en juillet 2007 des actions concrètes pour inciter et faciliter le développement de projets innovants et de recherche à forte valeur ajoutée dans le secteur financier.

## Des dirigeants optimistes dans le contexte de la reprise économique



# 83%

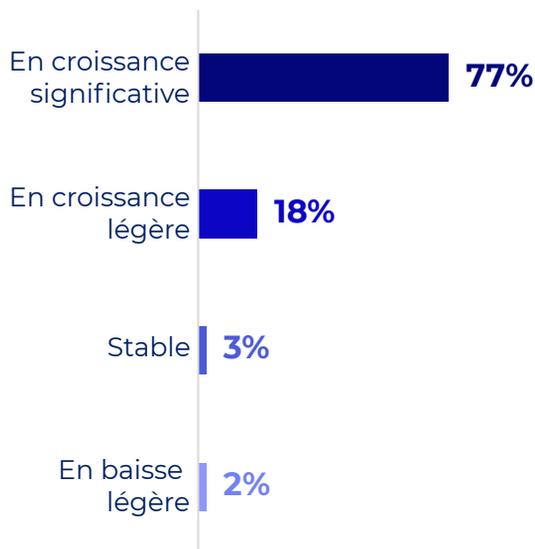
### des dirigeants estiment retrouver la croissance dès 2022

Dans le cadre de la deuxième édition du Baromètre Capitalis Intelligence, les dirigeants interrogés affichent une confiance solide à l'égard des perspectives économiques. Plus de 8 sociétés sur 10 affirment pouvoir renouer avec la croissance, dont plus de la moitié qui annoncent pouvoir réaliser une croissance significative sur l'année 2022.

# 95%

### des dirigeants estiment pouvoir renouer avec la croissance dans les 3 années à venir

Et sur le moyen-terme, les prédictions des dirigeants témoignent résolument d'une forte confiance en la reprise. Pas moins de 95% des dirigeants interrogés prévoient de poursuivre une trajectoire de croissance, dont 77% d'entre eux envisagent de réaliser une croissance significative d'ici à 2025.



## La parole aux dirigeants



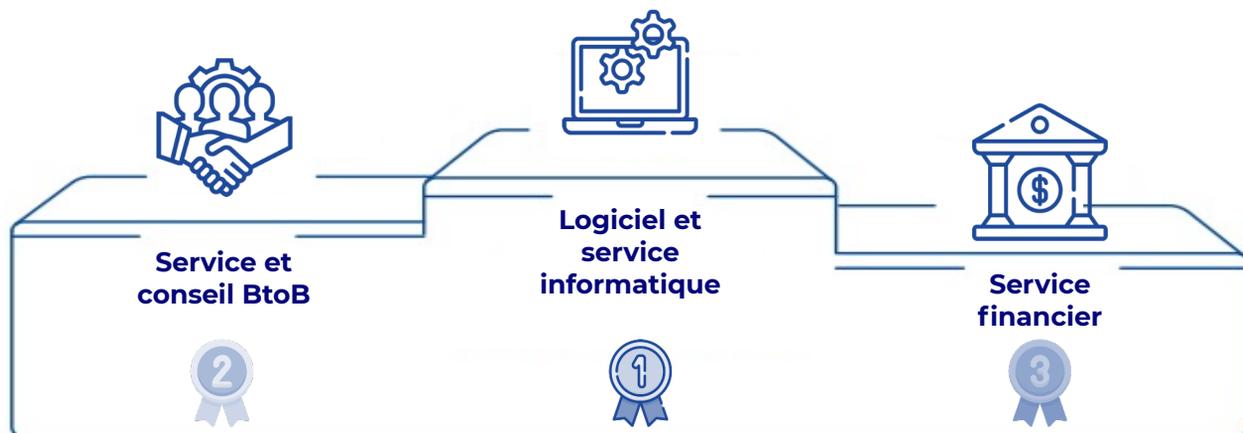
*« La demande de cadres de transition explose (DG, DAF, DRH...), avec des besoins qui ont triplé sur les derniers mois. Concernant les missions, environ 9 sur 10 traitent de l'accélération de la croissance et une seule d'opération de restructuring. Il y a quelques années, nous étions plutôt à proportion équivalente sur les deux activités. Dans un contexte où l'économie s'emballe, les dirigeants d'entreprise sont prêts à saisir les opportunités pour réaliser leur développement. Toutefois, le succès de ces organisations repose intégralement sur la capacité de ces femmes et hommes à mener à bien ces projets de croissance. »*

### **Patrick Abadie**

#### **PDG – Delville Management**

Delville Management est un acteur de référence du management de transition pure player, premium et indépendant. Delville Management accompagne ses clients dans leurs transformations à forts enjeux : changement d'actionnaires, M&A, retournement ou redressement, management de crise, conduite du changement.

