disponibles nanceme pour les entreprises... 0 nouveaux fonds

 • Une nouvelle société de capital-risque,
 Capital Provence Business Angels est née
 en Paca. À terme 2 M€ disponibles pour les entreprises.

Comment les start-up peuvent-elles les convaincre? • Que recherchent ces business angels ?

es visages sont souriants mais tendus.
Souvent en duo, les porteurs de projet
essayent d'anticiper mentalement les questions auxquelles
ils vont devoir faire face. Dans
le grand hall de la SMC se joue
ce soir-là l'avenir de quelques
entreprises du XXI° siècle,
venues chercher auprès des
business angels ces fonds qui

leur manquent.
Quelques minutes plus tard
vont en effet débuter les speed
meetings qui vont conclure la
soirée de lancement de Capital
Provence Business Angels
(CPBA). Trois tables rondes ont
été dressées et neuf entreprises vont ainsi rencontrer cinq
business angels.

capacités des dirigeants

Au-delà de la réalité économique et la crédibilité du projet, les business angels sont surtout là pour tester les motivations et les capacités des dirigeants. Les échanges tournent également sur les montants de prise de participation, la valorisation estimée de l'entreprise. «Je ne m'attendais pas à cela», commente Benjamin Féles, créateur de la société Carwego, site de comparateur automobile qui a récemment réalisé une levée de fonds auprès de Kima Ventures, le fonds d'investissement créé par Jérémie Berrebi et Xavier Niel. «Je cherchais un complément me permettant d'accroître la communication et la notoriété du site.»

durant la phase

«Nous intervenons surtout

d'amorçage. La plus

technologiques.»

difficile pour les start-up

Nous intervenons surtout urant la phase d'amorçage. a plus difficile pour les start p technologiques...», commenguy Gensollen, vice-présient des Provence business lions d'euros dans des entreprises de technologie.
En Paca, six structures sont affiliées à ce réseau national, les Provence business angels sont l'une d'elles.
«En moyenne nous investissons 250.000 euros, partagés

par les avantages fiscaux, liés notamment à la loi Tepa et qui leur permettent de déduire de leurs impôts 75 % des sommes investies dans les entreprises (la loi de finance 2011 envisage de donner un coup de rabot sur cet avantage et le réduit à

rendez-vous.

«Il existe une sorte de vallée de la mort, passage inévitable au cours duquel se creuse un gouffre dans la trésorerie. Si

gouffre dans la trésorerie. Si beaucoup de financements existent pour soutenir les phases de développement, il n'existe que très peu de structures capables d'investir durant l'amorçage...», poursuit Guy Gensollen.

Une part de capital toujours minoritaire
Mais qui sont-ils ces hommes providentiels assez audacieux pour miser de l'argent durant la période la plus risquée de maturation de projets souvent difficiles? Le réseau national des business angels a en effet investi en 2009 près de 125 mil-

angels (PBA). Pour ces entre-prises la phase d'amorçage succède à celle de la concep-tion. Il s'agit du moment cru-cial où la société enclenche son activité mais où le chiffre

Les speed meeting organisés durant les Angels cafés sont l'occasion pour les porteurs de projets de rencontrer des business intéressés par leurs entreprises.

entre six à dix business angels.
Nous prenons une part du capital toujours minoritaire (de 20) à 40 %) et dans ceux qui investissent, il y a toujours des spécialistes des marchés des entreprises soutenues...»
Les business angels jouent souvent le rôle de déclencheurs.
«Leur présence rassure. Il y a un important effet de levier et souvent des financements complémentaires se débloquent alors facilement», précise Patrick Siri, président des PBA.
Bien sûr ces anges sont attirés

50%). Bien sûr, ils espèrent réussir le bon placement en misant sur le nouveau Google

non négligeable de ces investis-seurs: leur envie de s'investir et de faire gagner leurs pou-lains. Afin de prolonger leur action, les business angels ont décidé de créer une structure à vocation régionale. ou Facebook.
Pourtant dans les regards, on sent une autre motivation. Les speed meetings mettent ainsi en avant une caractéristique en avant une caractéristique

«Nous nous sommes rendu compte qu'il manquait souvent quelques milliers d'euros pour boucler certains dossiers.

