



GUIDE DU BUSINESS ANGEL

7

ÉTAPES FONDAMENTALES



COMMENT DEVENIR BUSINESS ANGEL ?

Business Angel : on en entend parler et les grands noms français ne manquent pas : Pierre-Edouard Stérin* (fondateur de Smartbox et fondateur du fonds Otium), Xavier Niel* (fondateur du groupe Iliad), Bruno Rousset* (fondateur du courtier April), ou encore Pauline Duval (Directrice Générale du Groupe Duval) et Marc Simoncini (fondateur de Meetic).

Mais faut-il avoir créé et revendu son entreprise à succès pour devenir Business Angel ? L'investissement en startups et, plus globalement dans l'innovation, n'est-il réservé qu'à une élite d'entrepreneurs ?

Non.

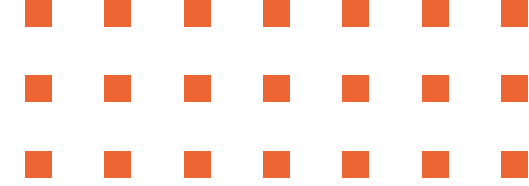
Chacun peut devenir Business Angel !
Il faut juste bien comprendre de quoi on parle.

Dans ce guide, on vous liste les étapes fondamentales à prendre en compte avant de vous lancer.



Mais avant, faisons juste un point d'éclaircissement sur ce qu'est l'investissement du Business Angel.





BUSINESS ANGEL DE QUOI PARLE T-ON?

Commençons par clarifier de quel investissement on parle.

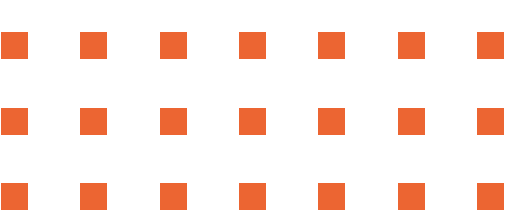
En termes d'investissement, la palette des possibilités est vaste : investissement locatif, financier, épargne...

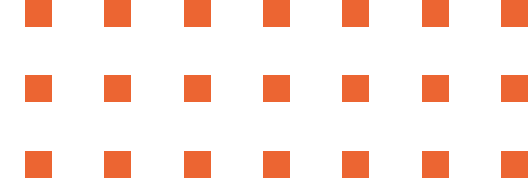
Si la définition de base du terme « investir » – au sens large - est : dépenser aujourd'hui une somme dont on espère un retour sur investissement à moyen ou long terme, alors **investir en startup consiste précisément à prendre une participation minoritaire dans une société non cotée, innovante et à fort potentiel de croissance, et participer financièrement à son développement afin de réaliser une plus-value substantielle au moment de la cession de ses titres.**

Comme dans tout investissement, l'investissement du Business Angel consiste donc en un **apport financier en vue d'un gain ultérieur.**

Qu'est-ce qui distingue alors l'investissement du Business Angel des autres investissements ?

L'activité de Business Angel s'inscrit dans le cadre très particulier du **marché du capital innovation**, ou capital risque, qui consiste à investir dans des sociétés en phase de création ou de lancement.





BUSINESS ANGEL DE QUOI PARLE T-ON?

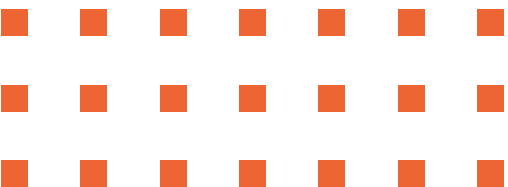
Plus précisément, il s'agit de sociétés non cotées, proposant un produit ou un service innovants et présentant un fort potentiel de croissance. Toute la difficulté consiste à savoir dans quelles startups investir.

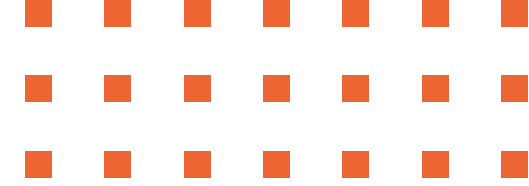
Car les porteurs de projets innovants ne manquent pas ! Et ils ont besoin de fonds pour développer leur entreprise. Pourtant, tous ne seront pas financés...

