

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

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.

Temps de lecture : minute

16 janvier 2019

[Lire l'article original sur Medium](#)

Le fonds d'amorçage de Bpifrance, F3A, ainsi que France Digitale, France Angels et le Galion Project publient 10 fiches thématiques pour aider les Business Angels à monter en compétence. L'objectif ? Partager avec les futurs business angels, ou les novices, les bonnes pratiques d'une cinquantaine d'investisseurs plus expérimentés. Comment s'organiser en amont pour bien investir ? Comment investir de manière saine et efficace ? Comment gérer le post investissement ? Les entrepreneurs pourront également les utiliser pour se prémunir de pratiques abusives parfois pratiquées en amorçage. Dans cette fiche : comment bien établir et mener sa stratégie d'investissement.

Investir 10% de son patrimoine

L'investissement dans des sociétés non cotées en tant que Business Angel doit faire partie d'une stratégie/réflexion patrimoniale globale. La norme chez les Business Angels en France est d'investir en moyenne 10% de son patrimoine dans des startups. La liquidité de l'investissement dans des sociétés non cotées est faible, soyez donc certain que vous n'avez

pas besoin du ticket investi pendant 10 ans et soyez prêt à potentiellement perdre 100% de ce montant.

Il vous appartient de choisir de refinancer l'entreprise ou non, de suivre votre investissement dans les tours d'investissement suivants (séries A ou B) ou non. Soit vous soldez votre mise pour avoir de la liquidité pour d'autres investissements, soit vous continuez à investir dans cette même société si celle-ci a un gros potentiel et que vous avez une profondeur de portefeuille importante. Notez, à titre d'exemple, qu'investir en Série A revient à remettre en moyenne 100K € dans la société.

Ayez à l'esprit que vous devez diversifier vos risques, tant en termes de secteurs d'activité que d'horizon d'investissement. En effet, l'investissement dans des startups suit les cycles classiques de l'économie. En fonction de la profondeur de votre portefeuille, étalez vos investissements sur plusieurs années et sur plusieurs verticales.

Exemple (classique et prudent) :

Vous avez un patrimoine évalué à 5 000 000 euros, vous pouvez donc alouer 500 000 euros pour l'investissement dans les startups. Investissez donc 20 000 euros dans 5 sociétés par an sur un horizon d'investissement de 5 ans.

La thèse d'investissement

Dès le début de votre activité de Business Angel, ayez une thèse d'investissement. Investissez dans un secteur d'activité où des business modèles que vous comprenez. L'équipe et les employés qui composent la société sont la véritable richesse de l'entreprise à ce stade. Assurez-vous que vous investissez dans une startup (entreprise avec une ambition de très forte croissance) et non pas une PME avec une valorisation de startup (*l'évaluation des startups est expliquée dans [cet article](#)*).

La qualification des startups exige du temps et une analyse fine des dossiers. En moyenne, un très bon Business Angel investit seulement dans 1% des sociétés qu'il rencontre ou analyse. Entretenez votre réseau en participant à des événements de l'écosystème tel que des demoday, des salons d'entrepreneuriat, des apéros entrepreneurs.

Si vous n'avez pas le temps à consacrer à votre dealflow, n'hésitez pas à rejoindre un réseau de Business Angels ou des plateformes d'investissement en seed. Ils vous représenteront et vous fourniront un dealflow qualifié de sociétés dans lesquelles investir. (En moyenne un Business Angel investit dans 10 à 20% des projets qu'on lui présente via ce type de structures). L'association [France Angels](#) répertorie le maillage de réseaux de Business Angels en France.

Comment investir ?

La norme, dans le cadre d'un investissement dans un tour d'amorçage, est de diluer le(s) fondateur(s) de 20 à 25%. Vous investissez dans des associés et non pas des employés. Une dilution trop importante des fondateurs aura pour conséquence une baisse d'ambition de ces derniers.

Privilégiez des obligations convertibles souples au BSA-AIR. En effet, dans le cadre d'un BSA-AIR vous n'entrez pas dans l'actionnariat et donc pas dans l'AG. De même un BSA-AIR ne permet pas d'obtenir une réduction d'impôts au titre de la Loi TEPA.

Prenez garde aux trop fortes disparités dans la table de capitalisation. Le pouvoir dans une entreprise se calcule au nombre de parts de celle-ci. Un des associés (actionnaires ou fondateurs), ne doit pas avoir plus de pouvoir que tous les autres réunis.

Si vous êtes encore novice dans votre activité de Business Angel, évitez d'être l'actionnaire principal. Cette position vous oblige à être présent à

chaque évènement important de la société telle qu'une Assemblée Générale et de représenter l'ensemble des Business Angels de la société durant les tours suivants.

Les différences de cultures et de langues entre les associés (actionnaires ou fondateurs) ont tendance à complexifier un investissement qui, intrinsèquement, l'est déjà énormément.

Merci à Thibaud Elziere, Thierry Vandewalle et Denis Fayolle pour leur participation à la rédaction de cette fiche.

Article écrit par Maddyne