



Session inaugurale pour la première promo START, accueillie à Sophia par Datacorp et la team opérationnelle Rise Partners au grand complet.

Rise Partners, l'autre accélérateur

INNOVATION. Il n'y a pas que dans les entreprises que les usages évoluent. Du côté de l'accompagnement, Rise Partners se positionne sur un ancrage territorial fort et un prisme d'actions élargi. Objectif : faire (enfin) éclore une Silicon Valley européenne.

Effervescence ce 7 mai dans les tout nouveaux locaux de Datacorp, à Sophia, qui accueillait la première session du programme START concocté par Rise Partners, un collectif d'accompagnement d'un nouveau genre, en mode écosystème vertueux, centré sur trois piliers fondateurs et complémentaires formatés fin 2019: *executive*, *marketing* et *mindset*, comprenez maîtrise entrepreneuriale/financière, commerciale et

capital humain, à chaque étape de développement. En d'autres mots, d'une structuration bien ordonnée de l'entreprise naîtra la réussite. Place pour ce faire à un panel d'expertises et de compétences croisées, en un board hyper-léger augmenté d'un solide capital de mentors capés et impliqués, parfois investisseurs, toujours bienveillants devant la jeune entreprise innovante épaulée. En pivot central, quatre associés aux

parcours détonants, articulés autour de Jonathan Laroussinie (ex-Oracle, Sony...), par ailleurs investisseur confirmé et entrepreneur compulsif. Il a choisi dans sa team David Chapon, rencontré chez Sony alors qu'ils étaient respectivement directeur du marketing client Monde / créateur du département CRM / directeur digital Sony Mobile Monde. Et Yohan Aimard, expert en capital humain / recrutement / coaching/

expérience collaborateurs. Un trio de cofondateurs rejoint par Delphine Garcia, ex-Bpifrance, rompu aux business plans les plus atypiques. Caractères bien trempés et endurance à l'effort, ils ont déjà accompagné une trentaine de jeunes entreprises innovantes en hyper-croissance, et attendent six levées de fonds d'ici la fin du mois de juin... En privilégiant autant que faire se peut le tour de table

"à impact", des technos ou des usages simples et raisonnables côté préservation de la planète, un parti pris tendance et raccord avec les stratégies gouvernementales, qu'ils appliquent à l'échelle d'un territoire qu'ils jugent idéal en termes de potentiel entrepreneurial et disruptif. Plongée dans le grand bain écosystémique, pour analyser les atouts et faiblesses de la pépite territoriale azuréenne. Quelques belles signatures ouvrent grand leurs portes, comme les Sophia Business Angels, certains deviendront de solides mentors, telle Annie Prod'homme. "Construire une histoire ensemble", le leitmotiv de Jonathan Laroussinie, qui s'ancre côté investissements sur fonds propres en dispensant -déjà- moult conseils. Le programme Scale, portée par la jeune Rise Partners, va concrétiser cette vision partagée en bordant un accompagnement opérationnel sur mesure, sous forme d'abonnement facturé au mois, sans engagement, ouvrant à l'oreille des mentors (une trentaine à ce jour), des experts, des partenaires, de l'avocat à l'incubateur, des financeurs, tout un réseau efficient et facilitateur. "Entre entrepreneurs, on se comprend. Et le bénévolat a ses limites, il fallait trouver une autre articulation." Une structure qui, en un an et demi à peine, a fait ses preuves. La méthodologie est affûtée, la capacité financière est là, l'innovation pertinente est même attendue via une marketplace, Open 2 Innovation, lancée en 2020. Plus de 350 startups y sont déjà référencées, pour toucher les donneurs d'ordres ou s'enquérir des derniers appels d'offres. Pour "créer un pont entre l'innovation et le bassin d'innovation." Sans page.



Du bon profil pour coller aux valeurs Rise

Pour que l'écosystème soit vertueux de bout en bout, il faudra adhérer aux vertus et critères portés par la structure : afficher son hyper-croissance (comprenez +40% de chiffre d'affaires tous les ans), réussir son examen "humain", ce fameux *mindset* gage de validité de la candidature. Il faudra notamment se montrer particulièrement attentif et ouvert aux conseils prodigués par le board, et garder à l'esprit la qualité principale d'un bon business : créer de

l'emploi, localement, pour nourrir le dynamisme du territoire et conserver tout l'appétit des Rise Partners et consorts. Une petite dose d'activité dite à impact sera la bienvenue côté conscience environnementale. Et un grand zeste d'innovation, de produit, de service ou d'usage, sera bien sûr requis. "Nous ne sommes pas sur de la deeptech ou de la recherche, enfin pas encore", précise Jonathan Laroussinie, pour qui de ce ciblage bien (en)cadré dépendra la réus-