## Des dirigeants optimistes dans le contexte de la reprise économique



### Pour le numérique, une forte confiance en l'avenir

Les acteurs de l'industrie du numérique affichent le taux de confiance le plus élevé avec 86% d'entre eux qui projettent de retrouver une croissance en 2022. Leurs ambitions sont résolument plus optimistes avec plus de la moitié des entreprises du numérique qui affirment que leur croissance sera significative en 2022.

D'après ces dirigeants du numérique, la croissance de ce marché se poursuivra sur les trois années à venir avec 82% des dirigeants de ce secteur qui ambitionnent de réaliser une croissance significative d'ici à 2025.

### Une reprise plus marquée pour les entreprises de plus grande taille

La taille des entreprises a un impact avéré sur les ambitions dans le contexte de la reprise, les grandes entreprises étant les plus confiantes.

Les entreprises générant plus de 25 millions d'euros de chiffre d'affaires affichent le niveau de confiance le plus élevé, avec plus de 9 dirigeants sur 10 qui ambitionnent de renouer avec la croissance à court terme, contre 80% pour les entreprises de taille plus restreinte.

Ce constat se confirme puisque, seulement 40% des entreprises de moins de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires prévoient une croissance significative sur 2022, quand 73 % des dirigeants de sociétés de plus grande taille l'ambitionnent.

Ces conclusions s'inscrivent dans la durée avec quasiment 100% des entreprises générant plus de 25 millions d'euros de chiffre d'affaires qui estiment pouvoir pérenniser cette croissance jusqu'en 2025 et 74% des entreprises de moins de 25 millions d'euros de chiffre d'affaires qui ambitionnent une croissance stable.

## La parole aux dirigeants



*« Le traitement du haut de bilan est un sujet particulièrement important dans la vie du dirigeant. Trouver les bons partenaires et s'entourer d'experts transactionnels et légaux pour accompagner le process et aboutir aux meilleures conditions n'est pas chose facile. Il peut être opportun de faire "rayonner" l'entreprise à travers des prix et concours et de s'inscrire - tant que possible - au sein des écosystèmes pour gagner en visibilité. L'opportunité d'être visible favorise les échanges. La multiplicité des rencontres permet d'identifier - à priori - les bons conseils qui comprennent nos enjeux pour nous aider à dérouler le processus et choisir les bons investisseurs, en phase avec la trajectoire, alignés sur les ambitions, sur le plan et sur les valeurs de l'entreprise. »*

### Jean-Paul Medioni

**PDG – Ubitransport**

Ubitransport imagine des solutions innovantes connectées favorisant le partage d'informations, en temps réel, entre les flottes de véhicules pour améliorer la mobilité au quotidien.

## Trois enjeux clés pour assurer le développement

Pour atteindre les objectifs de croissance des dirigeants de petites et moyennes entreprises, les ressources humaines, le développement commercial et le financement sont les 3 enjeux majeurs identifiés en 2022.



# 39%

des dirigeants placent les ressources humaines au cœur de leurs principaux enjeux. Face à un risque de perte de compétences en interne, les dirigeants admettent qu'il devient difficile d'attirer et de retenir les talents.

# 34%

des dirigeants placent le développement commercial dans les principales considérations, et affirment vouloir renforcer leur organe de « business development » afin de consolider leur position sur leur marché.

# 23%

des dirigeants affirment que le financement reste au cœur des enjeux des entreprises en 2022. La sortie de crise semble se dessiner et les dirigeants souhaitent profiter de cette période de relance pour affirmer leur place dans ce contexte nouveau.

