

Groupement Centrale Business Angels 6 juin 2013



ORDRE DU JOUR

- Présentation du groupement **CENTRALE BUSINESS ANGELS** *Sa genèse, sa mission, ses objectifs, son partenariat ...*
- Définition du **BUSINESS ANGELS** *Profils et motivations, sa place et son rôle dans la chaîne de financement de l'entreprise ...*

Gérald Farrenc (Président du Groupement Centrale Business Angels)

- Témoignages de centraliens sur leurs expériences de **BUSINESS ANGELS**

Jean-Marie Julien (ECP70) et Georg Börtlein (ECP91)

- Le cadre juridique et fiscal associé aux investissements *Régimes et avantages fiscaux*

Charlotte Girod, Ingénieur Financier Patrimonial , CIC BANQUE PRIVEE

Missions du Groupement

- ✓ Fédérer les Centraliens Business Angels,
- ✓ Promouvoir l'échange d'informations et de bonnes pratiques entre les Centraliens Business Angels (fiscalité, réseaux, pacte d'actionnaires, valorisation,...),
- ✓ Diffuser à la communauté centralienne plus d'informations sur le rôle des Business Angels afin d'inciter d'autres Centraliens à devenir Business Angel,
- ✓ Faciliter les relations des Centraliens avec les réseaux de Business Angels et à l'international.

Ensuite:

- ✓ Mettre en place du coaching pour les porteurs de projets Centraliens et favoriser leur développement,
- ✓ Soutenir la filière Entrepreneurs de l'Ecole et les start-ups de l'incubateur.

Bureau de Centrale Business Angels



Président
Gérald Farrenc (ECP 77)



VP Asso, Groupements
Frédéric Doche (ECP 84)



VP Ecoles, Incubateur
Christophe Rittano (ECP94)



VP Réseaux BA
Charles-Edouard Girard
(ECP94)



VP Régions, International
Pascal Bordat (ECP81)



Secrétaire
Irina Jaubert (ECP83)



Trésorier
Benoît Levesque (ECP96)



Webmestre
Christian Delaroche (ECP64)



Réseaux Sociaux
Yanai Zaïcik (ECP99)

Qu'est-ce qu'un Business Angel

Un Business Angel est une personne physique qui :

- ✓ investit dans de jeunes entreprises à fort potentiel en devenant actionnaire minoritaire

et

- ✓ aide bénévolement l'entrepreneur avec son expérience, ses compétences et son réseau de relations.

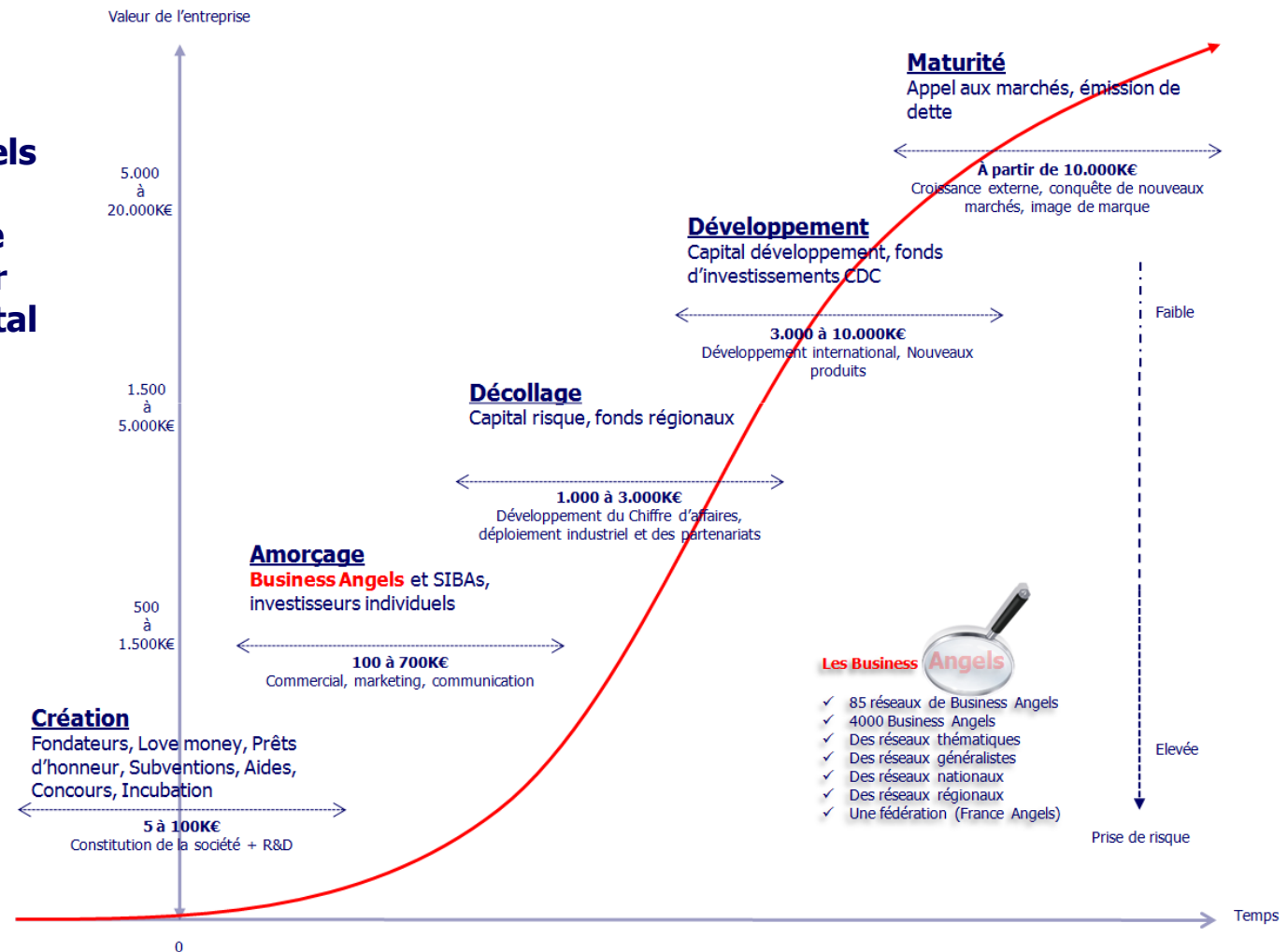
Pourquoi devenir Business Angel ?

