

**RÉSULTATS INTERMÉDIAIRES DE L'ENQUÊTE  
QUALITATIVE SUR LES SORTIES DES BUSINESS ANGELS  
*PAR JACQUES MELER, ADMINISTRATEUR DU RÉSEAU  
PROVENCE BUSINESS ANGELS***





**NOMBRE DE RÉPONSES (RÉSEAUX)**

**13**



## NOMBRE DE RÉPONSES (RÉSEAUX)

13

PARIS  
**Business Angels**



**ALUMNI**  
Business Angels

**Méditerranée**  
Investissements  
*S'investir dans l'avenir*

**GRAND DELTA**  
ANGELS



**SUD**angels  
*des idées pour vos projets*

**AB A**  
*Association des Business Angels de l'Aix*  
Membre du Réseau France Angels

**ABAB**  
Business *Booster*



**DD**IDF

Grenoble  
**Angels**  
*oser l'entreprise*





**NOMBRE DE RÉPONSES (RÉSEAUX)**

**13**



**NOMBRE DE SOCIÉTÉS INVESTIES**

**408**



**NOMBRE DE RÉPONSES (RÉSEAUX)**

**13**



**NOMBRE DE SOCIÉTÉS INVESTIES**

**408**



**NOMBRE DE SORTIES**

**32 (8%)**



**NOMBRE DE RÉPONSES (RÉSEAUX) 13**



**NOMBRE DE SOCIÉTÉS INVESTIES 408**



**NOMBRE DE SORTIES 32 (8%)**



**NOMBRE DE DOSSIERS MORTS 90 (22%)**



**NOMBRE DE RÉPONSES (RÉSEAUX) 13**



**NOMBRE DE SOCIÉTÉS INVESTIES 408**



**NOMBRE DE SORTIES 32 (8%)**



**NOMBRE DE DOSSIERS MORTS 90 (22%)**

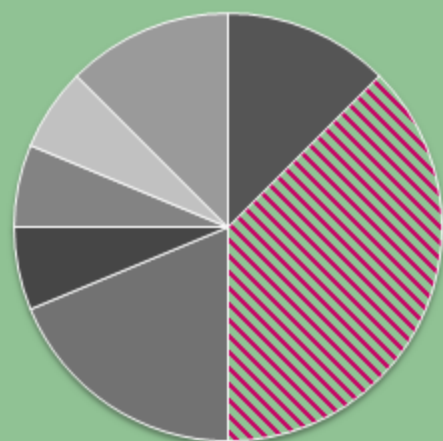


---

**PERFORMANCE MOY. DES SORTIES x5 EN 5 ANS**

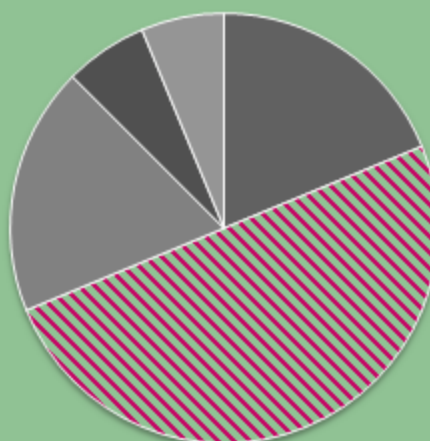
# RÉSULTATS SUR 16 ENTRETIENS CORRESPONDANT AUX SORTIES RÉALISÉES OU EN COURS DE FINALISATION PAR LES RÉSEAUX INTERVIEWÉS (JUILLET – SEPTEMBRE 2014)

## SECTEURS D'ACTIVITÉ DES STARTUPS



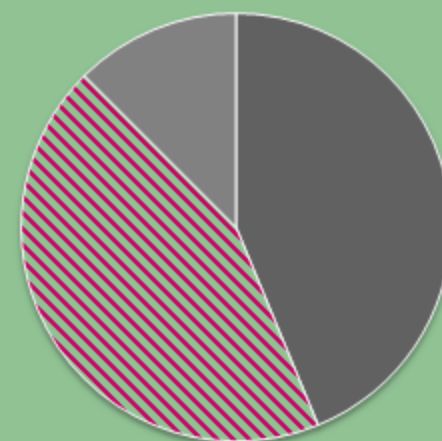
- INDUSTRIE
- WEB
- ENERGIE
- SERVICES
- LOGICIELS INFO.
- LOISIRS
- PRÊT-À-PORTER