Pourquoi ?

Parce que dans ce marché, l'équilibre entre l'offre et la demande n'est pas déterminé par un prix qui serait fixé en fonction des caractéristiques, des fonctionnalités ou encore de la qualité d'un produit ou d'un service ; cet équilibre dépend d'une variable beaucoup plus aléatoire : **les relations humaines.**

Vous l'aurez compris, l'approche est complexe : imaginez un entrepreneur qui a une idée géniale et un fort besoin de financement pour la concrétiser. Après avoir fait le tour de son entourage pour récolter un premier apport financier appelé love money (auprès des parents, famille, amis...), et puisé dans ses économies pour obtenir un POC (Proof Of Concept pour évaluer la faisabilité de son projet), il est en manque de trésorerie ! Il lui faut davantage de fonds pour aller plus loin et conquérir le marché qu'il aura identifié et déjà un peu éprouvé.





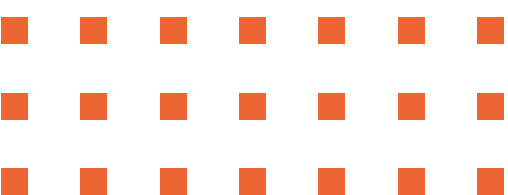
BUSINESS ANGEL DE QUOI PARLE T-ON?

Peu de chances que des banques ou des fonds le suivent sur un terrain aussi glissant (même si ces derniers s'intéressent et suivent de près les startups dès qu'elles accueillent un premier investisseur à leur capital). Personne ne sait ce que donnera le projet à une plus grande échelle que celle testée.

A ce moment-là, la principale force de l'entrepreneur est la foi qu'il porte dans son projet et sa capacité à transmettre cette foi à d'autres personnes. Soutenu par une analyse pertinente de son marché, une équipe d'associés ou de collaborateurs qu'il aura commencé à constituer, et quelques chiffres financiers, l'entrepreneur devra **convaincre et embarquer avec lui des investisseurs** dans son aventure entrepreneuriale, sans garantie aucune de réussite.

Tout se joue dans le pitch et les divers échanges qu'il aura avec ces financeurs : autrement dit, tout se joue dans la relation, le contact et la dimension humaine de l'échange et de l'interaction.

Et il se trouve que les Business Angels ont de l'appétence pour ce type de projets, qui les entraînent vers des domaines innovants, laissant entrevoir une solution (technologique de préférence mais pas seulement) à un problème existant, et la perspective d'une plus-value après quelques années de croissance.



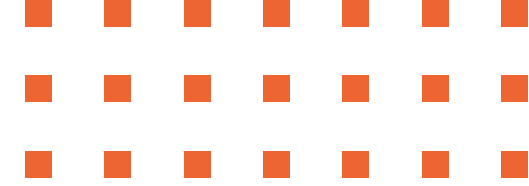
BUSINESS ANGEL DE QUOI PARLE T-ON?

Les Business Angels interviennent précisément à ce **moment crucial où l'entrepreneur a besoin de lancer son idée** mais ne dispose pas de suffisamment de garantie de réussite pour fédérer autour de lui des financeurs institutionnels. Ils viennent ainsi combler une brèche avérée du marché du capital innovation.

L'activité de Business Angel ne se limite toutefois pas seulement à financer des rêves entrepreneuriaux : **c'est tout un engagement bien plus complexe, passionnant et enrichissant** – dans tous les sens de ce terme – **qui dure plusieurs années.**

Voyons cela plus en détail.





7 ÉTAPES POUR DEVENIR BUSINESS ANGEL

1

Faire le point sur son patrimoine et ses finances

Evaluer son appétence au risque

2

3

Plutôt Business ou plutôt Angel ?

