

Les Sophia Business Angels au chevet des start-up

C'est fait à Sophia Particulièrement cosmopolite, le club d'investisseurs sophilopolitain finance une quinzaine de projets par an, soit 50 millions d'euros investis en dix ans

Voilà dix ans qu'ils se penchent sur le berceau des start-up. Eux, ce sont les Sophia Business Angels (SBA). Des investisseurs impliqués, qui scrutent les bons projets et proposent des financements aux plus prometteurs. Ainsi qu'un réel accompagnement. Des anges gardiens des affaires de plus en plus connus et courtisés. Revue de détails avec le président du club Jean-Louis Brelet :

Quelle est l'origine des Sophia Business Angels ?

Notre club a été fondé en 2003, mais il dépend d'une fédération nationale, France Angels, créée en 2001. Celle-ci compte 82 clubs aujourd'hui, représentant environ 4 500 *business angels* qui investissent au total près de 45 millions d'euros par an. Avec notre cinquantaine de membres, nous sommes l'un des clubs les plus importants de France.

Qui sont les investisseurs de SBA ?

La particularité de notre club est que tout se passe en anglais, car les deux tiers des membres sont d'origine étrangère. Ce sont, pour beaucoup, des anciens chefs d'entreprise qui ont réussi, vendu leur société, et qui viennent sur la Côte d'Azur pour en profiter. Mais ils souhaitent rester en contact avec le monde des affaires et partager leur expérience.

Quelles sommes sont investies ?
Nous disons aux nouveaux membres que, dans le pire des cas, il faut qu'ils puissent se

permettre de perdre l'argent qu'ils vont investir. Les SBA interviennent au cours de la phase d'amorçage de la société, c'est la période la plus risquée. Au total, depuis dix ans, nous avons investi plus de 50 millions d'euros. La force d'investissement de chaque membre est de 10 000 à 200 000 € par projet. Nous fonctionnons souvent en coinvestissement, en nous mettant à plusieurs pour soutenir un même projet. Le créateur peut ainsi espérer entre 100 000 et 600 000 € par levée de fonds. Après, il n'est pas rare que les sponsors qui sont intervenus sur ce projet réinjectent de l'argent dans les tours de table suivants.

Comment sélectionnez-vous les projets ?

Sur une centaine de projets présentés chaque année, nous en retenons une quinzaine. La plupart des candidats postent leur dossier sur notre site Internet. Certains projets sont aussi *pitchés* lors de nos *Start-up factories*, qui rassemblent différents acteurs économiques. Il faut que l'entreprise soit déjà juridiquement lancée, qu'il y ait un *business plan* sérieux. Sur Sophia, nous cherchons aussi l'aspect technologique et innovant. Après une présélection, les porteurs de projets sont convoqués à se présenter devant les investisseurs de SBA susceptibles d'être intéressés par leur société. Lorsque plusieurs membres sont interpellés par un projet, un comité d'investissement se met en place avec un leader.



Jean-Louis Brelet est à la tête des SBA depuis janvier 2013. (Photo Vincent Rossotti)

Commentent alors plusieurs semaines d'études approfondies du dossier. Au bout de deux mois environ, les investisseurs disent s'ils vont s'engager ou pas. Si oui, ils deviennent sponsors. Ensuite, ils suivront de près l'entreprise financée. C'est parce qu'il y a cet

accompagnement qu'ils acceptent de prendre un risque financier.

Comment se déroule l'accompagnement ?

Les sponsors ont des réunions au moins tous les trois mois avec le

dirigeant de la société financée. Ils sont disponibles quand il y a besoin de conseils, ils mettent à disposition leur expérience et leur carnet d'adresses. Nous organisons aussi des *Venture academy* pour certaines entreprises aidées. Ce sont des journées de coaching avec des chefs d'entreprises. Elles permettent aux start-up d'avancer sur certains aspects encore incertains de leur business. Et, cette année, nous lançons un nouvel événement appelé *Smart Exit*.

En quoi consiste-t-il ?