## SORTIES VERS



- FONDATEURS
- OPÉRATEUR DU SECTEUR
- VC
- EN BOURSE
- EN COURS

## DÉCISION DE SORTIE

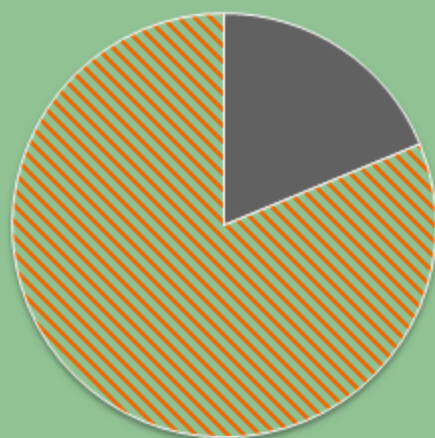


- FONDATEURS
- CONSENSUS
- BA & INVESTISSEURS



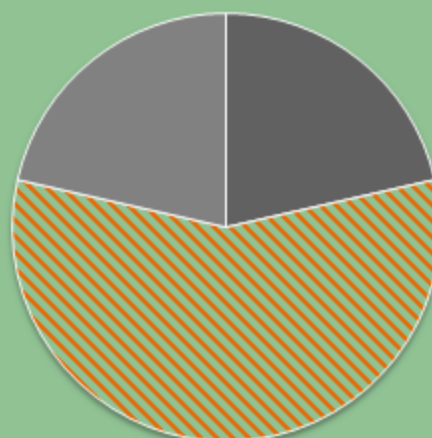
# RÉSULTATS SUR 16 ENTRETIENS CORRESPONDANT AUX SORTIES RÉALISÉES OU EN COURS DE FINALISATION PAR LES RÉSEAUX INTERVIEWÉS (JUILLET – SEPTEMBRE 2014)

