

Nantes - Grenoble - Strasbourg - Toulouse - Paris

du 12 au 16 novembre 2007



Sous le haut patronage de Monsieur Nicolas Sarkozy, Président de la République

## DOSSIER DE PRESSE

---

### SECONDE SEMAINE DES BUSINESS ANGELS

du

12 au 16 novembre 2007

**Nantes**

**Grenoble**

**Strasbourg**

**Toulouse**

**Paris**

◆ **Contact presse Semaine des Business Angels 2007 :**

Julie Guigal

01.44.82.77.77 / 74

[jguigal@franceangels.org](mailto:jguigal@franceangels.org)

◆ Site internet dédié à l'événement : [www.semaineba.com](http://www.semaineba.com)

◆ Autres informations concernant les Business Angels : [www.franceangels.org](http://www.franceangels.org)

## **SOMMAIRE**

### **1. La Semaine des Business Angels : qu'est-ce que c'est ?**

- ◆ **Présentation de l'événement**
- ◆ **Pourquoi une seconde édition ?**
- ◆ **Passage dans 5 villes**
- ◆ **Au programme**
- ◆ **L'actualité de l'édition 2007**
- ◆ **Les coorganisateur**
- ◆ **Ils soutiennent cet événement**
- ◆ **Ils sont partenaires nationaux**

### **2. L'édition 2006, un franc succès**

- ◆ **Des résultats concrets**
- ◆ **Témoignages**

### **3. Etat des lieux des Business Angels en France**

- ◆ **Quelques chiffres**
- ◆ **Perspectives de développement**

### **4. A propos de France Angels**

- ◆ **Les Business Angels : définition**
- ◆ **Missions de France Angels**

### **5. Les organisateurs locaux**

- ◆ **Nantes**
- ◆ **Grenoble**
- ◆ **Strasbourg**
- ◆ **Toulouse**
- ◆ **Paris**

# I

## La Semaine des Business Angels : Qu'est-ce que c'est ?

### ◆ **Présentation de l'événement**

C'est un événement de promotion national entièrement dédié aux Business Angels - personnes physiques qui investissent une partie de leur argent mais aussi de leur temps dans des entreprises à fort potentiel de croissance et innovantes-.

France Angels, fédération nationale des réseaux de Business Angels, organise cette manifestation dans le but de faire connaître au plus grand nombre l'activité de Business Angel et des réseaux.

### ◆ **Pourquoi une seconde édition ?**

La 1ère édition a été une réussite et a permis de sensibiliser un large public, de créer de nouveaux réseaux locaux, de recruter de nombreux Business Angels et de financer des entreprises innovantes.

Cette année, la Semaine des Business Angels se concentre sur le **recrutement d'investisseurs potentiels** parce qu'il paraît primordial de très vite multiplier leur nombre pour aider le financement des jeunes entreprises innovantes.

« *Face aux nombreuses retombées positives de la 1ère édition, l'organisation d'une seconde Semaine des Business Angels s'est imposée pour promouvoir les Business Angels dans de nouveaux territoires* », affirme Claude Rameau, co-président de France Angels.

### ◆ **5 villes :**

A **Nantes**, le lundi 12 novembre, 16h00 - 19h00, CCI Nantes

A **Grenoble**, le mardi 13 novembre, 15h45 – 19h00, MINATEC

A **Strasbourg**, le mercredi 14 novembre, 16h00 – 19h15, Maison de la Région

A **Toulouse**, le jeudi 15 novembre, 15h00 – 18h00, DIAGORA

A **Paris**, le vendredi 16 novembre, 14h00 – 17h45, MINEFE - Bercy

### ◆ **Au programme :**

- « Les Business Angels, une force en émergence »

- « Qui sont les Business Angels ? »

Définition, place dans la chaîne du financement, présentation des différents profils et motivations, la relation Business Angel/Entrepreneur.

- « Business Angels : mode d'emploi »

Les différentes formes de pratique, les diverses modalités de regroupement des Business Angels, présentation des partenaires locaux des réseaux de Business Angels.

