

FAITES VALOIR VOTRE POTENTIEL DE PLUS-VALUE

› Agnès Fourcade dirige Femmes Business Angels, le premier réseau français et européen de business angels au féminin – qui accompagne des entrepreneurs des deux sexes.

« Pour séduire un business angel, il faut savoir se montrer très synthétique, aussi bien à l'écrit qu'à l'oral. Nous disposons de peu de temps pour lire les documents des porteurs de projet et pour les recevoir. L'entrepreneur doit donc bien travailler ses présentations, de façon à ce que son *executive summary* (brève présentation écrite) ne dépasse pas trois ou quatre pages et à ce que l'exposé oral de son projet tienne en dix minutes. Sur ce dernier point, je conseille aux porteurs de projet de beaucoup s'exercer, avec des personnes de leur entourage familial et amical, mais aussi dans la mesure du possible avec des gens susceptibles de leur apporter un regard plus professionnel. Ensuite, vous devez savoir vendre votre projet tout en évitant l'irréalisme. Qu'est-ce que cela signifie ? Que vous devez parler avec charisme, conviction et enthousiasme, mais sans bluffer, ni en faire trop. Exactement comme tout bon vendeur...

Si vous clamez que votre entreprise va très rapidement ravir une énorme part de marché à des concurrents bien établis, ou que votre projet est ce qui s'est fait de plus novateur en informatique depuis cinquante ans, vos interlocuteurs cesseront immédiatement de vous écouter ! Pour convaincre du sérieux de ce que vous avancez, donnez des points de repère réalistes et chiffrés. Autre incontournable : vous devez expliquer aux business angels en quoi votre projet résout un problème qui se pose maintenant ou qui va se poser à court terme, et pour qui. Car, si un produit ou un service ne répond pas à un problème, cela veut dire qu'il n'a pas de marché, ce qui est pour le moins

ennuyeux ! Un business angel peut admirer la beauté d'un projet sans se soucier de sa rentabilité tant qu'il n'envisage pas d'y investir. Mais, à partir du moment où il sort de l'argent de sa poche pour le placer dans une entreprise, il veut que celle-ci dégage du chiffre d'affaires et des bénéfices... Dans le même ordre d'idée, les business angels ont besoin de savoir à quoi va servir leur argent, et d'être rassurés sur le fait qu'il va être bien employé. A cet effet, je recommande aux entrepreneurs de décrire dans leur business plan les étapes clés de leur projet et d'indiquer pour chacune les besoins de financement correspondants. »



« Un business angel qui investit dans une société souhaite en sortir avec une belle plus-value. »

Agnès Fourcade,
présidente de Femmes Business Angels

Son
conseil
malin

Prenez en compte
leurs attentes

« Pour finir, n'oubliez pas de répondre – avant qu'ils vous l'aient posée – à la question qui taraude tous les business angels : comment, d'ici à cinq ans, vous aurez réussi à faire de votre entreprise une pépite revendable. Un business angel investit dans une société dans l'attente d'en sortir avant cinq ans en réalisant une belle plus-value. Si l'entrepreneur ne répond pas à cette attente, il a tout faux ! »