

XMP-Badge : l'innovation entre amis

TÉMOIGNAGES

Une bouffée d'air frais

■ Après trente-six ans passés dans le secteur incroyablement porteur des services informatiques, j'ai décidé de consacrer une part significative de mon temps à investir dans des « jeunes pousses ». Je suis donc devenu *business angel*, avec l'objectif d'investir de façon quasi industrielle dans une vingtaine de *start-ups* sur un cycle d'une dizaine d'années, et de les accompagner en apportant ma modeste expérience par ma participation dans leurs comités stratégiques. C'est un métier exaltant ! La diversité des secteurs et des idées est sans limite ; côtoyer ces jeunes entrepreneurs, vivre avec eux leurs succès et leurs angoisses donne une bouffée d'air frais. Sans compter le désir secret de tomber sur un futur Google ou Facebook !

Si chaque BA reste seul responsable de ses investissements, l'appartenance à un réseau tel que celui des grandes écoles est essentielle. Pas seulement pour l'accès aux nombreux dossiers. L'échange d'expérience et d'opinions, la capitalisation accumulée au fil des différents projets permettent de réduire les risques qui restent malgré tout élevés. Mon bilan est pour l'instant positif : 10 *start-ups*, aucune faillite, et quelques évolutions très prometteuses. ■



D.R.

Didier Herrmann (69)

Une relation de confiance

■ Lorsque j'ai créé mon entreprise de cours de bricolage « Lilibricole » à Paris en juillet 2009, j'ai tout de suite eu comme ambition d'en faire une marque forte à dimension nationale, voire internationale. Mais, entre mes ambitions et mes moyens, il y avait un décalage. Je me suis rendue à l'évidence que je ne pourrais garantir le succès seule et que je devais m'entourer des partenaires de confiance. Une amie m'a alors parlé des réseaux de *Business Angels* et en particulier celui d'XMP-Badge, qui s'appelait encore XMP-BA. J'ai donc postulé et après différentes étapes de validation mon projet a été retenu. J'ai ainsi pu lever 200 000 euros. Je les ai investis en priorité sur des actions de *Web*

marketing et dans le recrutement d'un commercial, notamment pour prospecter le marché des comités d'entreprise.



D.R.

Des échanges très professionnels

Ce que j'apprécie depuis maintenant deux ans, c'est la relation de confiance qui s'est instaurée.

Les échanges avec mes investisseurs sont très professionnels, avec toujours cette « bienveillance » qui, selon moi, est l'une des marques de fabrique de ce réseau. J'apprécie l'implication et la disponibilité de mon comité stratégique, notamment de mon instructeur Jacques-Charles Flandin qui m'accorde du temps, même en dehors des comités formels pour me conseiller sur mes problématiques. C'est ce recul dont j'ai besoin et qui m'oriente dans le choix de mes décisions. La présence d'investisseurs impliqués aide l'entrepreneur à gagner en professionnalisme et en exigence vis-à-vis de lui-même et envers ses partenaires, en lui donnant les moyens d'atteindre ses objectifs. Mais, ouvrir son capital aux investisseurs n'est pas un acte anodin et le choix du réseau est essentiel. ■

Marie Davideau,
fondatrice de Lilibricole



D.R.

TÉMOIGNAGES

L'utilité sociale

■ J'ai eu l'occasion de lever un milliard d'euros dans une introduction en Bourse et, à l'expérience, il est plus difficile de lever 500 000 euros pour une *start-up*.

La compréhension du *business model* et l'évaluation du réalisme du *business plan* sont les deux premières étapes et les plus difficiles. Par définition, dans une *start-up*, on ne peut pas s'appuyer sur le passé. Heureusement, c'est un exercice qu'on pratique à plusieurs. Il faut ensuite évaluer la capacité du porteur de projet à le mener à bien. Il doit à la fois posséder la hauteur de vue nécessaire pour appréhender les enjeux stratégiques et savoir être au four et au moulin avec des moyens financiers toujours trop limités.

Enfin, il faut négocier le pacte d'actionnaires qui doit créer la solidarité entre les fondateurs majoritaires et les *business angels* minoritaires et protéger les minoritaires sans entraver le fonctionnement de l'entreprise. Une fois les fonds levés, ce n'est pas fini. Un *business angel* actif est souvent appelé à participer à un

conseil de surveillance, ou comité stratégique. Et une levée de fonds peut en cacher une autre. Il est rare qu'une seule levée de fonds suffise à permettre le démarrage de l'entreprise.



D.R.

Perdre avec philosophie

La réussite n'est pas donnée à tous les projets, hélas. Il faut savoir perdre avec philosophie la totalité de sa mise. On ne peut donc raisonnablement immobiliser dans des projets aléatoires qu'une petite fraction de son patrimoine qui restera indisponible pendant de nombreuses années. Mais, avoir la chance d'accompagner une entreprise et de la voir prospérer apporte de grandes satisfactions et un grand sentiment d'utilité sociale. ■

Henri Jannet (65)

**L'AX, le réseau polytechnicien**

- Plus de 20 000 anciens élèves
- 80 groupes X, dont 33 groupes professionnels, 20 en régions et 15 à l'international (Europe, Maghreb, Amérique du Nord, Asie, Afrique)

Des outils de gestion de carrière

Un esprit d'entraide : la Caisse de solidarité

Des liens intergénérationnels grâce à des parrainages

Des événements à thème et festivals : des colloques, des tables rondes, le Bal de l'X

Des contacts permanents entre anciens élèves : l'annuaire et la revue mensuelle



L'AX A POUR VOCATION DE DÉVELOPPER LA SOLIDARITÉ ET LES LIENS D'AMITIÉ AU SEIN DE LA COMMUNAUTÉ POLYTECHNICIENNE
Association des anciens élèves et diplômés de l'École polytechnique
5, rue Descartes 75005 Paris - téléphone : 01 56 81 11 00 - info@ax.polytechnique.org
www.ax.polytechnique.edu