



VALEUR AJOUTÉE > Innovation

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.

« **D**epuis 2013, beaucoup de choses se développent : start-up, événements, business angels », constate Stéphane Thioly, un des créateurs de Pôle Capital, responsable des incubateurs-accelérateurs 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 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 100000€. « Si on veut financer un



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

commercial, de la recherche & développement sur un an, on est vite dans les 100000€.»

« Pas de la finance »

« De l'argent, je n'en ai pas gagné, 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 Ha-

met. 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 », image 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



TÉMOIGNAGES



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.



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 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. »