Trouver des startups à financer

4

5

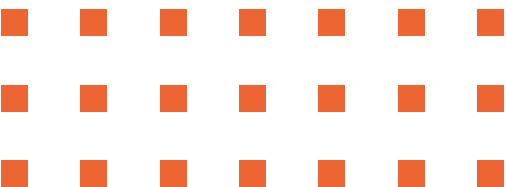
Définir ses critères de sélection et les prioriser

Analyser le projet et investir... ou non

6

7

Suivre son investissement jusqu'à sa sortie de capital



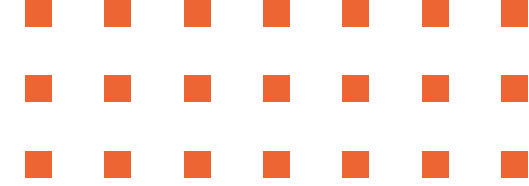
1. FAIRE LE POINT SUR SON PATRIMOINE ET SES FINANCES

Au départ, il y a le sujet du patrimoine. Tout investisseur doit évidemment **disposer de fonds propres disponibles pour investir** : ainsi, un Business Angel est une personne physique qui investit en son nom propre, ou éventuellement via une holding, une partie de la trésorerie dont il dispose.

Le montant à investir est variable, allant de quelques milliers d'euros à plusieurs centaines de milliers. Sur ce point, tous les profils peuvent trouver leur place. Inutile d'être multimillionnaire !

En pratique : fixez-vous une enveloppe totale dédiée à vos investissements dans des startups et répartissez-la sur 3 à 5 ans dans un nombre important de startups. La multiplication des lignes d'investissement permet de diversifier son risque. Ne pas oublier de conserver une partie de cette enveloppe pour les investissements de suivi dans les startups (celles qui auront besoin de se refinancer avant une levée plus importante auprès de nouveaux investisseurs).





2. ÉVALUER SON APPÉTENCE AU RISQUE

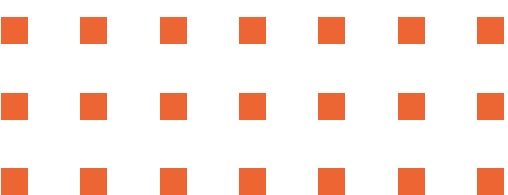
La notion de risque est au cœur de l'activité de Business Angel. On peut disposer d'un patrimoine et d'une trésorerie conséquents, sans une certaine appétence au risque, mieux vaut de ne pas se laisser tenter par l'aventure Business Angel.

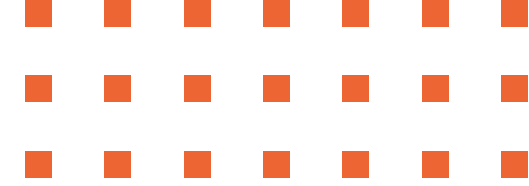
Par définition, l'investissement dans le capital innovation est risqué. L'entrepreneur pense avoir la meilleure idée du siècle mais rien de dit qu'elle décollera et tiendra ses promesses de prospérité et de croissance.

En d'autres termes : **en investissant dans une startup, il faut être prêt à perdre sa mise.**

Il est en effet couramment conseillé de ne pas investir de l'argent dont on a – ou pourrait avoir – besoin car l'intégralité du montant peut être perdu et même en cas de succès, celui-ci ne se ferait qu'après plusieurs années, donc mieux vaut ne pas compter dessus à court terme.

En pratique, posez vous clairement la question de votre appétence au risque : Business Angel, est-ce vraiment pour vous ?





3. PLUTÔT BUSINESS OU PLUTÔT ANGEL ?

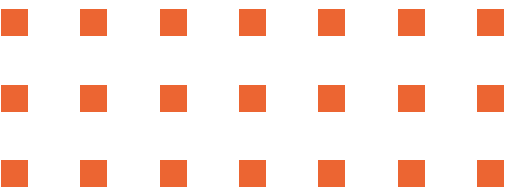
L'activité de Business Angel a une double dimension : le Business d'un côté, l'Angel de l'autre.

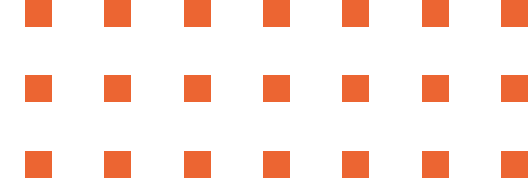
Business, c'est l'**investissement financier**, le suivi de la croissance et du développement de la société et garder en ligne de mire la plus-value à la sortie du capital.