- « Les Business Angels, une ressource indispensable »

Perspectives de développement des Business Angels en France; importance de ces acteurs l'écosystème français.

◆ **L'actualité de l'édition 2007 :**

**Mesure ISF : l'alternative « réseaux de Business Angels »**

La seconde édition de la Semaine des Business Angels sera aussi l'occasion d'informer le public sur les nouvelles dispositions « ISF » votées cet été par le gouvernement. A ce jour, les personnes souhaitant bénéficier de cet avantage fiscal peuvent opter pour :

- L'investissement direct dans une PME
- L'investissement indirect à travers une société financière regroupant des Business Angels

Dans ces deux cas, il est permis de déduire de son ISF 75% du montant investi dans la PME avec un plafond de 50K€. Ces formes d'investissement peuvent s'avérer difficiles pour les Business Angels isolés; de ce fait, les réseaux de Business Angels proposent une solution aux investisseurs potentiels. Toute l'année, ces structures (associatives ou sociétés d'investissement) identifient et sélectionnent les projets à potentiel et les présentent aux investisseurs qui sont guidés tout au long du processus d'investissement.

D'autre part, l'investissement indirect à travers un FIP (Fonds d'investissement de proximité) permet une déduction de 50% des sommes investies avec un plafond de 10K€.

◆ **Les coorganisateur :**

Nantes place Financière / CCI Nantes / Grenoble Angels / Alsace Business Angels  
Capitole Angels / Aurinvest / Club Invest 77 / DDIDF / Femmes Business Angels  
Finance et Technologie / XMP Business Angels / Club Investessor /  
Leonardo finance / Invest-y / Paris Business Angels

◆ **Ils soutiennent cet événement :**



◆ **Ils sont partenaires nationaux :**

AFIC, Capital Finance, CDC Entreprises, Meeschaert Gestion Privée, Fidal, RETIS, CCI entreprendre en France, UNicer, CNER, Cap Intech, Le Revenu, OSEO, Ifrap, France Investissement, Innovation Lejournal.com

## II L'édition 2006 : un franc succès !

### ◆ Des résultats concrets :

#### Quelques chiffres :

- **1500** Business Angels actifs, investisseurs et entrepreneurs présents pendant la Semaine
- Taux de satisfaction général > **80%**
- Plus de **150** parutions médias

#### Pour France Angels :

- Prises d'initiatives régionales pour la création de réseaux locaux
- Création de nombreux réseaux après la SBA : Armor Angels, Blue Sky Capital, Capitole Angels, DDIDF, Fa Dièse 2, Finaqui, Leman Angels, Limousin BA, Provence BA, Val de France Angels ...
- Organisation de très nombreuses « Ecoles de Business Angels » (Journée d'information)
- Approche de nouveaux partenaires privés et publics
- Forte présence dans les médias nationaux (télévisions, radios et presse écrite)
- Doublement du nombre de visiteurs uniques sur le site [www.franceangels.org](http://www.franceangels.org). Les contacts établis auprès de ces internautes ont également été multipliés par deux.

#### Pour les réseaux :

- De nombreux Business Angels potentiels se sont rapprochés des réseaux : plus de **150** ont été recrutés à cette occasion !
- Le nombre de dossiers présentés aux réseaux a fortement augmenté : environ **200** projets supplémentaires reçus par les réseaux
- Renforcement de l'interaction des réseaux avec les acteurs locaux du financement et de la création d'entreprises
- Forte visibilité des réseaux dans la presse régionale
- Une **quinzaine** d'entreprises directement financées grâce à cet événement

### ◆ Témoignages :



**Séverine Grégoire et Chloé Ramade, fondatrices, ont présenté leur projet à Marseille, dans le cadre de la 1ère Semaine des Business Angels.**

