



Business Angels investissements à haut risques et transmission de compétences à volonté

Les business Angels, « anges des affaires » se positionnent tout au début de la chaîne de financement des jeunes pousses. Ces preneurs de risque interviennent rarement en solitaire et opèrent souvent dans le cadre d'un groupe d'investisseurs partageant les mêmes objectifs. Au-delà de l'apport financier, leur valeur ajoutée réside dans leur expérience, leurs contacts et leur soutien bienveillant.

COMMENT DEVENIR UN(E) BUSINESS ANGEL ?

Qu'est-ce qu'un Business Angel ?

Les Business Angels sont des individus qui investissent une partie de leur patrimoine personnel dans des jeunes sociétés à potentiel et mettent à la disposition de celles-ci leurs compétences, leur expérience professionnelle, leur réseau relationnel et leur enthousiasme. La France compte plus de 80 réseaux rassemblant quelques 4 000 Business Angels, qui chaque année, financent et accompagnent environ 300 entreprises, auxquels s'ajoutent environ 4 000 Business Angels qui investissent hors réseaux structurés.

Un réseau peu développé dans l'hexagone, comparé aux quelques 50 000 Business Angels Britanniques et aux plus de 500 000 Américains...

En 2009, on estimait à 125 millions d'euros le montant investi dans les entreprises soutenues par des Business Angels, dont la moitié de ce montant versée par les Business Angels, et l'autre moitié par des co-investisseurs.

Quel est le profil des Business Angels ?

On distingue deux grands types de profils :

► Un premier profil « naturel » constitué de personnes âgées de 50 à 65 ans, qui ont accumulé tout au long de leur parcours professionnel, des compétences, des relations et naturellement de l'argent, et qui en fin de carrière ressentent l'envie d'aider des créateurs d'entreprises.

► Un deuxième profil « émergent » : composé de personnes plus jeunes, âgées de 35 à 50 ans, qui ont réalisé une forte plus-value lors de la cession totale ou partielle de leur propre entreprise, ou lors de la revente de stock options acquises dans de grands groupes ou sociétés qui ont connu un fort développement. C'est le profil des business angels « entrepreneurs », qui ont parfois réussi très jeunes, ont donc de l'argent disponible, mais également l'envie de recommencer. Ces investisseurs auront tendance à vouloir être en prise directe avec l'entreprise et à s'impliquer dans sa gestion.

Quel que soit leur profil, les motivations des business angels sont bien sûr de réaliser une plus-value en capital, mais aussi et surtout de participer à une aventure, permettre à de nouvelles entreprises de voir le jour, et être acteur dans le développement économique et dans la création d'emplois.

Quel est le montant moyen de leurs investissements ?

Selon une enquête réalisée par France Angels, un business angel investit en moyenne 40 000 euros par an, répartis dans 4 projets.

Certains investissent entre 5 000 et 10 000 euros, d'autres vont jusqu'à 150 000 euros et plus. Un entrepreneur devra donc souvent s'entourer de plusieurs business angels pour financer son projet.

A quels types de projets s'intéressent-ils ?

Sauf exceptions, ils investissent dans tous types de projets à potentiel. Il s'agit donc bien d'amorçage et le risque est maximal : les entreprises fi-



nancées n'ont souvent pas encore de chiffre d'affaires, peu ou pas de clients, une technologie à stabiliser, et généralement une équipe embryonnaire. Leur décision se prend sur la base d'un business plan, d'une proposition de développement et sur la capacité à convaincre.

Comment rejoindre un réseau ?

Une fois prêt(e) à investir avec un maximum de risque, l'espoir d'une forte plus-value, le bénéfice de mesures de défiscalisation, et conscient(e) du minimum de temps qu'il faudra consacrer au porteur de projet, ... il faut commencer par choisir un réseau, en consultant le site de France Angels - une association qui a pour vocation de rassembler et faire connaître les réseaux de business angels existants et de susciter la création de nouveaux. Il est souvent possible d'assister à une ou plusieurs réunions, pour faire connaissance avec la culture, éventuellement l'orientation sectorielle, et le fonctionnement du réseau avant de solliciter son adhésion.

QUAND ET POURQUOI FAIRE APPEL AU FINANCEMENT D'UN BUSINESS ANGEL

Comment fonctionne un réseau ? L'exemple de Femmes Business Angels

Femmes Business Angels est le seul réseau de Business Angels, exclusivement féminin par ses membres, qui investissent aussi bien dans des projets portés par des hommes que par des femmes. C'est un réseau jeune car comptant beaucoup de membres autour de la quarantaine, en activité professionnelle dans des secteurs très divers, en tant que cadres supérieurs, entrepreneuses, ingénieurs, professions libérales, Depuis sa création en 2003, les membres ont investi plus de 2,5 millions d'euros sur 64 projets parmi les 350 présentés en réunion mensuelle, sélectionnés parmi plus de 1500 demandes reçues.