Devenir Business Angel, c'est :

- ✓ Encourager les créateurs d'entreprises, investir dans des projets innovants, vivre ou revivre l'expérience entrepreneuriale dans un cadre à la fois professionnel et convivial
- ✓ Profiter des relations avec d'autres Business Angels :
 - intérêt partagé pour le même genre de start-up,
 - expériences complémentaires pour évaluer un dossier,
 - contribuer à l'instruction et au closing,
 - accompagner les entreprises financées
- ✓ Participer à la création d'entreprises et d'emplois dans sa Région
- ✓ Echanger des expériences sur une problématique du « métier » de Business Angels : gouvernance, valorisation, stratégie de sortie, etc
- ✓ Défiscaliser

La chaîne du financement au cours des étapes de la vie de l'entreprise

**Les Business Angels
interviennent en
phase d'amorçage
de l'entreprise par
un apport en capital
entre 100K€ et
700K€**



Quel type de projets présentés ?

- ✓ En amorçage
- ✓ En recherche de fonds entre 100K€ et 700K€
- ✓ Innovant (process, produit, service, marketing...)
- ✓ A fort potentiel de développement
- ✓ Déjà constitués en société
- ✓ Déjà financés par le love-money, subventions, prêts d'honneur, etc.
- ✓ Avec un produit ayant déjà rencontré le marché
- ✓ Avec une équipe plutôt qu'un seul homme

Sélection et Processus d'investissement



Accompagnement : gouvernance de la relation investisseurs - entrepreneur

Aider l'envol de l'entreprise :

- ✓ Avis, contacts, introductions (partage réseau de relations)
- ✓ Ecoute du dirigeant, soutien
- ✓ Comité stratégique:
 - avis consultatifs
 - présidé par un investisseur
- ✓ Information renforcée des investisseurs
- ✓ Partager la préoccupation réalité < BP et trésorerie

Sortie des Business Angels

« J'investis si...

1. je crois une forte plus value possible

2. et si j'entrevois des acheteurs potentiels de mes titres »

- ✓ Investissement à long terme ...< 7-8 ans
- ✓ L'entrepreneur doit penser à des sorties possibles pour les investisseurs
- ✓ Le pacte d'actionnaires prévoit une date pour s'occuper de vendre les parts des investisseurs et des clauses pour la faciliter.

Les réseaux de Business Angels en France

	Business Angels	Réseaux formels
2001	< 1.000	< 10
2008	3.000	59
2012	4.000	85



- ✓ Des réseaux géographiques
- ✓ Des réseaux sectoriels
- ✓ Des réseaux d'affinités
- ✓ Une fédération (France Angels)

Investissements réalisés en France

	Entreprises investies (Nbre)	Apport des Business Angels	Montant levé	Ticket moyen
2009	280	39 M€	64 M€	230 K€
2010	320	40 M€	72 M€	225 K€
2011	327	44,5 M€	111 M€	340 K€
2012	352	40 M€	100 M€	284 K€



Centrale Business Angels et Investessor

Le Groupement Centrale BA prévoit un accord non exclusif avec Investessor

Investessor:

Premier réseau créé en France

Reconnu d'intérêt général

Agrément du Fonds Régional de Co-Investissement

Depuis sa création il y a 15 ans :

- ✓ Plus de 100 start-up ont été financées par des business angels Investessor
- ✓ 75% sont en activité à ce jour, dont certaines sont déjà des PME

En 2012 :

- ✓ 214 membres, 39 instructeurs
- ✓ 4 -5 M€ investis/an dans 20-30 projets
- ✓ 1000 dossiers entrants
- ✓ 400 sélectionnés
- ✓ 115 pitchés
- ✓ 50 présentés

Adh rez au Groupement Centrale Business Angels

Que vous soyez BA ou intéressé   le devenir



TEMOIGNAGES DE CENTRALIENS BUSINESS ANGELS

