



**LNP**

Les Nouvelles Publications  
économiques & juridiques

Vendredi 21 juin 2019 / prix : 1,50 euro  
N°10 057

# « LE MARCHÉ EST TRÈS PORTEUR POUR LES CHEFS D'ENTREPRISE »

Charles Richardson,  
président de Provence Business Angels

**ENTREPRENDRE**  
Maison Naja :  
retour aux origines

**L'ŒIL DE LA RÉDAC**  
Le Club Top 20 expose  
à l'aéroport

**RETOUR SUR**  
Les 80 ans du Centre  
des jeunes dirigeants

**arapi**  
provence & var

COTISATION ANNUELLE BNC - BIC

Individuel : 169 TTC/an  
Société : 338 TTC/an  
Micro : 84,<sup>50</sup> TTC/an



**CHARLES  
RICHARDSON,**  
président de Provence  
Business Angels

# « Le marché est très porteur pour les chefs d'entreprise »

Alors que Provence Business Angels (PBA) vient de publier ses résultats annuels, Charles Richardson, son président depuis 2016, revient sur le développement de l'association tant au niveau de ses membres investisseurs que de ses cibles entrepreneurs. L'occasion aussi de parler de l'attractivité de Marseille pour les start-up.

• **LNP : Un chef d'entreprise pense-t-il à se tourner vers les business angels lorsqu'il est en recherche de financement ?**

**CHARLES RICHARDSON :** Nous constatons que les gens connaissent mieux qu'auparavant l'existence des business angels. Du reste, nous recevons plus de demandes et elles sont de meilleure qualité. Il faut dire qu'il y a dix ans, les jeunes qui sortaient d'école de commerce ou d'un cursus financier rêvaient d'être cadre supérieur dans une grande entreprise. Aujourd'hui, dans neuf cas sur dix, ils veulent créer leur structure.

• **Comment définissez-vous le métier de business angels ?**

C'est une personne qui investit et s'investit aux côtés du chef d'entreprise. Le business angel s'implique dans l'his-

toire, dans l'aventure du créateur d'entreprise. Son travail est palpable. Créée en 2008, Provence Business Angels (PBA) est une association loi 1901. Elle est membre de la fédération France Angels. Notre mission ? Fédérer un réseau de business angels afin de favoriser l'investissement dans des jeunes entreprises par l'apport de fonds privés - en fonds propres - et de compétences.

• **A qui vous adressez-vous ?**

Nous nous intéressons aux projets innovants et à fort potentiel de croissance. Mais nous ne nous limitons pas à des secteurs d'activité précis, ce qui est particulièrement stimulant, inspirant pour nos membres investisseurs. Le réseau a investi dans des secteurs variés tels que l'industrie, la santé, le digital, les objets connectés, les cleantech\*, le medical device\*\* etc. ➔

•••→ • **Comment se porte le marché du financement aujourd'hui ?**

Le marché est très porteur pour les chefs d'entreprise. Il y a de l'argent public et privé disponible. A titre d'exemple, nous devons assister lors de notre dernier comité de sélection à sept présentations de start-up. Au final, nous n'en avons eu que quatre. Trois start-up ont clôturé une levée de fonds entretemps avec d'autres acteurs. Actuellement, c'est de la folie. Même si nous sommes parmi les plus rapides pour donner une réponse à nos entrepreneurs, nous devons aller encore plus vite.

• **La concurrence est rude ?**

Oui. Et pour cause : d'un côté, nous avons augmenté nos capacités de financement et nous proposons des sommes plus importantes aux entrepreneurs ; et de l'autre côté, les fonds et autres acteurs du capital investissement s'adressent de plus en plus, depuis un an ou deux, à des entreprises en phase d'amorçage.

• **Du coup, qu'est-ce qui vous différencie des fonds, aujourd'hui ?**

On a moins d'exigence qu'eux, notamment en termes d'audit ou de pactes

d'actionnaires, et on va plus vite dans nos prises de décision. Mais cela ne veut pas dire que nous ne sommes pas structurés, bien au contraire.

• **Qui sont les business angels membres de PBA ?**

Nous avons la chance de grossir et d'intégrer de nouveaux membres investisseurs au fil des ans. Aujourd'hui, nous sommes 90 (deux tiers d'entrepreneurs, un tiers de managers de haut niveau). Certains ont des ressources financières importantes, d'autres ont du temps à consacrer aux entrepreneurs. Tous souhaitent diversifier leurs investissements. Ils sont prêts à aider des créateurs, à prendre un risque avec eux. Nous sommes motivés par l'aventure entrepreneuriale, nous sommes un réseau d'entrepreneurs.