## La parole aux dirigeants



« De la série A jusqu'à l'IPO, nos entrepreneurs manquent globalement d'informations et de lisibilité sur le champ des possibles en matière de haut de bilan. Dans ce contexte, il est donc essentiel de pouvoir s'entourer des conseils les plus adaptés pour les accompagner en fonctions de leurs enjeux, mais aussi des critères de l'opération. »

### Laurent Lafarge

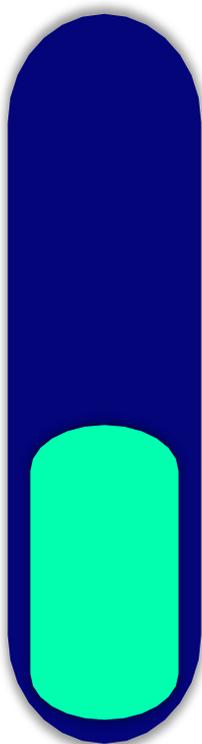
#### Président – Anevia et Président – Acklio

Anevia est fournisseur de premier plan de logiciels OTT et IPTV, solutions multi-écrans innovantes pour la diffusion de services de télévision en direct, de vidéo en streaming, de télévision en différé et de vidéo à la demande.

Expert en protocoles de communication, Acklio innove sur le marché des objets connectés avec une suite logicielle apportant des bénéfices significatifs pour l'interopérabilité, la sécurité et l'efficacité énergétique des déploiements IoT.

## Le haut de bilan, un parcours du combattant

Des dirigeants largement préoccupés par le sujet



**71%**

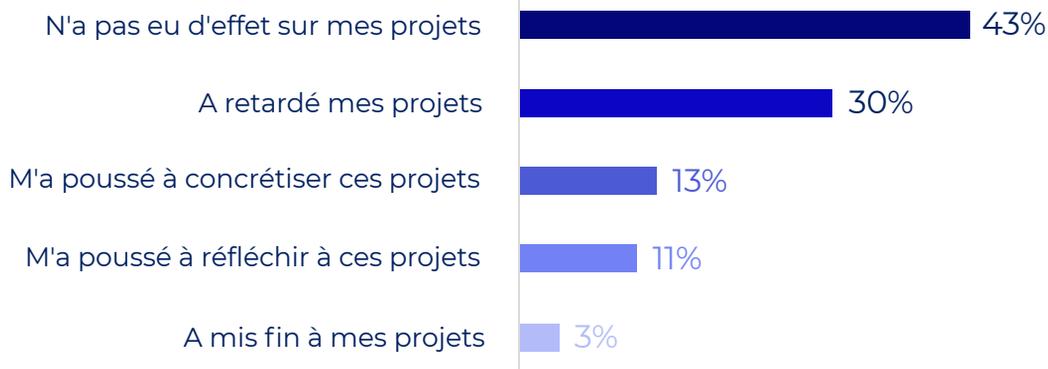
des dirigeants projettent  
une ou des opérations de  
haut de bilan à court,  
moyen ou long terme



**29%**

des dirigeants n'ont pas  
de projet transactionnel

### Des réflexions favorisées par le contexte actuel



## La parole aux dirigeants



*« Le haut de bilan est une question majeure pour le développement des PME de croissance telles que nous. Toutefois, il est important de bien appréhender ces opérations complexes ainsi que leurs enjeux... Pour cela, l'accompagnement est central afin d'en assurer le succès. »*

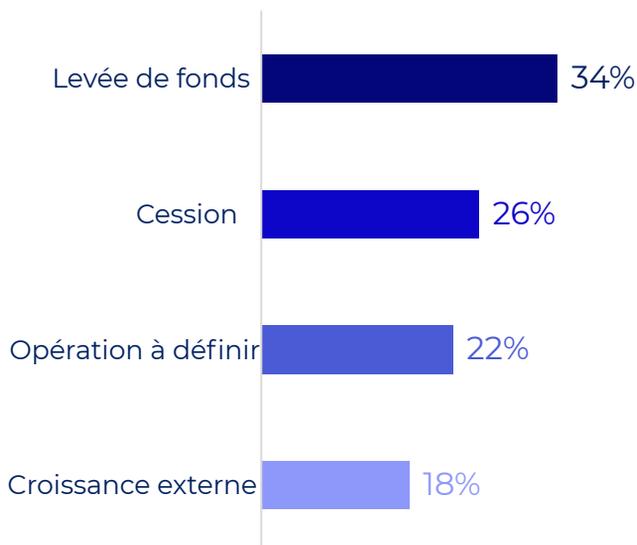
### Anne Vetter-Tifrit

**PDG – Groupe Velum**

Le Groupe VELUM est implanté dans l'Est de la France depuis 1975. Fort de ses 180 collaborateurs répartis dans le monde, le Groupe Velum réunit aujourd'hui quatre activités : l'éclairage professionnel, le thermolaquage, l'éclairage intérieur et extérieur dédié à la distribution et la fabrication de mobilier urbain.

