

Quadrupler le nombre de business angels : chiche !

Au travers de la mission parlementaire confiée à Paul Midy, le gouvernement souhaite mettre en place des mesures destinées à élargir considérablement les investissements orientés vers les start-up et notamment les plus innovantes. En tant que fédération nationale des business angels, France Angels ne peut qu'applaudir et soutenir cette orientation. Tribune proposée par Jacques Meler et Alain Pujol, Co-Présidents de France Angels.

Temps de lecture : minute

24 mai 2023

Nous faisons, comme beaucoup, le constat que, pour faire face aux défis de notre société en matière environnementale, sociétale et technologique, il faut mobiliser et encourager l'épargne privée à s'investir directement dans nos jeunes entreprises. Et s'il fait déjà beaucoup, l'État ne peut pas tout !

Malgré sa progression des dernières années, le poids relatif des investisseurs privés dans le montant total investi dans l'innovation est insuffisant en France. Nous constatons une frilosité des fonds de Venture Capital à intervenir dans les premiers tours de financement en amorçage. C'est pourtant, précisément, à cette étape initiale que la startup prend son envol, ou pas ! Les business angels sont le plus souvent les premiers investisseurs privés (chronologiquement) à financer et accompagner les entreprises, après les fondateurs et leurs familles. Ils interviennent à un moment où le produit ou le service de la startup n'est pas encore validé par le marché et où son modèle économique n'est pas non plus stabilisé. C'est-à-dire à un moment où le niveau de risque est maximum. Combien

de startups viennent voir les business angels en expliquant que les fonds ont trouvé leur projet vraiment intéressant mais trop risqué à ce stade ? Il y a une indispensable complémentarité dans la chaîne de financement des entreprises, et les BA sont souvent au début de l'histoire.

Par ailleurs, un rôle essentiel des BA, au-delà du financement apporté à un moment clé, est d'accompagner les startups qu'ils financent, avec bienveillance mais professionnalisme, afin de les aider concrètement à se développer : mise en place d'une gouvernance, conseils, recommandations, suggestions, présentation de partenaires potentiels, prises en compte des critères ESG...

Investir en minoritaire dans une entreprise qui n'est pas la vôtre est un exercice très particulier nécessitant beaucoup de "doigté". Nous, réseaux de France Angels, offrons un cadre structuré pour le partage d'expériences et des bonnes pratiques entre BA, ainsi que des formations sur des sujets sensibles tels que la gouvernance, le pacte d'associés ou la valorisation, les refinancements, les "sorties"...

Depuis plus de vingt ans le mouvement des business angels s'est considérablement développé et diversifié dans notre pays, mais il reste particulièrement "sous-dimensionné" par rapport à ce que nous constatons ailleurs en Europe, au Royaume-Uni ou aux États-Unis. Les seules raisons culturelles ou d'aversion au risque ne sont pas suffisantes pour expliquer ce retard et les aspects juridiques et fiscaux nécessitent d'être repensés dans cette perspective.

France Angels est prête à relever le défi proposé en s'engageant sur un plan de "recrutement" et de formation de nouveaux business angels pour en tripler ou quadrupler le nombre d'ici à 4 ans. Déjà environ 5.000 BA ont été intégrés et formés dans nos associations.

Notre Fédération regroupe environ 65 réseaux répartis sur toute la

France- y compris nos territoires ultramarins. Nos réseaux sont soit régionaux (offrant alors proximité et immersion dans les écosystèmes locaux), soit affinitaires (alumni de grandes écoles), soit thématiques (offrant alors une expertise sectorielle : santé, mer, défense, assurance, agritech, IA, impact social et environnemental...). A noter : les startups que nous finançons et accompagnons sont de façon croissante fondées et dirigées par des femmes.

Beaucoup d'investisseurs veulent s'impliquer personnellement dans la transformation dont notre économie a besoin, de choisir directement les entreprises qu'ils souhaitent financer et ne pas déléguer ce choix à d'autres. C'est possible en rejoignant un de nos réseaux : ils repèrent et donnent accès à des sociétés cherchant des financements au stade de l'amorçage, ils permettent de rencontrer les entrepreneurs (souvent des entrepreneuses), ils organisent le partage des meilleures pratiques entre investisseurs individuels, et ils permettent de définir soi-même quels projets on a à cœur de soutenir et le faire en respectant une stricte déontologie... La prise de risque est grande, souvent sur une longue durée, mais génère une grande satisfaction d'accompagner une entreprise dans son aventure.

L'art de l'amorçage, c'est de s'engager pour demain, et nous croyons que financer l'innovation est crucial pour une économie durable.



À lire aussi

Paul Midy, l'homme qui promettait 3 milliards