## APPEL À UN INTERMÉDIAIRE



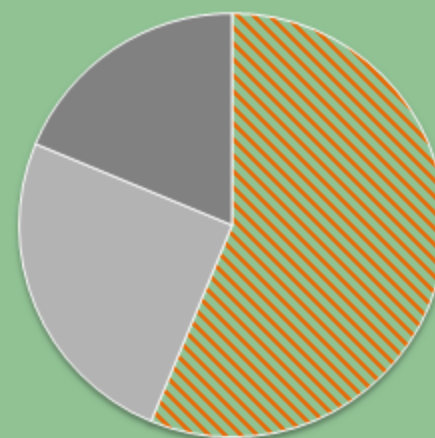
■ OUI ■ NON

## RÔLES DANS LA NÉGOCIATION



■ BA LEADER ■ FONDATEUR LEADER  
■ FONDS LEADER

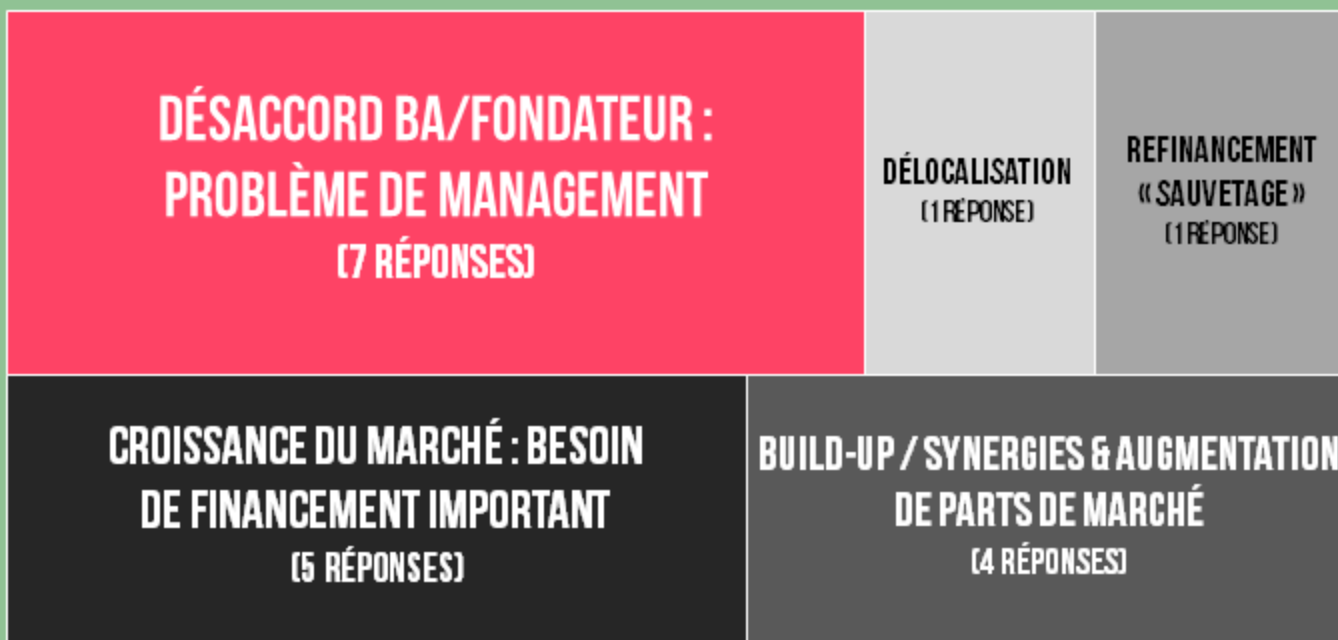
## DÉLAI: DÉCISION DE SORTIE/CLOSING



■ < 6 MOIS ■ 6 À 18 MOIS ■ > 18 MOIS

**RÉSULTATS SUR 16 ENTRETIENS CORRESPONDANT AUX SORTIES RÉALISÉES OU EN COURS DE FINALISATION PAR LES RÉSEAUX INTERVIEWÉS (JUILLET – SEPTEMBRE 2014)**

## **MOTIF DE LA SORTIE**



# RÉSULTATS SUR 16 ENTRETIENS CORRESPONDANT AUX SORTIES RÉALISÉES OU EN COURS DE FINALISATION PAR LES RÉSEAUX INTERVIEWÉS (JUILLET – SEPTEMBRE 2014)

## POINTS COMPLEXES DANS LA NÉGOCIATION

<b>AUCUN POINT COMPLEXE</b> (3 RÉPONSES)	<b>VALORISATION DE LA SOCIÉTÉ</b> (3 RÉPONSES)	<b>PRÉSENCE BSA</b> (1 RÉPONSE)
<b>DIFFICULTÉS DE MANAGEMENT AVEC LES AUTRES INVESTISSEURS</b> (3 RÉPONSES)	<b>BUSINESS ANGELS MIS DEVANT LE FAIT ACCOMPLI</b> (3 RÉPONSES)	<b>RÉPARTITION DU PRIX DE VENTE ENTRE INV.</b> (1 RÉPONSE)
		<b>FUTURE GOUVERNANCE</b> (2 RÉPONSES)

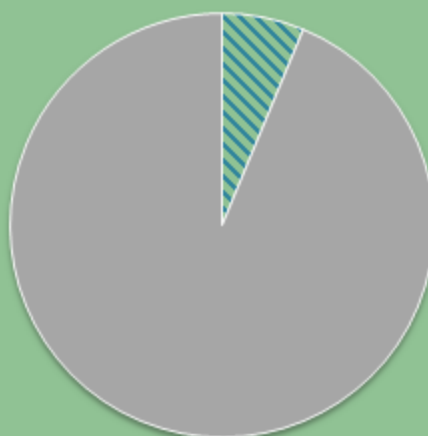
# RÉSULTATS SUR 16 ENTRETIENS CORRESPONDANT AUX SORTIES RÉALISÉES OU EN COURS DE FINALISATION PAR LES RÉSEAUX INTERVIEWÉS (JUILLET – SEPTEMBRE 2014)

NB DE BUSINESS ANGELS: UN FREIN ?



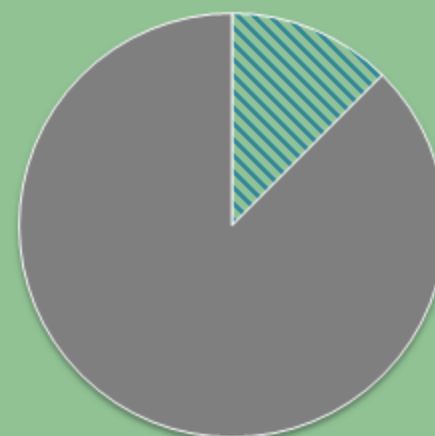
■ OUI ■ NON

MÉCANISME D'AJUSTEMENT DU PRIX?