# Le haut de bilan, un parcours du combattant

## Une large variété d'opérations envisagées...



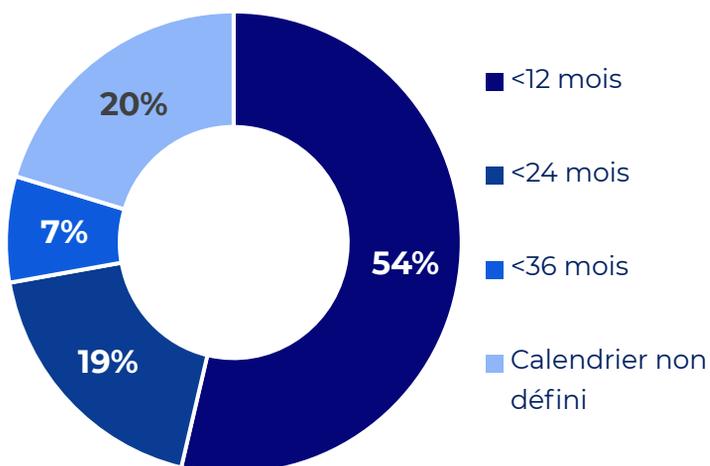
La variété d'opérations envisagées est majoritairement constituée de levées de fonds. Cela s'explique par la volonté des dirigeants de saisir les opportunités liées à la reprise économique et d'affirmer leur potentiel de croissance.

22% des dirigeants n'ont pas encore de vision claire de la typologie d'opération qu'ils envisagent réaliser par manque d'informations et de préparation mettant en évidence l'opacité de l'offre de cet écosystème.

## ... majoritairement à court terme

Les calendriers définis par les dirigeants confirment cette volonté de saisir les opportunités rapidement.

Pour 20% d'entre eux, ce n'est pas une priorité, malgré leur volonté de réaliser une opération, ils n'ont pas défini de calendrier.



## La parole aux dirigeants



AIDE AUX FINANCEMENTS DE VOTRE DÉVELOPPEMENT

*« Ces derniers mois, nous avons constaté de véritables aubaines sur les financements publics disponibles. À l'occasion du plan de relance France2030, cette tendance se poursuivra de manière plus ciblée sur les prochaines années. Par nature, les dispositifs d'aides sont des outils déclinables dans des délais variables et qui agissent en complément pour inciter les initiatives d'investissement et d'innovation. Pour cela, il est important pour les entrepreneurs de redoubler d'attention en termes d'anticipation de leurs besoins de financement et de préparation dans leurs projets de développement. »*