*« Nous connaissions peu l'activité des Business Angels avant cette rencontre. Nous avons entendu parler de la SBA alors que nous étions confrontées à la dure réalité de la recherche de financement pour notre toute jeune entreprise. Nous avons alors pu faire connaissance du réseau Provence Business Angels, lui-même en création à cette époque. Nous avons pris RDV et quelques mois plus tard, plusieurs Business Angels investissaient 200000€. Sans eux, Monshowroom.com ne serait peut-être pas la société en pleine croissance qu'elle est actuellement. »*

◆ **Témoignages :**



**Alain Cornil, PDG, a présenté sa société à Marseille, dans le Cadre de la 1ère Semaine des Business Angels**

*« La SBA nous a permis de faire notre 1ère levée de fonds suite à la présentation que nous avons faite à Marseille ; elle a donné de la visibilité à notre projet. Le capital de Heatwave compte désormais des BA de Lille et Marseille. Rencontrer ces investisseurs a été primordial car au niveau du financement de l'amorçage, il y a un véritable vide, aucun intervenant financier hormis les BA n'existe. Grâce à la SBA, nous avons pu lever 521000€ auprès de 36 BA »*



**Olivier Mouillet, Président de Provence Business Angels**

*« Avant de devenir Président d'un réseau et Business Angel moi-même, j'ai été un entrepreneur confronté au problème du financement et j'ai fait appel à des investisseurs individuels. Après avoir vendu ma société il y a 18 mois, j'ai commencé à investir seul. J'ai très vite ressenti le besoin de me rapprocher d'autres Business Angels. J'ai ainsi participé à la création de Provence Business Angels à Marseille dans le cadre de la première édition de la Semaine des Business Angels. Nous comptons actuellement une cinquantaine de membres et avons investi dans 5 projets pour un montant de 1,2 millions d'€ ».*

**Bertrand E., d'investisseur potentiel à Business Angel actif**

*« Je me suis rendu à la Semaine des Business Angels à Lyon ; je connaissais vaguement l'activité de Business Angel. Cet événement m'a permis de découvrir dans le détail ce qu'est un BA, quelle est sa réelle activité et surtout, de bien comprendre son apport auprès des entreprises. Depuis, j'ai intégré un réseau de BA et j'ai investi dans 2 entreprises. Je recommande cette activité, c'est passionnant ! »*

**Rachel N., de Business Angel isolé à Business Angel membre d'un réseau**

*« J'avais déjà investi seule dans des PME créées par des amis ou des connaissances. Par curiosité, je me suis rendue à la journée de Rennes et j'ai découvert l'existence des réseaux de BA. Depuis, j'ai rejoint le réseau le plus proche de chez moi. Etre membre de ce réseau me permet d'avoir accès à plus de projets, d'en discuter avec d'autres Business Angels et d'apporter plus de finances et de compétences au projet retenu »*

**Renaud Dutreil, ex-Ministre des PME**

*« Avec 10 000 gazelles, la France serait un paradis économique (...) plus de déficit de l'Etat, plus de chômage, plus de déficit commercial, plus de déficit de la sécurité sociale », « Il faut réunir tous les ingrédients, l'environnement favorable qui permette d'avoir des entreprises qui grandissent et qui grandissent vite »*

**Claude Rameau, Président de France Angels**

*« Le futur est dans une expansion forte, le potentiel de Business Angels est immense, on estime qu'il y a 1,5 et 2 millions de Business Angels potentiels en France »*

**Eric Laffond, Président de Lyon Angels**

*« Etre Business Angel, c'est surtout un état d'esprit, on ne vient pas là pour chercher des carottes fiscales »*

### III

## Etat des lieux des Business Angels en France

#### ◆ Quelques chiffres :

##### **Bilan 2006**

Sur 41 réseaux recensés en janvier 2007, 36 ont fourni les données consolidées suivantes :

- Nombre de Business Angels : **2 100**
- Nombre de dossiers présentés : **730**
- Nombre de dossiers financés : **150**
- Montant investi : **26 millions €** (sur 12 mois)
- Soit un montant moyen investi par projet de : **170 K€**