• **Faut-il être très riche pour être business angels aujourd'hui ?**

En 2013, ce rôle était effectivement réservé aux investisseurs avec d'importantes capacités financières. Les choses évoluent. Chez PBA, 70 à 80 % des business angels investissent dans au moins un dossier. Nous avons parmi nos membres des médecins, par exemple,

« Notre mission ?  
Fédérer un réseau  
de business angels  
afin de favoriser  
l'investissement  
dans des jeunes  
entreprises par l'apport  
de fonds privés  
- en fonds propres -  
et de compétences. »



« C'est bien de lever des fonds. Mais il faut garder en tête le fait que ce n'est que le début d'une longue et difficile aventure où sept personnes sur dix vont échouer. C'est très dur d'être startuper. [...] D'où l'intérêt d'être épaulé par des business angels pour prendre du recul. »

qui investissent 5 000 à 10 000 euros par an. Notre cible ? Un ou une chef d'entreprise, dirigeant(e) ou cadre d'entreprise en activité ou retraité(e) ayant une solide expérience professionnelle.

#### • Que pensez-vous du territoire Marseille Provence ?

Je le trouve très attractif pour les start-up. Les locaux professionnels et les salaires sont moins chers ici qu'à Paris, et beaucoup de talents habitent la région ou souhaitent s'y installer. A titre de comparaison, j'ai lu récemment que 80 % des cadres parisiens rêvent de quitter la capitale. Marseille évolue en bien et change, elle doit poursuivre cet élan.

#### • Un conseil financier pour les futurs créateurs ?

C'est bien de lever des fonds. Mais il faut garder en tête le fait que ce n'est que le début d'une longue et difficile aven-

ture où sept personnes sur dix vont échouer. C'est très dur d'être startuper. Il est important d'être passionné, patient et de s'intéresser à tout. Il convient d'être polyvalent, de rester clairvoyant et d'éviter de se perdre. D'où l'intérêt d'être épaulé par des business angels pour prendre du recul.

#### • Un conseil en tant que dirigeant de cabinets de recrutement ?

J'ai constaté que les start-up qui marchent ont su faire les bons recrutements. Les jeunes dirigeants ont parfois du mal à embaucher des personnes plus expérimentées qu'eux. Le chef d'entreprise est un chef d'orchestre, ce n'est pas lui qui joue le mieux tel ou tel instrument et encore moins de tous les instruments.

Propos recueillis par Caroline Dupuy

[dupuycaroline13@gmail.com](mailto:dupuycaroline13@gmail.com)

[@dupuycaroline13](https://www.instagram.com/dupuycaroline13)

\* Les cleantech, abréviation de clean technology, sont les techniques et les services industriels qui utilisent les ressources naturelles, l'énergie, l'eau, les matières premières dans une perspective d'amélioration importante de l'efficacité et de la productivité.

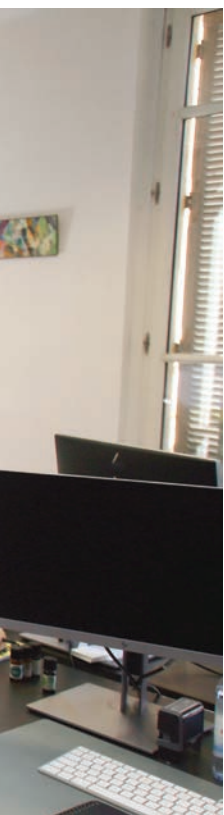
\*\* Start-up innovantes dans le domaine des dispositifs médicaux.



## PROVENCE BUSINESS ANGELS

### EN QUELQUES CHIFFRES

Le réseau de business angels basé à Marseille vient d'annoncer son bilan pour l'année 2018. L'an passé, **13 start-up** ont été soutenues par l'association pour un montant de **2,2 M€**. Le tour de table moyen, à l'occasion d'un premier tour, s'élève à **180 000 euros**. Au total, avec le co-investissement, ces start-up ont levé **8,3 M€**. A noter également la sortie, en 2018, de trois entreprises : Gammed !, Expernova et Rendezvouscheznous. « En termes de montants investis, Provence Business Angels (PBA) figure **parmi les trois premiers réseaux de business angels** membres de France Angels. Il y a trois ans, nous étions dixièmes, et il y a cinq ans, nous nous placions à la vingtième place », ajoute Charles Richardson, président de PBA.



© Photos Robert Poulain