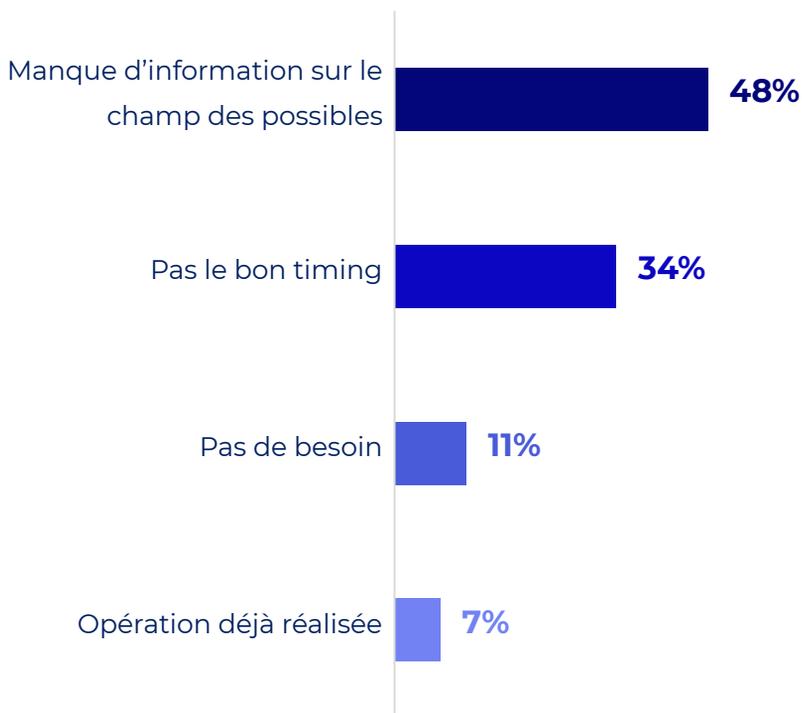
### Frédéric Rey

Directeur Associé – Aread

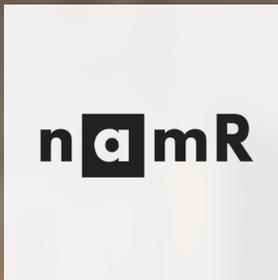
AREAD aide les entreprises industrielles et technologiques à obtenir des subventions régionales, nationales et européennes pour financer leurs projets.

## Le haut de bilan, un parcours du combattant

Les principaux freins qui empêchent d'envisager une opération de haut de bilan



## La parole aux dirigeants

A portrait of Chloé Clair, a woman with long dark hair, wearing large earrings, looking slightly to the right. The background is blurred with warm lights.The logo for namR, consisting of the lowercase letters 'namR' in a bold, sans-serif font, with the 'a' inside a black square, all on a white background.

namR

*« IPO, capital-risque ou industriel... Toutes ces options de financement nécessitent l'intervention d'experts. Autant de professionnels dont les compétences techniques sont nécessaires, mais dont la mise en concurrence s'avère difficile, voire impossible, car chacun des acteurs s'est spécialisé dans l'une des voies. Il manque un accompagnement agnostique, un acteur qui agit à la fois comme un facilitateur et comme un tiers de confiance, qui vise à flécher notre parcours pour réunir les meilleurs acteurs selon nos besoins, garantir les bonnes conditions de notre opération et maximiser le succès du projet envisagé. »*

### Chloé Clair

PDG – namR

namR est une société spécialisée dans la production et le traitement de donnée géolocalisée et propose des solutions de data intelligence au service de la transition écologique.

# Le haut de bilan, un parcours du combattant

## L'information et la préparation, les clés de la réussite

Hormis ces éléments de contexte macro-économique liés à la période particulière que nous traversons, l'accompagnement des dirigeants est un facteur structurel souvent sous-estimé qui impacte la réussite des opérations de haut de bilan. En effet, le financement et la cession d'entreprise exigent des connaissances précises dans beaucoup de domaines – financier, juridique, fiscal, social, administratif – qui relèvent de spécialistes.

Il ne s'agit pas de leur déléguer la décision, mais d'utiliser leurs compétences pour maîtriser tous les aspects du dossier. Le diagnostic doit pouvoir s'appuyer sur les professionnels les plus adaptés à l'opération pour servir au mieux une multitude de problématiques qui ne peuvent être appréhendées de manière indépendante. Cet accompagnement s'avère indispensable pour permettre au dirigeant d'anticiper correctement le développement de son entreprise.

# 59%

des dirigeants estiment ne pas être suffisamment préparés pour exécuter une opération de haut de bilan

# 68%

des dirigeants considèrent ne pas avoir un niveau d'information suffisant dans l'accompagnement dont ils pourraient bénéficier dans le cadre d'une opération

# 79%

des dirigeants jugent leur niveau de connaissance des métiers de la banque d'affaires et de l'investissement comme insuffisant

## La parole aux dirigeants



« La France est un beau pays pour entreprendre, que ce soit en termes d'aides ou de dispositifs d'accompagnement. Toutefois, attention à ne pas confondre vitesse et précipitation. On observe dans l'écosystème une course effrénée à la levée de fonds et au « cash burn ». Cette volonté de développer des licornes françaises ne doit pas se faire aux dépens du développement de champions régionaux qui favorisent l'attractivité de nos territoires. Ces derniers représentent également de beaux challenges d'accompagnements stratégiques et financiers en accord avec une vision plus pérenne, rentable et locale. »

### Hugo Frering

Fondateur – Tshoko

Tshoko est une solution digitale innovante qui améliore l'expérience client in-store à travers une immersion auditive.