#### ◆ Perspectives de développement :

- Fin 2007, France Angels fédérera une **cinquantaine** de réseaux.
- **Objectifs : 10 000** Business Angels en France **2009** et **20 000** en **2012**
- Développement d'autres formes de réseaux (historiquement, les réseaux sont géographiques : départementaux et locaux)
  - Des réseaux sectoriels : logiciels, développement durable
  - Des réseaux d'ampleurs nationale et régionale

Le développement des Business Angels est nécessaire pour :

- **Accélérer le financement des entreprises innovantes à fort potentiel de croissance.**
- **Accompagner les créateurs d'entreprises** pour aider à saisir les opportunités commerciales, humaines, financières, juridiques... augmentant d'autant les chances de survie, de succès et de valorisation de l'entreprise.

## IV A propos de France Angels

### ◆ Les Business Angels : définition

Un Business Angel est une **personne physique** qui investit **une part de son patrimoine** dans une **entreprise innovante à potentiel** et qui, en plus de son argent, met **gratuitement** à disposition de l'entrepreneur, **ses compétences, son expérience, ses réseaux relationnels et une partie de son temps**.

Le Business Angel investit dans des projets à caractère novateur. La décision d'investir repose essentiellement sur **le potentiel du projet, l'entrepreneur et son équipe**.

Les Business Angels **se regroupent en réseaux** : organisations juridiquement formalisées permettant la mise en relation d'investisseurs potentiels et d'entrepreneurs avec un objectif général de faire réaliser des investissements par des Business Angels et d'être le point d'attraction des entrepreneurs régionaux en recherche de financement.

Le réseau permet au Business Angel d'avoir un accès facilité et élargi à des dossiers, de partager compétences et expertises avec d'autres Business Angels, de pouvoir éventuellement investir dans un même projet avec d'autres Business Angels et ainsi, de mutualiser les risques.

### ◆ Missions de France Angels

Créée en 2001, France Angels a pour principaux objectifs de :

#### **PROMOUVOIR**

L'investissement des Business Angels en France en vue de favoriser la création et le développement d'entreprises innovantes à fort potentiel

#### **FEDERER**

Les réseaux de Business Angels et professionnaliser leur action en favorisant l'échange de « Bonnes pratiques » entre les réseaux eux-mêmes, et entre les réseaux et des partenaires extérieurs (en particulier, les organismes de financement d'amorçage et de capital risque) au niveau régional, national et international

#### **REPRESENTER**

Les réseaux de Business Angels et plus largement, la communauté des Business Angels auprès des institutions françaises et européennes, publiques et privées

## V

### Les organisateurs locaux

✓ **NANTES PLACE FINANCIERE**

L'association Nantes Atlantique Place Financière (NAPF) regroupe les personnes physiques et morales qui ont pour ambition de développer les services financiers dans le Grand Ouest, afin de répondre aux besoins des entreprises, des collectivités, des investisseurs et des épargnants.

✓ **CCI NANTES SAINT-NAZAIRE**

Les CCI Nantes et Saint Nazaire mettent en œuvre leurs compétences dans le cadre de l'aide et conseil aux entreprises et de la formation professionnelle.

**Contact** : Daniel Jouvenet, 02 40 44 60 41, [d.jouvenet@nantes.cci.fr](mailto:d.jouvenet@nantes.cci.fr)

✓ **GRENOBLE ANGELS**

"Grenoble Angels-Oser l'entreprise !" a pour objectif de favoriser les contacts entre porteurs de projet et investisseurs en Isère.

**Contact** : Gaëlle Celette, 04 76 28 25 32, [gaelle.celette@grenoble.cci.fr](mailto:gaelle.celette@grenoble.cci.fr)

✓ **ALSACE BUSINESS ANGELS**

Créée en novembre 2006, association dont l'objet est d'offrir aux investisseurs personnes physiques, la possibilité d'investir dans les projets d'entreprises. Le CEEI, Centre européen d'entreprise et d'innovation en Alsace est à l'origine de la création de ce réseau.

