

Business angels

Les business angels
Business angels
Fonds propres

Les "

business angels

" sont des investisseurs individuels qui apportent, en plus de leurs capitaux, leurs compétences techniques à des entreprises en création ou en premier développement. Ce phénomène des " business angels ", fortement développé aux Etats-Unis, est encore nouveau en France. La constitution de "

réseau de business angels

" favorisant la mise en relation de ces derniers avec des entreprises en création a contribué dernièrement à l'expansion de ce mode de financement.

La nature de l'intervention

Les réseaux ou clubs de " business angels " mettent en relation des investisseurs potentiels et des entreprises en recherche de financement. Ils assurent l'information des investisseurs, la sélection des projets et offrent un cadre formel aux échanges des deux parties.

Les adhérents de ces clubs d'investisseurs trouvent, dans ce système, le moyen de garantir une certaine confidentialité, ainsi qu'un cadre déontologique et technique lié à l'examen strict des projets.

Le ticket moyen d'investissement est de 50000?

Publics et projets concernés

Il n'existe pas a priori de public ciblé mais la nature de l'intervention suppose quelques critères. Les sociétés financées sont nécessairement des sociétés de capitaux, dont les dirigeants acceptent les investissements extérieurs. Les projets concernés doivent laisser apparaître une perspective de croissance assez rapide, afin de permettre, à l'investisseur, une sortie à moyen terme (3 à 5 ans).

Fonctionnement

Les clubs de " business angels " peuvent être constitués sous forme associative. C'est le cas d'INVEST'ESSOR 92 dans les Hauts-de-Seine. Fondé à l'initiative de partenaires institutionnels locaux souhaitant faciliter l'accompagnement des jeunes entreprises du département, ce club organise la promotion de jeunes entreprises auprès d'investisseurs potentiels. Il est animé par une équipe bénévole.

 D'autres opérateurs, comme Businessangels.com, sont des intermédiaires qui se rémunèrent par un pourcentage sur les sommes collectées et, éventuellement, sur des droits d'entrée ou des cotisations versés par les membres.

Procédure de montage

 Il n'existe pas de procédure type de montage pour ces réseaux. Dans les réseaux commerciaux, comme PROXICAP ou Businessangels.com, l'initiative est privée.

 Dans le cas des réseaux associatifs, l'initiative et l'implication de partenaires institutionnels comme les Conseils généraux, les Unions patronales ou les Chambres de commerce, sont très importantes. Par ailleurs, l'association de partenaires techniques, comme les écoles de commerce et d'ingénieurs ou les grandes entreprises, est un atout non négligeable.

2011.01.26

[Ministère de l'Economie, de l'Industrie et de l'Emploi-DGCIS;](#)

*}