

Nouveau positionnement pour Angelsquare qui étend ses services d'investissement

Depuis son lancement en 2016, Angelsquare a accompagné plus de 400 entrepreneurs dans leurs projets de levées de fonds d'amorçage. Afin de suivre ses clients sur toutes leurs étapes de développement, Angelsquare officialise le lancement de son activité pour les levées de fonds en Série A et Série B (ciblant des tours de table de 2 à 20 millions d'euros).

Temps de lecture : minute

8 novembre 2022

" Le milieu de la banque d'affaires est traditionnel, avec des organisations très codifiées. Grâce à l'ADN entrepreneurial d'Angelsquare, nous sommes très réactifs sur les processus et nous sommes plus flexibles ", assène Charles Degand, président et cofondateur d'Angelsquare.

Initialement inscrit sur le créneau de l'amorçage, Angelsquare veut continuer à *" faciliter la rencontre des startups et des bons business angels "*, explique ainsi Charles Degand. En amorçage, la fourchette d'investissement s'élève entre 300.000 et un million d'euros. *" En amont de cette étape, nous aidons la startup à faire sa levée, sur comment l'entrepreneur présente sa boîte, sa valorisation, la taille de la levée de fonds "*, détaille-t-il. Sur 300 dossiers reçus par mois, les équipes d'analystes d'Angelsquare en sélectionnent une dizaine seulement, pour six à huit levées de fonds bouclées. Et depuis peu, l'entreprise s'ouvre maintenant aux levées de fonds plus conséquentes auprès d'investisseurs institutionnels (VCs, Family Offices, Corporate Ventures...).

Angelsquare se positionne désormais sur les séries A et B

Récemment, Angelsquare a accompagné plusieurs levées de fonds auprès d'investisseurs institutionnels, comme celles de Popchef (15M€), Poool (4M€) ou encore Buildrz (3,8M€). " *Nous avons accompagné 400 entreprises depuis notre lancement, il était naturel d'accompagner nos Alumnis sur les tours d'après. Plutôt que les Business Angels, ce sont les Family Office et les Corporates qui investissent sur les séries A et B* ", dévoile Charles Degand.

A la manière de toute banque d'affaires, Angelsquare fournit un accompagnement sur-mesure pour déterminer la meilleure stratégie de financement et choisir les bons investisseurs pour les projets accompagnés. Avec cet accompagnement dans la durée, Angelsquare reconnaît combler un vide sur le marché d'accompagnement des levées de fonds.

Une banque d'affaires nouvelle génération

L'ambition d'Angelsquare est de s'imposer comme un nouvel acteur de la banque d'affaires. " *Nous voulons capitaliser sur notre amorçage des entreprises et les accompagner tout au long de leur développement. L'objectif d'Angelsquare c'est de se positionner comme une banque d'affaires nouvelle génération, spécialisée dans les startups* ", déclare Charles Degand.

Parmi les derniers dossiers les plus engageants de l'équipe Angelsquare, on retrouve la startup Beyond Aero, une entreprise du secteur de l'aviation, qui a appliqué la technologie de l'hydrogène à ses futurs avions. Une ambition qui a permis à l'équipe dirigeante, de boucler un tour de table de 3 millions d'euros, en phase d'amorçage. La prochaine

étape pour Angelsquare ? Passer à l'étape supérieure avec la Série C.

Article écrit par Baptiste Le Guay