

# L'attractivité du territoire : un élément déterminant

Créer son entreprise, c'est aussi penser au potentiel d'achat de ses cibles, à son environnement concurrentiel, aux réseaux de transport, aux équipements disponibles, aux soutiens possibles... bref à l'attractivité du territoire.

Se sentir soutenu est encourageant quand on se lance dans un projet d'entreprise. De plus en plus d'agglomérations et de régions l'ont bien compris. Pour attirer les entrepreneurs, elles développent des services intéressants tout en veillant à maintenir un dynamisme réel dans leur territoire (accès, salles de réunion, réseaux Internet et téléphonie...).

## Choisir un lieu

Les pépinières d'entreprises font partie de ces solutions judicieuses. Elles permettent au créateur de disposer d'une infrastructure durant sa période de lancement pour un loyer préférentiel. Très souvent de multiples services sont regroupés pour faciliter son quotidien, tels que les relevés de Poste, un standard téléphonique ou encore des lieux de réception professionnels.

Les activités innovantes ou spécifiques ont tout intérêt par exemple à s'implanter près de pôles de compétitivité, de centres de recherches ou d'universités. Les porteurs de projet peuvent ainsi accéder à des ressources mutualisées et se créer un réseau plus rapidement.

Pour les entrepreneurs qui visent un développement à l'international, il est pertinent de sélectionner une adresse bien desservie et proche si possible des grands axes de transport (gare, aéroport...).

S'implanter en zones aidées (ZFU, ZAFR, ZRR, QPV...) permet enfin de bénéficier d'exonérations fiscales et sociales pendant les premiers mois de son activité.

## Tenir compte des forces vives

L'attractivité d'un territoire repose aussi sur sa capacité à se mobiliser et à fédérer. Clubs d'entreprises, associations de chefs d'entreprises, réseaux, clusters... sont le signe d'un dynamisme fort. S'en rapprocher permet de partager son expérience, de trouver des solutions à des problématiques individuelles ou communes, d'innover ou encore de lancer de nouveaux marchés.



## DC Pilot : au service de la performance commerciale des entreprises

Créée en 2009 par Benoit Frey, DC Pilot est la première marque de Direction Commerciale partagée de France. Le GIE, né en 2014, compte déjà 14 Directeurs Commerciaux à temps partagé, avec pour objectif d'en regrouper 50 d'ici 2 ans.

« Les intérêts pour une PME de passer par un D.C. à temps partagé, explique Benoit Frey, sont multiples. Elle a souvent peu de temps, de visibilité et de budget à consacrer au recrutement. La PME a également peu de solutions pour accéder à des compétences de haut niveau. Enfin, elle gagne en souplesse et en réactivité. L'entreprise peut à tout moment adapter le temps de travail du DC à temps partagé ».

DC Pilot s'engage à créer de la valeur ajoutée au profit de la performance commerciale de ses clients, en capitalisant sur des profils experts, qui s'impliquent dans l'entreprise au même titre qu'un salarié et ont, de plus, à cœur d'agir au service du développement socio-économique territorial. Avec DC Pilot, l'entreprise peut donc compter sur un DC opérationnel, à temps choisi et sans contrainte salariale.

Pour plus d'information sur [www.dc-pilot.com](http://www.dc-pilot.com)  
28, rue du Faubourg de Saverne - 67000 Strasbourg  
contact@dc-pilot.com - Tél: 03 88 60 58 19



Les CCI (Chambres de Commerce et d'Industrie) peuvent vous renseigner et vous lister les structures correspondant à votre secteur d'activité ou à vos attentes. Celles-ci accompagnent d'ailleurs les créateurs tout au long de leur phase de réflexion.

Des équipes pluridisciplinaires (avocats, experts comptables, notaires, représentants du RSI, banques...) sont au service des entrepreneurs. Elles peuvent vous guider et vous conseiller. Les collectivités locales et les agglomérations soutiennent aussi les porteurs de projets.