Il s'agit d'aider les sociétés financées et leurs sponsors à préparer leur éventuelle sortie, par exemple via l'acquisition par un grand groupe. Nous allons réunir sur une même journée des acteurs professionnels susceptibles d'être intéressés par un rachat. Ils expliqueront ce qu'ils recherchent, leur façon de valoriser une entreprise.

Depuis dix ans, avez-vous connu de belles *success stories* ?

Plusieurs. Nous pouvons, par exemple, citer SENSEOr, leader mondial des capteurs sans fil et sans batterie. Créée en 2006, la société a été acquise par le groupe international Wika en 2012. Ses sponsors ont récupéré 1,4 fois leur investissement de départ.

PROPOS RECUEILLIS PAR FLORENCE BUADES
fbuades@nicematin.fr

www.sophiabusinessangels.com

Entrepreneur-sponsor, un rapport gagnant-gagnant

Insight SIP fait partie des chancelles start-up qui ont su attirer l'attention des Sophia Business Angels. Spécialisée dans la communication sans fil et les composants miniaturisés pour les smartphones, tablettes et autres PC, la société sophilopolitaine a bien évolué depuis sa création il y a sept ans. Elle emploie aujourd'hui

une dizaine de personnes et a su décrocher des marchés à l'international. Une croissance dans laquelle SBA a joué un rôle majeur. Michel Beghin, le fondateur et directeur général de la société, ainsi que Nick Wood, le sponsor, croisent leurs regards sur cette expérience.

« Sans les SBA, nous ne serions plus là »

« Nous avons débuté l'aventure Insight SIP avec des fonds propres et des prêts du public, explique Michel Beghin. Nous avons décroché nos premiers clients, notamment en Europe. Un marché qui s'est avéré cependant trop restreint. Le développement aux USA et en Asie était indissociable de notre survie. Pour cela, il fallait lever des fonds. Mais décrocher des financements est très compliqué, d'autant plus pour une société de haute technologie. Il est



Nick Wood, le sponsor.

difficile de trouver des interlocuteurs et des investisseurs qui comprennent vraiment ce que l'on fait. « J'ai rencontré les SBA via le réseau sophilopolitain. Mon dossier les a intéressés, il y a eu des tas de questions et d'entretiens très pointus. Mais eux savaient de quoi nous parlions, ils ont compris les enjeux.

Grâce à eux, nous avons ouvert un bureau aux États-Unis et un autre au Japon. Sans cela, nous ne serions plus là. Ils ont participé à d'autres levées de fonds et ont investi au total 800 000 € en trois fois. J'apprécie le fait qu'ils soient impliqués sans être trop intrusifs. Comme le fait qu'ils soient d'anciens patrons eux-mêmes, et pas de simples conseillers sans vécu. Ils m'apportent une vision anglo-saxonne des choses, des idées. »

« Plus par goût que pour l'argent »

Côté sponsor, Nick Wood, un Anglais, a « connu le succès avec (sa) société dans le domaine des logiciens pour téléphones portables. Quand je l'ai vendue, je suis venu sur la Côte, raconte-t-il. Au début, j'ai profité des plaisirs de la vie. Mais, très vite, je me suis dit que j'étais encore jeune et que je n'allais

pas passer toutes mes journées à jouer au golf ou à bronzer à la plage. Je voulais utiliser ma tête, rester en lien avec le monde des affaires et de la technologie, sans pour autant créer une nouvelle affaire moi-même. J'ai vu un article sur les SBA et je me suis dit que c'était pour moi. Quand j'ai découvert le projet d'Insight SIP, j'ai de suite senti le potentiel : le sans-contact et la miniaturisation, c'est l'avenir. Je me suis impliqué. Je fais cela par goût personnel plus que pour gagner de l'argent. Je pense apporter à Michel une vision avec plus de recul que quand on est, comme lui, la tête dans le guidon. Avec mon expérience, je lui donne mon avis sur certains choix stratégiques. C'est très intéressant. Tellement bien que, quand le président est parti à la retraite, j'ai pris sa place et je me mets donc à travailler de temps en temps! »

F. B.



Michel Beghin, l'entrepreneur. (Photos F. B.)