site du grand décollage pour les pilotes et co-pilotes embarqués et unis par consentement mutuel dans l'aventure. Et pour Jonathan Laroussinie, le calculateur est en marche : "notre mission, c'est de réduire le taux d'échec pour les jeunes entreprises innovantes, en facilitant leur financement et en les rendant visibles dans leur écosystème. Faire entrer une société en série A, c'est 30 ou 40 postes créés... Sur la trentaine de boîtes que nous avons déjà accompagnées ? Envi-

ron 250 emplois générés, au niveau local pour la plupart, pour un peu plus de 4M€ de financements. D'où l'importance de la sélection à l'entrée : chez nous, une entreprise accompagnée sur deux est en levée de fonds. Pour deux échecs, mais des échecs propres, sans casse." Pour lui, le potentiel est là, à Sophia, à Grasse, à Nice ou à Cannes. "Ce qu'il nous faut ici, ce ne sont pas des valeurs sûres qui plafonnent à 3% de croissance, il faut viser plus haut, et plus neuf."

START, pour réussir son amorçage



Delphine Garcia, chez Rise Partners, souligne et valorise le bon équilibre des forces.

● Première session ce 7 mai pour START, le programme Rise Partners dédié aux toutes jeunes entreprises. Un parrain, Philippe Renaudi, et aux commandes Delphine Garcia, transfuge du département Innovation de Bpifrance Nice. Sur les neufs entreprises ou projets à fort potentiel engagés, "la moitié n'aura pas de difficulté à trouver du financement", prédit déjà la référente, visiblement à l'aise dans son nouveau rôle. Quoique un peu étonnée par la typologie des participants : "je m'attendais à de jeunes dirigeants, fraîchement diplômés et plein d'ambition, et je m'aperçois qu'il n'y a pas d'âge pour créer son entreprise ou se monter innovant." Et effectivement,

les quadras, voire quinquas, sont majoritaires sur cette promo originelle où l'innovation d'usage est prédominante. Trois mois de training intensif, un maximum de personnalisation, des focus marketing, structuration financière, juridique pour rester dans les crous sur sa levée de fonds, les possibilités de financements qui s'ouvrent à l'innovation, et l'importance de prendre en compte le volet RSE pour accéder à ces fonds, dont certains sont particulièrement regardants par leur positionnement affiché... Dans la boucle, on retrouve même Ulule pour une démonstration magistrale de crowdfunding vu par ceux qui pratiquent, et un spécialiste de la protection de

l'innovation, marques et brevets mêlés, pour border ses arrières et se développer sereinement. "Un programme qui rassemble des entreprises qui viennent d'être créées, pour un accompagnement au plus tôt, au démarrage, avant amorçage, pour en trois mois structurer son projet et le rendre crédible pour un développement commercial rapide et sans heurt." Et bien sûr, on retrouve aussi les mentors de Rise Partners, parties prenantes à tous les étages de la fusée Rise, qu'ils soient investisseurs ou conseils bienveillants. "Le mentorat, c'est vraiment dans l'ADN de la structure, ils interviennent volontiers, ils deviennent maillons d'un réseau qui va accélérer les projets soutenus.

Il faut préparer ces jeunes chefs d'entreprise à la complexité d'une création d'activité." Delphine Garcia s'occupe aussi, sur le programme SCALE, ouvert aux structures plus matures, déjà en hyper-croissance, d'un volet ingénierie financière qu'elle maîtrise sur le bout des doigts. Un apport de compétence apprécié, là-encore éminemment facilitateur. Combiné à la "locomotive" Laroussinie, ces compétences associées, dans les deux sens du terme, font de Rise Partners un accélérateur pas tout à fait comme les autres, sans dogme pré-établi, qui adossé à un financement public jugé plutôt dynamique sur le territoire, pourrait vite s'avérer gagnant.

Avis d'experts et bienveillance au cœur du moteur

● Les deux cofondateurs qui ont suivi Jonathan Laroussinie ont eux-aussi de la compétence associée à revendre. Pour David Chapon et Yohan Aimard, le retour sur l'écosystème, qu'ils connaissent peu ou mal il y a un an encore, est plutôt encourageant. Très différent de l'ambiance parisienne, et sans doute un peu plus perméable aux initiatives et mises en relation.

