

BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ

Qui sont les “Business Angels” ?

On les cite souvent en conférence de presse lors de présentations de start-up régionales. On en entend souvent parler, à la télévision, lors de programmes dédiés à l'entrepreneuriat. Mais, en réalité, qui sont ceux qu'on appelle les “Business Angels” ? Comment intégrer ce réseau structurant de l'écosystème ? D'où vient leur argent ? Réponse à l'occasion du séminaire d'automne des BFC Angels, qui se tiendra ce mercredi.

■ Soutenir les start-up en trois volets

« Un “Business Angel” est une personne physique qui apporte une aide claire aux jeunes entreprises “à potentiel” à trois niveaux : en apportant son réseau et son carnet d'adresses, en améliorant les projets et en apportant une aide financière », résume très simplement Pierre Vieillard, président des BFC Angels, l'association régionale qui regroupe une soixantaine de “Business Angels”. Il rappelle que les “BA” sont « des facilitateurs » d'affaires et permettent aussi d'apporter du « crédit » aux dossiers notamment pour obtenir des prêts bancaires ou des demandes de subventions.

Pour être soutenue par ces “mentors”, les entrepreneurs présentent leur projet en séance plénière devant les membres de l'association.



Pierre Vieillard et France Ollier, respectivement président et déléguée générale des BFC Angels, résument l'état d'esprit et dévoile les montants des tickets d'entrée pour devenir un “Business Angel”. Photo LBP/M.M.

Après une instruction très longue - trois à quatre mois - et scrupuleuse de leur dossier, ils peuvent réaliser un tour de table et réussir une levée de fonds ou, alors, voir leur dossier tout simplement refusé. Chaque année, près de 70 candidats tentent leur chance, pour six à sept élus seulement par année.

■ Qui sont ces “anges des affaires” et quel est le ticket d'entrée ?

« La très grande partie du temps, ce sont des chefs d'entreprise qui

viennent de tous les secteurs : industrie, médical ou numérique. Ils se fédèrent par zone géographique, comme chez nous, ou par thématique, comme les Mer Angels ou Forinvest dédié aux investisseurs dans le monde de la forêt », précise France Ollier, déléguée générale des BFC Angels.

Des patrons qui préfèrent souvent rester « anonymes » et veulent soutenir l'écosystème en parlant sur l'innovation et en souscrivant au capital des jeunes pousses prometteuses. Ils appor-

tent « en moyenne 100 000 € par projet ».

Ils sont entre sept et quinze à chaque investissement et misent environ 10 000 € chacun sur le même candidat. « Attention, ils doivent rester actionnaires minoritaires : il ne s'agit pas de créer des filiales et des holdings, mais d'entrer au capital avec leur propre argent, à titre personnel en s'exposant au même risque que les créateurs », rappellent nos interlocuteurs.

■ Objectif : revendre lorsque la start-up est mature

Bien sûr, le but des investisseurs est de réaliser une « belle affaire » et un “BA” a toujours pour objectif de ressortir du capital de la start-up entre « cinq et sept ans plus tard », lorsque la jeune société s'est structurée en “scale-up” ou en PME.

« L'investisseur peut alors revendre ses actions au créateur de l'entreprise ou à un autre fonds d'investissement qui aura les moyens d'accélérer la croissance de l'entreprise. Mais... n'oublions pas de dire qu'être “Business Angel” est risqué : la start-up peut faire faillite et, là, c'est une perte du capital. Il peut aussi investir dans une société qui végète et ne jamais pouvoir revendre. » Dans ce dernier cas, le “Business Angel” devra donc « dynamiser » son poulain afin de réussir son coup.

Marie MORLOT

BFC Angels : qui en profite en Bourgogne-Franche-Comté ?

Née en 2004, l'association BFC Angels soutient une trentaine d'entreprises en région. Parmi elles, de nombreuses innovent dans le domaine de l'agroalimentaire, secteur structurant de la région Bourgogne-Franche-Comté.

On pense par exemple à Agri-Echange, une plateforme d'échange de travaux, matériels, main-d'œuvre, matières premières entre agriculteurs sans sortie de trésorerie, à Karyon, qui propose de renforcer la traçabilité alimentaire, ou encore à Scanopy, expert de l'imagerie viticole qui offre aux viticulteurs des outils d'aide à la décision pour réduire les intrants.

En Saône-et-Loire, AUM Biosync est une deep tech mâconnaise qui édite des solutions d'aide et d'assistance aux professions soumises aux horaires atypiques et au travail de nuit. L'association fera d'ailleurs le point sur ses activités et les projets à venir lors de son séminaire d'automne qui se tient ce mercredi 9 novembre dans les locaux de Dijon Métropole.