■ OUI (BSA) ■ NON

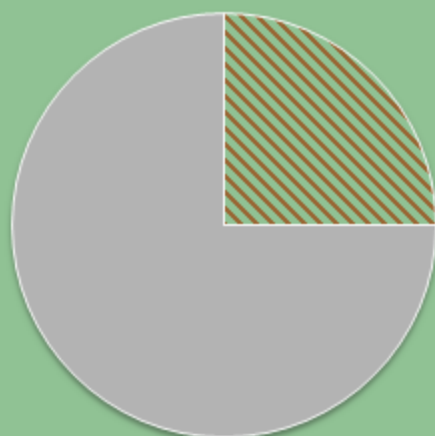
RÔLE DES CONTRAINTES FISCALES ?



■ OUI ■ NON

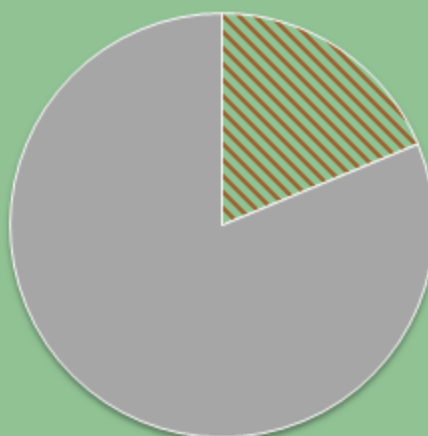
# RÉSULTATS SUR 16 ENTRETIENS CORRESPONDANT AUX SORTIES RÉALISÉES OU EN COURS DE FINALISATION PAR LES RÉSEAUX INTERVIEWÉS (JUILLET – SEPTEMBRE 2014)

PRÉSENCE D'UNE SIBA ?



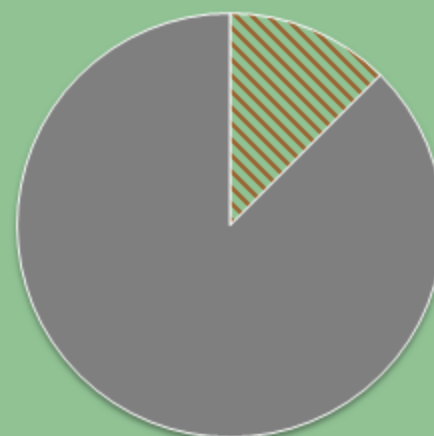
■ OUI ■ NON

MANQUES CONSTATÉS AU PACTE ?



■ OUI ■ NON

PRÉSENCE D'UN INV. PUBLIC ?



■ OUI ■ NON

**RÉSULTATS SUR 16 ENTRETIENS CORRESPONDANT AUX SORTIES RÉALISÉES OU EN COURS DE FINALISATION PAR LES RÉSEAUX INTERVIEWÉS (JUILLET – SEPTEMBRE 2014)**

## **LES RECOMMANDATIONS, MESSAGES & SUGGESTIONS**



# RECOMMANDATIONS POUR UNE SORTIE RÉUSSIE

## MESSAGES AUX BUSINESS ANGELS :

- **SOYEZ PRÉSENTS AUX CÔTÉS DES FONDATEURS (PRÉSENCE AUX COMITÉS STRATÉGIQUES ETC...)**
- **VEILLEZ A L'APPLICATION DU PACTE**
- **SOYEZ PRO-ACTIF : LA SORTIE CELA SE PREPARE , AN-TI-CI-PEZ !**
- **LA SORTIE SE PRÉPARE DÈS L'INVESTISSEMENT**

## MESSAGES AUX DIRIGEANTS :

- **DIALOGUEZ ÉTROITEMENT AVEC VOS INVESTISSEURS**
- **UTILISEZ LEURS RÉSEAUX : (A VOIR 1 BA DE VOTRE SECTEUR D'ACTIVITÉ EST UN +)**
- **SOYEZ CLAIRS SUR VOS OBJECTIFS**
- **FORMALISEZ VOS ÉCHANGES**
- **UNE VALO RAISONNABLE A L'ENTRÉE EST UN PLUS POUR LA SORTIE**