Angel, c'est l'**investissement en temps**, c'est être présent auprès de l'entrepreneur pour l'aider, le conseiller, l'aiguiller quand il en a besoin, c'est partager son réseau quand cela est pertinent et possible, c'est faire parler son expérience professionnelle et personnelle pour en faire bénéficier le porteur de projet.

Concrètement, cela se traduit par le fait de trouver le juste équilibre entre d'une part un rôle d'actionnaire qui a des attentes de croissance et d'autre part un rôle d'associé qui contribue à la gestion de la société.

En pratique : si vous souhaitez aller plus loin que le seul apport financier, vous pourrez être présent auprès de l'entrepreneur et l'accompagner dans le développement et la croissance de sa société, le tout en toute bienveillance.





4. TROUVER DES STARTUPS À FINANCER

Vous avez coché les cases des trois étapes précédentes ? Parfait !

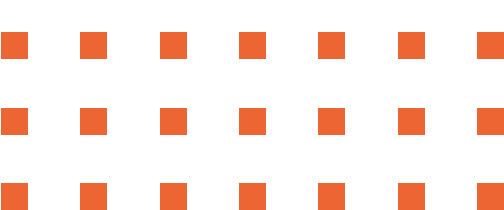
Maintenant, il faut trouver des startups à financer.

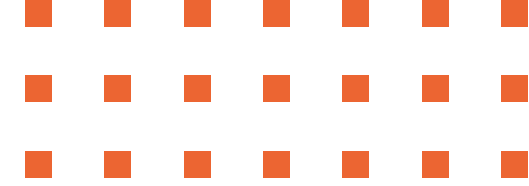
Les occasions ne manquent pas de découvrir des projets de startups et de rencontrer des entrepreneurs. D'une simple session de pitches à un salon international, tout au long de l'année, des événements sont organisés dans le seul but de provoquer des rencontres entre Business Angels et entrepreneurs.

Mais l'aventure peut s'avérer décourageante car très prenante en termes de temps...

Beaucoup des membres de notre association ont été initiés à l'investissement en startups à travers leur réseau : tout a commencé par un ami, ou l'ami d'un ami, ou encore un membre de la famille qui lançait son entreprise innovante et cherchait ses premiers fonds. En prenant goût à l'activité de Business Angel, ces membres ont alors cherché à formaliser cette démarche en approchant un réseau de Business Angels.

En effet, l'avantage d'une association telle qu'Investessor est qu'elle offre **un cadre avec des process et une méthodologie**. Inutile de courir les incubateurs ou les grandes écoles en quête de la prochaine licorne, l'association se charge d'**alimenter un dealflow régulier de startups**.





4. TROUVER DES STARTUPS À FINANCER

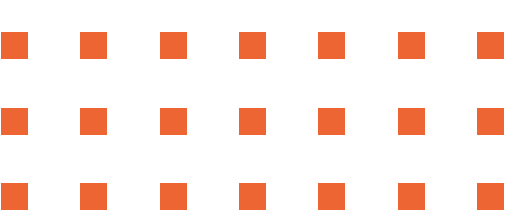
En qualité de membres, vous pouvez évidemment y contribuer en assistant aux sessions de pitch auxquelles vous êtes naturellement invité, mais rien ne vous y oblige et vous pouvez directement prendre connaissance des startups retenues pour un financement.

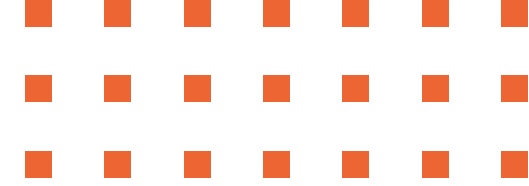
L'autre avantage non négligeable d'évoluer au sein d'un réseau est de bénéficier de l'**intelligence collective**, c'est-à-dire de l'expérience et de l'expertise de l'ensemble de ses membres.

L'intelligence collective offre ainsi des opportunités intéressantes d'investissement, vers des secteurs d'activité qui ne seraient pas envisagés autrement.

Par ses remarques et ses questions, chacun contribue à la bonne compréhension d'un dossier et alimente les échanges autour de cette startup, facilitant par la même occasion la décision d'investir ou non.