**Contact** : Mireille Salva, 03 89 36 72 47, [ceei.salva@newel.net](mailto:ceei.salva@newel.net)

✓ **CAPITOLE ANGELS**

Passionnez vos investissements !

Le réseau de Business Angels en Midi-Pyrénées est né fin 2006.

**Contact** : Arnaud de Latude, 05 61 63 28 79, [adelatude@wanadoo.fr](mailto:adelatude@wanadoo.fr)

✓ **AURINVEST**

Société de capital développement, regroupe depuis novembre 2001 des acteurs de la vie économique.

**Contact** : Michel Demont, [contact@aurinvest.com](mailto:contact@aurinvest.com)

✓ **ASSOCIATION LEONARDO**

« Un espace de rencontre pour les Investisseurs et les Entrepreneurs »

Créée en 1989, l'Association Leonardo œuvre pour une renaissance de l'Europe par la créativité.

**Contact** : Valérie Virilouvet, [valerie.virilouvet@leonardo.asso.fr](mailto:valerie.virilouvet@leonardo.asso.fr)

✓ **CLUB INVEST 77**

Des Business Angels Seine-et-Marnais qui financent et accompagnent des jeunes entreprises à fort potentiel

**Contact** : Martine Huet, 01 64 52 38 63, [clubinvest77@orange.fr](mailto:clubinvest77@orange.fr)

## Les organisateurs locaux (suite)

✓ **CLUB INVESTESSOR**

Club des Investisseurs privés en Ile de France qui met en relation des investisseurs Business Angels et des créateurs de projet pour un financement privé de projets professionnels. Créé en 1998, c'est le 1er réseau de Business Angels français

**Contact** : Christine Leblanc, 06 99 92 19 18, [leblanc92@voila.fr](mailto:leblanc92@voila.fr)

✓ **DDIDF**

Réseau sectoriel qui investit dans des projets développement durable, en Ile de France.

**Contact** : Pierre-Antoine Baubion, [pbaubion@club-internet.fr](mailto:pbaubion@club-internet.fr)

✓ **FEMMES BUSINESS ANGELS**

Souhaitant apporter une contribution à la création d'entreprises, le réseau Femmes Business Angels met en relation des femmes investisseurs à forte expérience managériale avec des porteurs de projets.

**Contact** : Béatrice Jauffrineau, 01 47 63 06 56, [bej@femmebusinessangels.com](mailto:bej@femmebusinessangels.com)

✓ **FINANCE & TECHNOLOGIE**

Réseau d'investisseurs en amorçage fondé en 1999 par des chefs d'entreprises souhaitant soutenir de jeunes créateurs, Finance & Technologie s'est positionnée sur le financement des projets en amorçage de l'Economie Innovante : TIC, Electronique, Optique, Télécom, Biotechnologie, Santé...

**Contact** : Frédéric Devaivre, 01 64 86 58 36, [info@finance-technologie.com](mailto:info@finance-technologie.com)

✓ **INVEST-Y**

Le Réseau Invest-Y rassemble tous ceux qui s'intéressent à l'entreprise et qui souhaitent apporter leur contribution

**Contact** : Janine Meurin, [ecrire@invest-y.com](mailto:ecrire@invest-y.com)

✓ **PARIS BUSINESS ANGELS**

Paris Business Angels réunit des investisseurs privés dans le but de financer et d'accompagner des entreprises en développement dans la Région Parisienne.

**Contact** : Christophe Raynaud, 01 44 82 77 73, [info@parisbusinessangels.com](mailto:info@parisbusinessangels.com)

✓ **XMP BUSINESS ANGELS**

XMP a pour vocation la mise en relation entre des investisseurs privés personnes physiques ingénieurs diplômés originaires de l'Ecole Polytechnique, de l'une des trois Ecoles Nationales des Mines, de l'Ecole Nationale des Ponts et Chaussées et des autres Ecoles d'Application traditionnellement associées et des entrepreneurs à la recherche de financement.

**Contact** : François Cherruau, 01 42 22 86 49, [xmp-angels@m4x.org](mailto:xmp-angels@m4x.org)