Dans la trilogie des missions à déployer, ils s'occupent respectivement du marketing digital et du capital humain, deux axes primordiaux à valoriser tout autant qu'un business plan, "pour amener de la valeur à l'entreprise par le biais de la valeur humaine, en travaillant sur l'équilibre du dirigeant, sur sa posture dans son rôle d'entrepreneur, de manager, de commercial ou devant des investisseurs", des

situations qu'il rencontrera au fil de l'eau. Ni chakra ni cours de pitch aseptisés dans les dix commandements de Yohan Aimard, qui se voit plutôt dans le costume du faiseur de back-up très rationnel. "Nous ne sommes pas là pour chercher le pourquoi, mais pour trouver le comment, pour optimiser le côté opérationnel", et pour s'affirmer, chacun sur leur spécialité et expertise XXL, en qualité de partenaire de croissance. En souplesse et en personnalisation, "les besoins sont souvent très différents suivant les personnes et les types de sociétés." Pour l'ultracapé David Chapon, celui qui Jonathan Laroussinie qualifie de "talent monstrueux", de "gourou du marketing", et pour le mind setter Yohan Aimard qui érige le capital humain en stratégie d'entreprise, les casquettes sont



David Chapon et Yohan Aimard, "faire du judicieux, du pragmatique."

complémentaires et compatibles. Un petit conseil au débotté ? "Être authentique sur son histoire, assumer son parcours, les investisseurs y sont sensibles. C'est parfois- la

clef du succès, et -souvent- un facteur d'échec, y compris dans les relations avec les associés ou les collaborateurs." Une approche en triptyque originale, pour un

projet cuisiné dans sa globalité et dans sa proximité. "Prendre la substantifique moelle de tout ce qui existe aujourd'hui, pour en tirer des lignes directrices fortes, et ainsi piloter le business au plus juste, dans une démarche itérative et en suivant la sensibilité marketing personnelle du chef d'entreprise, c'est passionnant", avoue David Chapon, qui en bon marketteur rappelle à l'envi que les services de Rise Partners n'excèdent pas, par mois, le salaire d'un stagiaire (parisien). "Pour faire un socle solide, pour une approche réactive, à court terme, pour mieux définir les problématiques-clés du moment, les surmonter et avancer plus vite. Pour le coup, c'est un vrai accélérateur..." Et qui a déjà bien carburé en boostant le décollage de belles locales, comme Aqua-Module ou Fred (voir p9).

De Rise Partners à Rise Invest, le dernier étage de la fusée



Financer des entreprises du territoire, en et hors programmes Rise Partners.

● Financer l'hyper-croissance, quand on est cofondateur ou mentor de Rise Partners ? Aucun conflit d'intérêt, et même plutôt de la pertinence pour Jonathan Laroussinie, pour peu qu'on investisse sur ses fonds propres. "Nous ne prenons pas de participation contre du service, c'est quelque chose qui est banni chez nous. Mais pourquoi ne pas proposer des véhicules efficaces", d'où la création, il y a trois mois, de Rise Invest, avec pour objectif d'investir et de fédérer une communauté d'investisseurs, qu'il s'agisse d'amorçage, de pré-série A ou de série A. Via un Cercle du Financement maison, "pas un club de Business Angels, sans aucune portée juridique, juste

des rencontres mensuelles entre des entrepreneurs, des investisseurs et des fonds d'investissement. De l'efficacité, là-encore." Pas d'exclusivité sur les seules entreprises accompagnées par Rise Partners, mais par contre, toujours ce focus marqué sur le territoire maralpin. "On a un contenant fabuleux, il faut laisser le contenu aux entreprises, et à chacun son rôle... Nous n'avons pas vocation, malgré les sollicitations, à sortir de l'écosystème." Quitte, peut-être un jour, à décliner le modèle ailleurs.

Comment se porte l'investissement justement, en sortie de crise dure, à l'heure où l'on annonce des records et où pointe la pleine

saison des levées de fonds ? "Les process n'ont pas changé, le nombre d'entreprises à financer est toujours aussi important, et le nombre de financeurs tout autant. Mais les schémas, eux, ont un peu évolué. C'est léger, mais sensible sur la typologie des investissements, avec sans doute une tendance à prendre un peu moins de risque. Et donc investir des tickets plus importants sur des entreprises plus mûres." En clair, on bat des records en termes de montants, pas forcément de volumes... Et ça n'est pas forcément une bonne nouvelle pour le tissu entrepreneurial. En revanche, la notion de durabilité a évolué. "On a pris conscience, en partie à cause de la crise Covid mais aussi

du réchauffement climatique ou de l'épuisement des ressources, que rien n'est éternel. Que devant le taux de pauvreté qui augmente, le retour à l'emploi est indispensable. Et que pour amorcer ce retour, il faut du dynamisme économique, et donc des entrepreneurs. Il y aura toujours des investisseurs, on se battra pour les trouver, en leur proposant de beaux profils. Il nous faut des leaders, sur les territoires, et il nous faut attirer les belles boîtes en local." Avec déjà deux implantations à son actif, dont une belle prise en sortie de Station F, Rise Partners/Invest pourrait aussi se positionner sur le volet attractivité pour réussir son pari, événementiel à l'appui.

DOSSIER RÉALISÉ PAR ISABELLE AUZIAS