En pratique : tenez-vous informé des actualités et événements dédiés aux startups autour de vous. Si cela s'avère trop chronophage, pensez à rejoindre un réseau comme Investessor qui prend en charge la recherche des startups, l'organisation de sessions de pitches, la supervision des instructions de dossiers, le closing et l'ensemble du processus d'investissement (pacte d'actionnaires, bulletins de souscription...)





5. IDENTIFIER SES CRITÈRES DE SÉLECTION ET LES PRIORISER

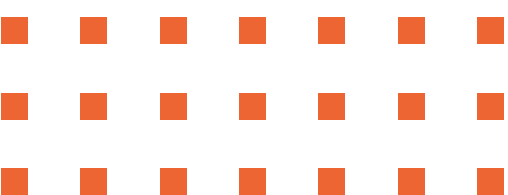
Lors d'un pitch, que celui-ci dure 2 minutes ou 15 minutes, un entrepreneur vous bombardera d'informations et cherchera toujours à vous en dire plus sur son projet d'entreprise innovante. Son discours, les chiffres qu'il avance et surtout son enthousiasme sauront vous convaincre que son innovation est la prochaine révolution disruptive. Pour cette raison, vous devez rapidement **construire votre propre grille d'analyse**, afin de ne pas vous perdre parmi la multitude de sollicitations d'entrepreneurs ambitieux.

L'objectif est simple : savoir ce que vous souhaitez financer.

Il est communément admis par les Business Angels que l'équipe est le critère numéro 1 pour sélectionner un projet à financer : mieux vaut un projet moyen porté par une équipe forte, qu'un projet fort porté par une équipe moyenne.

Pourquoi cela ?

Parce qu'une équipe compétente saura rebondir et éventuellement envisager un pivot pour son projet si besoin. Vous noterez qu'il n'est ici plus question d'entrepreneur, mais bien d'équipe, car le sujet est **la complémentarité des compétences**. Un Business Angel sera plus facilement convaincu – et rassuré – s'il a devant lui une équipe de deux - ou plus - fondateurs aux profils différents mais qui se complètent afin de couvrir un maximum des domaines de la gestion d'une société.



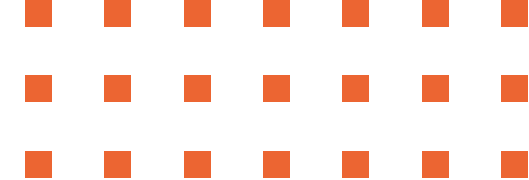
5. IDENTIFIER SES CRITÈRES DE SÉLECTION ET LES PRIORISER

A cela, s'ajoutent évidemment d'autres critères qui viennent orienter la décision d'investissement. Chaque Business Angel cible les aspects sur lesquels il va porter davantage son attention : cela peut être le marché (est-il particulièrement porteur ?), la nature du projet même (est-il à impact ?), la concurrence (quelles barrières à l'entrée ?) ou encore les chiffres financiers à date.

Dans la mesure où il est impossible de prendre en compte tous les paramètres, il est important d'identifier ceux qui sont importants pour vous et qui vous aident dans votre choix.

En pratique : réfléchissez à ce qui est important pour vous dans votre décision d'investissement. Au-delà de l'idée innovante, qu'est-ce qui vous fait croire que la startup pourra réussir ?





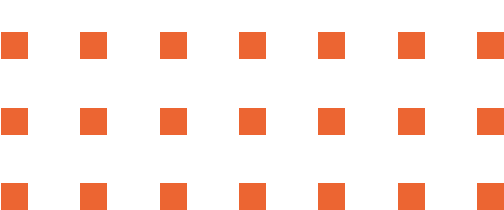
6. ANALYSER LE PROJET ET INVESTIR... OU NON

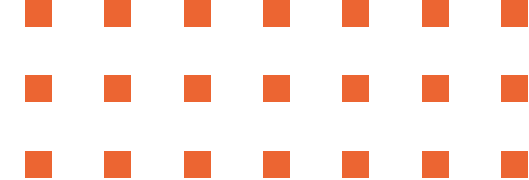
Vous venez de rencontrer un porteur de projet innovant qui vous a convaincu de vous intéresser à son projet. Il semble savoir de quoi il parle, le projet vous interpelle - car il fait peut-être écho à un domaine que vous connaissez - et son associé et lui ont des compétences qui se complètent bien pour gérer la société. Une fois l'intérêt initial éveillé, l'analyse approfondie se divise en deux phases principales : l'instruction et la due-diligence, chacune ayant des objectifs et modalités spécifiques.

