



■ VALEUR AJOUTÉE

Business angels en action

La Lorraine peut enfin compter sur ses business angels et capital-risqueurs. En quatre ans, l'écosystème régional s'est considérablement modifié. Le regard tourné vers les start-up qui se multiplient.

« Depuis 2013, beaucoup de choses se développent : start-up, événements, business angels », constate Stéphane Thioly, un des créateurs de Pôle Capital, responsable des incubateurs-accélerateurs PaPinière et Paddock à Nancy et sa région. « Même les élus ont changé de vision. »

Thierry Chapusot, président de la coopérative de pharmaciens Weelcoop et de sa filiale Pharmagest, confirme « l'engouement pour les start-up ».

Il y a moins de quatre ans, le jeune entrepreneur n'avait d'autre choix que d'aller voir la banque... sans grandes chances.

« Il manquait une couche entre l'incubateur et la création d'entreprise », analyse Gilles Caumont, président d'Adista. « Celle du fonds d'amorçage. » Business angels et capital-risqueurs, comme Ader, sont venus combler le manque.

Il y a deux ans, s'est créé Yeast. Une quinzaine d'entrepreneurs spécialisés dans le numérique décidés à investir. Mirissy, My Music Teacher, Smartfizz, Fetch, Citizen Cam, Vivoka (lire ci-contre) en ont bénéficié. « On en auditionne une quinzaine dans l'année », révèle Gilles Caumont, représentant de Yeast.

« Chacun décide d'y aller ou pas en fonction de ses moyens et de ses envies. » Avec des tickets de 10 à 100 000 €. « Si on veut financer un commercial, de la recherche & développement sur un an, on est vite dans les 100 000 €. »

« De l'argent, je n'en ai pas gagné,



A Nancy et en Belgique, Seed4Start est le plus grand forum de capital-risque du Grand Est transfrontalier. Les start-up y présentent leurs activités. Charge à elles de séduire les investisseurs. Photo DR

mais pas perdu non plus », calcule Thierry Chapusot. « Notre pays a besoin d'entrepreneurs et nous investissons dans des start-up qui sont

dans le domaine de la santé. » Sailendra, de l'intelligence artificielle dans le e-commerce, est la toute dernière mise de l'entreprise.

Une relation humaine, « un écosystème qui donne le moral », sourit Gilles Caumont. « Une cure de jouvence », renchérit Jean-Daniel Hamet. Les business angels ne comptent pas là-dessus pour se faire de l'argent.

« Ces jeunes sont des héros »

« On rend au système ce que le système nous a donné », simplifie Gilles Caumont. « On aime bien gagner, mais ça n'est pas de la finance. C'est une façon intelligente d'utiliser l'argent et de redonner de l'expérience. » Jean-Daniel Hamet, l'ancien propriétaire de Géric à Thionville, investit sur ses fonds propres depuis

dix-huit mois. Il a choisi Divacore, Vivoka et WizzVet. « On n'est pas là pour faire un coup. On accompagne. Quand on a gagné de l'argent, on se sent obligé de renvoyer l'ascenseur à des gens qui s'arrachent pour construire quelque chose. Ces jeunes sont des héros. »

Gagner, c'est tout de même ce que recherchent Stéphane Thioly et son associé André Raoul (société d'investissement Pôle Capital basée à Paris : 37 start-up en portefeuille).

Mais toujours avec la volonté d'épauler cet écosystème naissant, d'apporter une expérience.

« Aujourd'hui, on cherche à ramener des investisseurs parisiens vers la Lorraine. C'est ce qu'on a fait pour Divacore et 5M venture. »

Laurence SCHMITT

Capital-risque et Cie

« Le business angel, c'est un privé qui investit, en son nom, son propre argent », explique Stéphane Thioly. Ce trentenaire est arrivé à Nancy à l'appel de François Piot, lui-même business angel, président du groupe Prêt-à-partir. Il lui mettait à disposition 800 m² de locaux au sein de son siège à Gondreville. Objectif : créer la première pépinière privée de Lorraine. Depuis, dans le cadre de Lor'N'Tech, s'est monté le Paddock. « Un fonds, c'est une société privée ou une institution publique qui investit », poursuit Stéphane Thioly. « La nouvelle mode, c'est le corporate venture ; des grands groupes de type Orange, Engie, La Poste, EDF, etc., constituent leurs propres fonds et lancent des appels à projets en direction des start-up. »

Le 9 février, à Nancy, lors de l'événement Osez l'économie de demain, aura lieu le premier BigUp4Start-up. Les start-up lorraines retenues répondront publiquement à des appels à projets.



« La déduction de l'ISF, c'était une belle carotte. »

Supprimer l'Impôt sur la fortune (ISF) pourrait-il signifier la mort des business angels ?

« Pas faux », répond Gilles Caumont (Adista).

« Un tiers des investissements passent dans le cadre de la défiscalisation. »

D'autres mesures de défiscalisation sont à l'étude, comme « déduire les moins-values de l'impôt », explique Stéphane Thioly, co-créateur de Pôle Capital. Pour lui, « la déduction de l'ISF, c'était une belle carotte. »

financement

Pas que les privés

Les territoires se préoccupent du capital-risque. Très différent des aides et autres subventions.

En Lorraine, la région avait créé ILP, un fonds public-privé présidé par Hervé Obed, dirigeant de ProConsultant informatique. C'est lui qui a poussé pour obtenir de l'ex-région Lorraine un fonds de 7 M€ consacrés au numérique. Car c'est bien ce secteur qui rebat les cartes de l'écosystème, ouvrant tous les champs des possibles. Depuis, la région Grand Est a créé Grand Est Capital. 100 M€ ouverts aux entreprises lancées dans l'innovation et la recherche.



« De belles rencontres »

innovation



Noviatek, à Florange. Patience et pugnacité ont payé avec Pharmagest. Photo archives RL/Philippe NEU

NOVIATEK. Thierry Chapusot et Pharmagest croient en cette start-up en pépinière à Florange sur le segment de la silver-économie. « Ces deux jeunes ont tenu quatre ans. Ils ont de l'estomac, avec toutes les caractéristiques de l'entrepreneur. C'est une belle rencontre. Car, avant tout, on investit dans les hommes. » Régis Ciré et Mathieu Muller s'étaient présentés il y a quatre ans à Thierry Chapusot. Il les avait écoutés. Quatre ans plus tard, les deux électroniciens sont revenus avec la preuve de leur concept: un système autonome de maintien à domicile, grâce à des capteurs sans fil capables de mesurer l'activité intérieure hors internet. « Maintenant, il faut industrialiser le prototype. Ils travaillent avec une autre de nos start-up. La commercialisation devrait commencer en septembre de cette année. »



Vivoka, trois jeunes issus d'Epitech, ont séduit les business angels.

Photo archives RL/Marc WIRTZ

VIVOKA. Start-up messine. Majordome à domicile ou la domotique par contrôle de la voix. « La levée de fonds, c'est l'étape cruciale. Yeast a investi à deux reprises », témoigne William Simonin, qui travaille depuis deux ans sur le projet avec ses deux associés. « Le coaching est important ; marketing, financement, communication. Ça nous permet aussi de pénétrer le réseau. Si on a des questions sur des points stratégiques, on demande. Il ne faut pas rester seul. Il faut être ouvert, écouter les conseils. » Vivoka avait fait le choix du crowdfunding pour accroître ses fonds propres. Ça n'a pas fonctionné. Aujourd'hui, la start-up regarde vers la grande distribution. Jean-Daniel Hamet, business angel ancien directeur de Géric, a partagé ses contacts et prodigué des conseils sur la stratégie et les éléments de langage.