# Le haut de bilan, un parcours du combattant

## L'accompagnement, un gage de succès

Dans un marché perçu comme opaque et complexe, la majorité des répondants jugent être mal informés et peu préparés dans l'approche d'une opération d'augmentation de capital ou de cession. Les principales causes ? Un écosystème mal structuré avec une multiplicité d'intervenants aux compétences inégales. Cette diversité des acteurs réduit la lisibilité de l'offre, des intermédiaires jusqu'aux investisseurs; et complexifie la préparation des dirigeants.

S'en suivent des opérations sous-performantes pour le dirigeant qui, faute d'avoir pu faire un choix éclairé, aura fait appel à des professionnels dont la compétence ou les intérêts n'étaient pas alignés avec son projet. Seront notamment impactés la valorisation de l'entreprise, le temps d'exécution de l'opération – déjà douloureusement long par nature – l'actionnariat, et par extension le développement de la société.



# 68%

des dirigeants s'estiment peu capables de trouver l'acteur le plus adapté en fonction de leur projet par eux-mêmes faute de temps

# 65%

des dirigeants s'estiment peu capables de trouver l'acteur le plus adapté en fonction de leur projet par eux-mêmes faute de connaissance

# 76%

des dirigeants sont intéressés par un spécialiste du marché transactionnel en mesure d'identifier et mobiliser pour eux les intermédiaires les plus adaptés



## La parole aux dirigeants



**Fin**WEDGE

*« Les dirigeants de petites et moyennes entreprises sont trop peu éduqués sur les problématiques financières. Aussi, ils font face à un marché très dense, voire opaque, avec une multiplicité d'acteurs et une offre complexe. Pour mener à bien leurs projets de haut de bilan, il est nécessaire de structurer l'écosystème, de flécher leur parcours afin de leur permettre d'avoir accès aux meilleurs accompagnements disponibles. »*

### **Delphine Monti**

**PDG – Finwedge**

Finwedge fournit des opportunités d'investissement aux acheteurs par le biais de la plateforme WedgeInvest® en offrant de nombreux services digitalisés qui permettent aux investisseurs de construire leur propre stratégie en ligne.

**Capitalis Intelligence** est la Fintech qui simplifie le financement et la cession d'entreprise en mettant le meilleur de l'humain et de la technologie au service de votre opération selon vos besoins. Grâce à notre technologie propriétaire basée sur l'Intelligence Artificielle, nous réinventons l'accompagnement dans la réalisation de levée de fonds et de cession en mobilisant les acteurs du conseil et de l'investissement qui feront de votre projet un succès.

Nous nous engageons à favoriser le développement du tissu économique français afin de participer au dynamisme, à l'attractivité et à l'emploi au sein des territoires. De fait, nous accompagnons des créations et des reprises d'entreprises plus pérennes et créatrices de valeur dans un contexte de forte incertitude économique et sociale. Pour cela, nous nous efforçons de promouvoir et d'élargir la visibilité des accompagnements disponibles en simplifiant leurs accès au dirigeant.

Retrouvez plus d'informations sur notre organisation sur [www.capitalis-intelligence.fr](http://www.capitalis-intelligence.fr)

© 2022 Capitalis Intelligence

Tous droits réservés.

Cette publication a valeur d'information générale et ne saurait se substituer à un conseil professionnel en matière comptable, fiscale ou autre. Pour toute question spécifique, vous devez vous adresser à vos conseillers.

## Contacts

### Dylan Peron

CEO, Capitalis Intelligence

Tél. : +33 (0)7 77 32 45 21

Email : [dylan.peron@capitalis-intelligence.fr](mailto:dylan.peron@capitalis-intelligence.fr)

### Josselin Butet

Managing Partner, Capitalis Intelligence

Tél. : +33 (0)6 31 22 06 83

Email : [josselin.butet@capitalis-intelligence.fr](mailto:josselin.butet@capitalis-intelligence.fr)



**Capitalis Intelligence**