L'instruction intervient après le « Pitch de Sélection », une étape où six startups présentent leur projet devant un jury plusieurs fois par mois. Les projets retenus passent ensuite en instruction, une phase comprenant **deux rendez-vous approfondis entre les entrepreneurs et deux Business Angels volontaires**.

Les Business Angels utilisent des **outils spécifiques** pour évaluer en détail différents aspects du projet : business model, finances, brevets, ressources humaines, relations entre fondateurs, et implication dans la société. L'objectif principal est d'identifier d'éventuels points bloquants pouvant freiner une levée de fonds future. Les entrepreneurs ont la possibilité de travailler sur ces points pour renforcer leur dossier.

Les projets jugés sérieux et aboutis sont validés et soutenus pour passer à l'étape suivante. Certaines startups refusées à ce stade peuvent revenir après avoir corrigé leurs faiblesses.





6. ANALYSER LE PROJET ET INVESTIR... OU NON

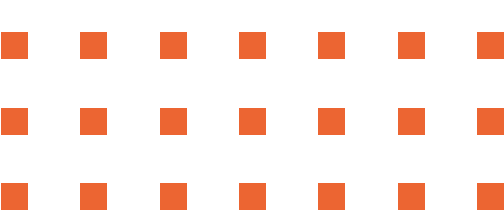
Une instruction positive mène au « Pitch d'Investissement », une présentation de 15 minutes suivie d'une session de questions-réponses. Plus sélective, cette étape se déroule une fois par mois et réunit jusqu'à quatre startups.

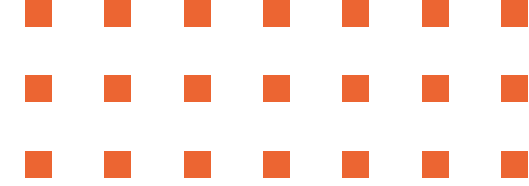
Les startups ayant réussi cette étape bénéficient d'une étude approfondie et d'une campagne de communication auprès des membres de l'association. **Deux réunions sont organisées** pour examiner l'équipe fondatrice, le marché et l'aspect financier, tout en permettant un échange entre les potentiels investisseurs.

Des **documents clés** (comptes-rendus, dossiers investisseurs, etc.) sont produits pour permettre aux Business Angels d'analyser tous les détails du projet. La due-diligence vise à convaincre non seulement de la pertinence du projet, mais aussi de l'opportunité d'y investi

L'étape du closing qui suit la due-diligence comprend également la négociation du pacte d'actionnaires qui encadre les relations entre Business Angels et fondateurs. C'est à l'issue de la phase de closing que la levée de fonds est clôturée.

En pratique : suivez de près – ou mieux encore, impliquez-vous ! – dans ces étapes d'instruction et de due-diligence qui aident véritablement à se faire une idée de ce que vaut la startup. Vous aurez alors plus de facilité à vous positionner comme investisseur.





7. SUIVRE SON INVESTISSEMENT JUSQU'À LA SORTIE

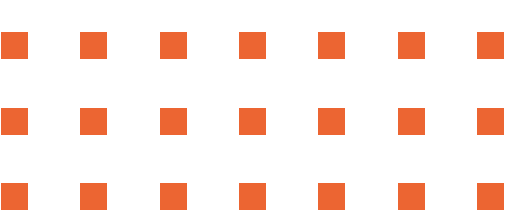
Suivre son investissement jusqu'à sa sortie de capital Voilà votre premier investissement en startup finalisé !

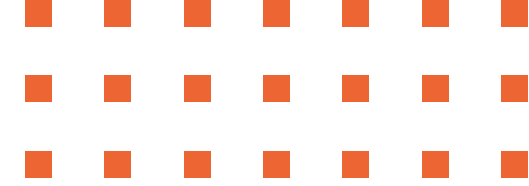
Vous êtes à présent actionnaire minoritaire d'une société. Deux profils d'investisseurs se distinguent à compter de ce moment :

- L'investisseur passif
- L'investisseur actif.

