Les best practices des business angels pour une bonne gouvernance

L’activité de business angel et sa réussite ne sont pas innées. BA, entrepreneurs, découvrez les conseils d'investisseurs aguerris pour ne pas tomber dans les pièges de l'amorçage. Découvrez 8 tips pour une bonne gouvernance de vos participations.

Temps de lecture : minute

---

10 février 2020

Republication du 18 février 2019

Bpifrance, France Digitale, France Angels, The Galion et Paris Business Angels ont pris l’initiative de partager 9 fiches décrivant et expliquant les rouages du métier de Business Angel. Point par point et grâce aux expériences de Business Angels reconnus dans l’écosystème entrepreneurial français, nous allons décortiquer ensemble les pièges à éviter et les bonnes pratiques, afin de vous permettre de contribuer positivement à la marche de l’entreprise dans laquelle vous allez investir. Dans cette fiche : 8 tips pour une bonne gouvernance et un bon reporting (que vous pouvez également retrouver sur Medium).

À lire aussi
Business angels, comment bien estimer la valorisation d'une startup ?

La gouvernance d’une startup est cruciale pour son développement et pour les business angels afin de suivre leur investissement. Selon le degrés de maturité de la startup (early stage, seed, Série A …), le nombre et de la typologie des investisseurs (business angels, fonds d’investissement en capital risque …), la gouvernance peut être organisée de façon différente.

Le comité

Le Board n’est pas qu’un temps de reporting mais, en réalité, c’est aussi et surtout un temps de prises de décisions et de *problem solving* face aux obstacles que peut rencontrer une startup.

Gouvernance early stage (sans fonds d'investissement en

capital risque)

Pour assurer des prises de décisions efficientes pendant le Board, il est nécessaire que les business angels, et investisseurs, aient une vue constante sur les *metrics* de la startup. Il en résulte qu'un reporting mensuel auprès des investisseurs est une bonne pratique, et une bonne discipline pour l'entrepreneur.

Selon le niveau d'expérience et de maturités des entrepreneurs, du stade de développement de l'entreprise, la mise au point des outils de reporting peut être laborieuse. Dès le départ veillez à structurer le processus et à le respecter dans la durée. Si besoin est, n'hésitez pas à mettre les mains dans le cambouis pour construire ensemble, avant même le premier comité, la base des reportings.

Le reporting doit contenir 3 documents :

- Le plan de trésorerie (à 9 mois au moins) afin d'anticiper les futurs besoins de financements.
- Le pipe commercial : Soyez attentifs aux évolutions (étapes, dates date d'échéance des décisions) et vérifiez les actions prévues (explication sur les points de blocages, identification des décideurs, positionnement/concurrence, prix)
- Les indicateurs clés de décisions ou KPI tel que : marketing (KPI, actions à moyen terme et objectifs visés), commercial (marche sur les derniers mois, mesures prises ou à prendre pour les objectifs futurs), produit ou service (définition, fabrication, problèmes, mesures), logistique (fonctionnement, mesures, coûts, problèmes), R&D (point date d'avancement, mise à jour du plan, objectifs pour les mois à venir), résultats financiers (trésorerie, comparer le budget et le réalisé, les projections), RH (les décisions d'embauche dans leur globalité et l'embauche de personnes structurantes)

> " *Le temps d’une startup peut être tellement court, c’est au business angel d’apporter sa valeur ajoutée, en fonction des metrics* "

Les business angels ont également pour rôle dans la gouvernance de la startup d’être un levier d’action pour accompagner l’entrepreneur dans un potentielle levée de fonds et de mise en relation avec les fonds d’investissement en capital-risque. Le business angel joue donc un rôle stratégique pour les entrepreneurs au moment de la croissance de la startup : l’investissement est financier, mais aussi humain. Il est acteur de la stratégie, du déploiement de la startup, mais également de son accompagnement futur.

À lire aussi
Business angels, comment bien établir et mener votre stratégie d'investissement ?

Gouvernance avec un fonds d'investissement

La gouvernance avec un fonds d’investissement en capital-risque apparaît plus structurée, avec des schémas de *reporting* précis. En d’autres termes le fonds d’investissement principal est *lead* de l’organisation de la gouvernance, et permet également aux Business Angels d’apporter davantage de temps humain à l’entrepreneur. Des relations étroites avec les fonds d’investissement favorisent l’alignement d’intérêt pour les business angels, notamment pour établir des consensus. Un board restreint favorise la communication entre ses membres et amplifie son efficience.

La présentation des *metrics* aux investisseurs se structure, dans une bonne organisation de la gouvernance de manière suivante :

- Monitoring : Présentation structurée qui présente les résultats.
- Problem Solving : Les points de vigilance en termes financier, stratégique et commerciale et apporter aux investisseurs des solutions à mettre en place.
- Prise de décisions : Les investisseurs (Business Angels et fonds d’investissement), même minoritaire, sont la clé de voute pour consolider ou adapter la stratégie de la startup et acter les points de doute.
- L’expérience : La force d’un Business Angel réside dans son expérience métiers (secteur d’activité ou techniques) et ses points de contacts (carnet d’adresse). Il pourra apporter un regard nouveau sur l’évolution de l’organisation et apporter des conseils sur des recrutements clés par exemple.

Le board

Le board post tour de seed, est souvent constitué d’un nombre impair de personnes (pour trancher lors des votes) afin les différentes parties

représentées :

- Les fondateurs (1 à 2 sièges)
- Les investisseurs du tour d'amorçage (1 à 2 sièges dont 1 représentant du fond s'il y en a un, et un représentant des Business Angels)
- Un board member indépendant (souvent issu du secteur)

Le board se réuni tous les 1 à 2 mois suivant le stade d'avancement et les besoins de l'entreprise pour faire un update sur :

- Les KPI (indicateur clefs de performances) qui permettent de suivre l'avancement de la startup
- La consommation de cash et le runway disponible restant
- Les embauches faites / postes ouverts
- L'avancement du produit / feedbacks
- La stratégie globale
- Le pipeline commercial
- Les problèmes / sujets à traiter

A noter qu'il est important de préparer un board deck pour la réunion et de l'envoyer au board à minima 48h en amont afin de pouvoir intégrer les informations pour un échange utile.
Il est également clef de prendre des notes et d'assurer un suivi/CR de board afin de capitaliser d'un mois sur l'autre.

Le board reste surtout un lieu d'échange permettant d'adresser sainement les sujets stratégiques du moment.

Le business angel qui prend la responsabilité d'y siéger doit avoir la bande passante lui permettant de réellement aider l'entreprise. Cela demande donc souvent d'ingurgiter beaucoup d'informations afin d'aider les fondateurs à faire leur choix de manière éclairée et avec le recul nécessaire. Connaître le marché n'est pas obligatoire mais reste un

avantage. Partager son réseau peut être clef pour l’avancement du projet dans les mois qui suivent cette première levée.

Nous remercions les business angels Valentine Baudouin Barbelivien, Céline Lazorthes, Alain Delesque et Marc Simoncini pour leur participation à cette fiche.

Article écrit par Maddyness