Tous les mois, une vingtaine de projets sont déposés sur le site internet du réseau par des porteurs de projets ou jeunes entreprises en recherche de

financement en fonds propres. Après une présélection sur dossier « elevator pitch », 5 mn de présentation et 10 mn de questions permet à l'entrepreneur de présenter succinctement son projet à un comité de 4 à 5 personnes qui est amené à retenir 1 projet sur 2 en moyenne. Puis c'est le grand oral: la présentation en réunion mensuelle devant les membres du réseau, c'est-à-dire un exposé de 10 minutes suivi de 10 minutes de questions. Les membres choisissent les projets dans lesquels elles ont envie d'investir et les « instruisent » en pratiquant une « due diligence » rapide à plusieurs, ou même souvent en collaboration avec d'autres réseaux également intéressés.

Ce qui va intéresser un(e) business angel, c'est d'abord la personnalité du futur entrepreneur, ou mieux de l'équipe : il faut beaucoup de courage et de tempérament pour lancer une entreprise. Il faut aussi être réaliste, car l'expérience montre que la création d'une entreprise est toujours plus difficile, plus coûteuse et plus longue que prévue. Mais l'idée ne suffit pas, c'est la mise en œuvre



Claire DADOU-WILLMANN

ECP 78, MBA INSEAD 85 : **une Femme Business Angel impliquée !**

Directeur de projet au sein de l'UIC, membre du réseau FBA depuis avril 2008, je suis devenue business angel parce que j'avais envie de côtoyer des entrepreneurs, des personnes capables de prendre des risques, de s'engager, d'avoir un rêve, une ambition et la volonté de se battre. La démarche simple et pragmatique de ce réseau, rencontré au salon des

Entrepreneurs, m'a séduite, en particulier par l'offre de formation, qui rend ce sujet accessible à tous.

Essayer d'aider des entrepreneurs est devenue une activité parallèle à ma vie professionnelle, enrichissante dans beaucoup de domaines, y compris professionnellement. Cela me donne un autre angle de vue sur des questions comme la gouvernance, la formation (gérant maintenant le cycle de formation, moi-même, après m'être occupée de la sélection des projets) ou sur ce que j'appelle le « coaching professionnel », où les dimensions personnelles et économiques sont intimement liées. Ayant investi dans 4 projets, j'essaie, malgré ma part minime de capital, d'en suivre de près trois d'entre eux, en m'impliquant dans les comités consultatifs ou conseil d'administration. Il est encore trop tôt pour savoir si j'ai fait le ou les bons choix financiers, mais humainement le retour sur investissement est déjà là, tant au sein du réseau FBA que des start-ups!

qui est déterminante. Bien sûr, il faut aussi qu'il y ait une vraie innovation et une barrière à l'entrée ou une avance sérieuse sur les concurrents. Enfin, il faut avoir une vision de l'avenir et en particulier de la « sortie » pour les business angels !. ...

En quoi ce type de financement diffère-t-il des autres ?

Les institutions financières classiques, qui interviennent en phase d'amorçage, s'intéressent essentiellement aux entreprises technologiques innovantes, dans les secteurs des télécommunications, des logiciels, de la biotechnologie, Par ailleurs, utilisant des fonds publics, nationaux ou régionaux, elles sont tenues à un certain nombre de contraintes, critères d'analyse, règles, calendriers prédéfinis, qui alourdissent inévitablement des procédures de sélection et de décision.

Les business angels se comportent de manière différente. Leur motivation essentielle est de participer de façon indirecte à l'aventure entrepreneuriale. Leur critère n'est pas sectoriel – sauf pour

certains réseaux spécialisés. Ce qui compte c'est le potentiel de l'entreprise et la personnalité des entrepreneurs qui se présentent à eux. Il faut qu'ils soient conquis par le projet et les personnes qui le portent. C'est leur propre patrimoine qui est en jeu, ils disposent d'une grande flexibilité dans leurs prises de décisions, et n'ont de comptes à rendre qu'à eux-mêmes.

Aujourd'hui, un entrepreneur en quête de financements va s'adresser naturellement aux banques et aux sociétés de capital investissement, mais en dehors des fonds spécialisés, on lui demandera souvent de revenir plus tard, lorsque son projet aura avancé, qu'il disposera de premiers bilans, de brevets, de clients, bref lorsque l'opération sera moins risquée.