L'**investisseur passif** est celui qui va suivre son investissement et l'évolution de la société à travers les divers comptes-rendus ou grâce à la plateforme WeLike mise à la disposition des Business Angels Investessor. Il pourra interagir avec les entrepreneurs, notamment grâce au module de messagerie disponible sur la plateforme, mais il interviendra peu jusqu'à la sortie du capital.

L'**investisseur actif** est celui qui va continuer de s'impliquer dans la société. Il va se montrer présent auprès des fondateurs et de leur équipe pour conseiller, guider, provoquer des rencontres avec des personnes clés de son réseau, et mettre en œuvre tout ce qu'il pourra pour aider à la croissance de la société.



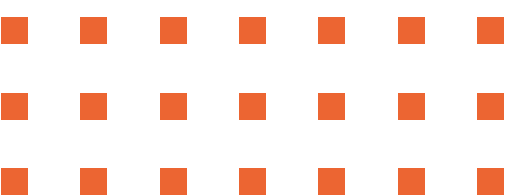


7. SUIVRE SON INVESTISSEMENT JUSQU'À LA SORTIE

Parmi ces investisseurs actifs, se trouve le Chargé de Participation qui est un investisseur représentant des autres Business Angels. Il siège au Comité Stratégique qui réunit divers représentants d'investisseurs et les fondateurs.

Organe de gouvernance dont le fonctionnement est régi par le **Pacte d'Actionnaires**, le Comité Stratégique a pour principal objectif de définir la stratégie de la startup en lien avec ses fondateurs et les accompagner dans le développement de leur startup. Le Chargé de Participation est un Business Angel qui s'est proposé pour assurer l'accompagnement, souvent parce qu'il a déjà suivi le dossier lors des due-diligences précédentes.

Dans la volonté de structurer et professionnaliser ce rôle de Chargé de Participation, les membres d'Investessor ont décidé de rémunérer leur représentant par un intéressement perçu de la part des autres Business Angels investisseurs au moment de la sortie du capital, si celle-ci donne lieu à plus-value.



7. SUIVRE SON INVESTISSEMENT JUSQU'À LA SORTIE

Enfin, la sortie : tout un sujet en soi !

Le Business Angel n'a pas vocation à rester indéfiniment actionnaire dans une startup, mais de lui permettre d'atteindre un stade de développement qui la rende attrayante aux yeux d'investisseurs aux capacités de financement plus important (fonds autres que d'amorçage, industriels du secteur).

Après 3 à 7 ans, le sujet de la sortie du capital se pose. Celui-ci est d'ailleurs prévu dans le Pacte d'Actionnaires.

Les occasions de sortie sont variables : rachat par un industriel, rachat des parts par les fondateurs, entrée d'un fonds... et dépendent de la situation économique de la startup. Il y a également un marché secondaire qui peut être activé pour rendre ces actions plus liquides.

Parmi les occasions de sortie, il y a malheureusement également l'échec de la startup qui implique une perte du capital investi (comme expliqué à l'étape 2).



APRÈS LA THÉORIE... LA PRATIQUE !

Et si vous deveniez Business Angel ?

Investessor réunit plus de 120 membres et valorise la convivialité, les échanges et l'intelligence collective pour que vous ne soyez pas seul dans votre aventure d'investisseur.

L'association Investessor s'adresse à toutes les personnes intéressées par l'investissement en startup, qu'elles aient déjà ou non investi.

Des MOOCs et des masterclass sont ouvertes à tout nouveau Membre pour le familiariser avec cette activité et lui donner toutes les cartes pour organiser au mieux ses investissements. Un programme de mentorat a aussi été mis en place pour qu'un Membre expérimenté partage ses expériences auprès de chaque nouvel adhérent.

Pour découvrir notre association et en rencontrer ses membres, vous pouvez assister à l'un de nos événements : Pitch de Sélection, Pitch d'Investissement, Portes Ouvertes... autant d'occasions d'échanger et de discuter sur l'investissement en startup et le rôle du Business Angel.

Nous vous invitons à découvrir l'agenda de nos événements sur notre site Internet et à vous inscrire à l'événement de votre choix, selon vos disponibilités. C'est gratuit et sans engagement d'adhésion.





investessor

www.investessor.com