Nous allions alors voir d'autres clubs de business angels de la région, mais nous perdions beaucoup de temps. Or, durant cette période le temps est précieux. Il y a huit mois nous avons songé à créer une société de capital risque qui combine des fonds issus des business angels régionaux ainsi que de la Société Marseillaise de Crédit et de Vivéris business angels», confie Patrick Siri. Géré majoritairement par les business angels ce fonds a ainsi pour but de co-investir sur les projets financés par les BA régionaux. « Nous avons d'ores et déjà réuni 1,2 M€, conclut Patrick Siri et je souhaite à terme arriver aux 2 M€. C'est un outil qui va véritablement renforcer les tours de table. »

Didier Gazanhes

www.provenceangels.com

FRANCE BUSINESS ANGELS www.franceangels.org

VIVERIS BUSINESS ANGELS www.viverismanage.ment.com

• TEMOIGNAGES



business angel

« Jai été cadre dirigeant dans de nombreux groupes et j'ai quitté ma dernière fonction il y a deux ans avec l'intention de reprendre une entreprise mais j'ai eu des difficultés à trouver un dossier qui me convienne. J'ai ensuite commencé à travailler avec des start up qui avaient monté des projets de R & D. J'avais l'intention d'accompagner ces PME et d'y investir.

Puis j'ai rencontré Patrick Siri et j'ai découvert qu'il était possible de mener la même action mais de façon groupée. Cela m'a paru très intéressant en enrichissant les points de vue avec un éventail plus large de projets sur lesquels réfléchir. Au final c'est une démarche très stimulante. C'est même plus passionnant, plus diversifié, que de s'investir dans une grande entreprise et d'en prendre les commandes...

Au sein des Provence Business Angels nous sommes à un fort niveau de risque. Mais nous ne restons pas passifs face à notre investissement et face au risque. Nous accompagnons vraiment le porteur de projet et nous avons l'impression de faire partie de l'aventure.

C'est une sensation totalement différente de l'investissement en Bourse par exemple. J'ai vraiment l'impression de revenir au vrai business de base, un produit, un service. Nous sommes totalement dans la réalité. Et puis, c'est un véritable plaisir de voir les entreprises se développer et recruter...

La motivation fiscale n'est vraiment pas la principale. Donner de l'argent au fisc ou l'investir dans un projet qui ne peut pas fonctionner c'est du pareil au même.

L'intérêt de la démarche c'est que nous sélectionnons les entreprises qui nous plaisent et dans lesquelles nous croyons.

Nous passons ensuite du temps avec les dirigeants. J'ai récemment accompagné un porteur de projet qui était en négociation avec des clients pendant deux jours».



dirigeant de Second Hand

« Lors des speed meeting, la discussion a tourné une dizaine de minutes autour de notre projet avant de s'engager sur la valorisation et l'intérêt pour nous de lever réellement des fonds.

C'est un exercice très intéressant et l'un des BA présents nous a apporté des conseils et des contacts.
« Nous cherchons entre 100.000 et 200.000 euros. Nous avons validé tous les aspects techniques de notre site et nous avons d'ores et déjà 200 annonces.

Nous intéressons des secteurs tel que la restauration, l'hôtellerie, le commerce ou l'artisanat. Une levée de fonds nous permettrait d'aller plus vite et d'accélérer notre développement. Sinon, nous irons à notre vitesse.

Nous sommes également en contact avec des structures comme le Réseau Entreprendre Paca ou Total Développement....Il ne faut négliger aucune piste.

Au-delà de l'argent, les business angels ont une fibre entrepreneuriale que n'ont pas les fonds purement financiers. C'est cela qui est important...»

«Avant tout l'alchimie entre les hommes»



Nous partons d'environ 150 dossiers sérieux reçus qui nous parviennent au travers de nos partenaires: les pépinières d'entreprises, les cabinets spécialisés... En comité nous en analysons entre 20 et 25, pour finalement en financer plus, mais nous ne sommes qu'une cinquantaine. Nous ne nous intéressons qu'aux projets innovants, mais nous pouvons intervenir sur de l'économie traditionnelle, du moment que l'approche du marché est inno-

Patrick Siri, président des Provence Business Angels

Beaucoup de projets sont positionnés sur internet...
C'est en effet la mode. Les porteurs de projets vivent un peu tous dans le rêve des success story de l'internet. Ceci dit, il y a encore la possibilité de réussir de belles croissances en

Pourquoi certains dossiers sont-ils rejetés ?
Le financement ce n'est pas juste une idée, un marché et un business plan. C'est avant tout l'alchimie entre les hommes. Il faut que les business angels s'entendent avec les porteurs de projets. Le créateur peut ne pas être bon, il peut aussi être trop gourmand.

LE JOURNAL DES ENTREPRISES