Quelles solutions lui reste-t-il ?

Tout d'abord, solliciter les organismes qui accordent des prêts personnels aux créateurs, sans intérêt ni garanties : comme les « prêts d'honneur » octroyés par le Réseau Entreprendre. Les montants octroyés restent limités, mais ces

prêts représentent une garantie de crédibilité pour les banques, du fait de leur processus de sélection des dossiers et de l'accompagnement personnalisé et régulier qui est souvent proposé par ces organismes.

Viennent ensuite les business angels ! ■

Bénédicte WIART

ECL 87, et Sciences-Po Paris 89, Consultante chez Dianas Executive Search et Secrétaire Générale de l'association FEMMES BUSINESS ANGELS.



Pour plus d'information, vous êtes conviés à participer à la Table-ronde le 10 octobre 2011 organisée avec *Centrale Paris Carrières* en partenariat avec *Centraliens Entrepreneurs*.



Florence RICHARDSON

ECLi 86, Mastère ESCP Europe 87 : **Entrepreneure ET Business Angel active...**

Après 14 ans au sein d'un grand groupe bancaire, notamment dans le domaine de l'exploitation bancaire entreprise, puis à la direction de la stratégie, j'ai co-fondé en 2002, avec un associé, une entreprise de conseil en organisation commerciale et d'externalisation de forces de vente. La société s'est développée et nous sommes passés de 2 associés au démarrage à une quinzaine de collaborateurs, en étant profitable dès la première année.

Fin 2008, après 7 années d'entrepreneuriat, j'ai eu l'opportunité de céder mes actions et décidé de prendre un peu de recul, tout en restant impliquée dans la création d'entreprise. J'avais déjà investi dans quelques PME depuis une dizaine d'années, mais toujours dans le cadre de « Love Money ».

Je me suis intéressée début 2009 aux réseaux de BA. Après avoir assisté à une rencontre mensuelle, j'ai décidé, en avril 2009, de rejoindre le réseau Femmes Business Angels, dont les valeurs et l'esprit m'ont immédiatement séduite. J'ai rapidement décidé d'investir, en m'appuyant sur la formation très pragmatique que j'ai suivie dès mon arrivée dans le réseau. En deux ans, dans le cadre de FBA, j'ai investi dans 7 projets, dans des secteurs d'activité très diversifiés. En tant que BA, au-delà d'un investissement financier, je souhaite apporter aux porteurs de projets mon expérience, mon support, et, lorsque c'est pertinent, mes contacts ou mon réseau. Je suis au comité consultatif de 4 sociétés, comité qui a pour objectif d'accompagner efficacement l'entrepreneur pour l'aider à réussir son projet, et représente la première étape de gouvernance d'entreprise.

Je me suis aussi rapidement impliquée dans le fonctionnement de Femmes Business Angels, et suis aujourd'hui Vice-présidente de l'association en charge de la sélection des projets.



Matthieu VIALA

ECP 2003 Co-fondateur avec Stéphane DROUET de MAKINGPROD, une start-up de la production audiovisuelle spécialisée dans la production de séries TV : **Entrepreneur ET bien accompagné !**

Dès le début de mes études, j'ai souhaité devenir entrepreneur. La rencontre avec Stéphane m'a permis de trouver le secteur dans lequel me lancer. Très rapidement, nous nous sommes rendu compte de la complémentarité de notre association et de ce qu'elle pouvait apporter au secteur de l'audiovisuel. Stéphane à l'artistique et moi à l'industrialisation de process encore très artisanaux. Pour nous développer, une levée de fonds a été indispensable.

Alina Chateau, rencontrée via le réseau FBA, et Alliance Entreprendre sont depuis 4 ans des partenaires de grande qualité. Ils nous apportent régulièrement leur expertise respective, que ce soit au niveau opérationnel en nous sortant la tête du guidon, ou au niveau stratégique dans le développement de notre petit groupe qui contient désormais quatre filiales, dont une société de distribution de programmes à l'international. L'année prochaine, la question de la sortie des investisseurs se posera. Plusieurs options se présentent, notamment celle de rejoindre un grand groupe international si le projet est cohérent avec notre stratégie.

MakingProd produit actuellement la deuxième saison de «La Chanson du Dimanche, la série» (15x26' pour Comedie/Canal+) et une adaptation de l'Odyssée d'Homere (12x52' pour Arte) et développe trois nouvelles séries pour TF1 et France 2, dont une coproduction internationale.»