

Business Angels: du capital intelligent pour les startups, spin offs et autres sociétés innovantes

EU Finance Day for SME
1 octobre 2009



Agenda

§ Business Angel: un acteur important du développement économique

§ BE ANGELS: premier réseau francophone belge

§ Développement des réseaux de Business Angels en Europe

Profil des Business Angels

Business Angels :

Particuliers qui sont disposés à investir du temps et des moyens financiers directement dans de petites ou moyennes entreprises, non cotées, au potentiel de croissance important.

- § Chefs d'entreprise et entrepreneurs ayant réussi
- § Cadres dirigeants
- § Gestionnaires de fonds familiaux

Caractéristiques :

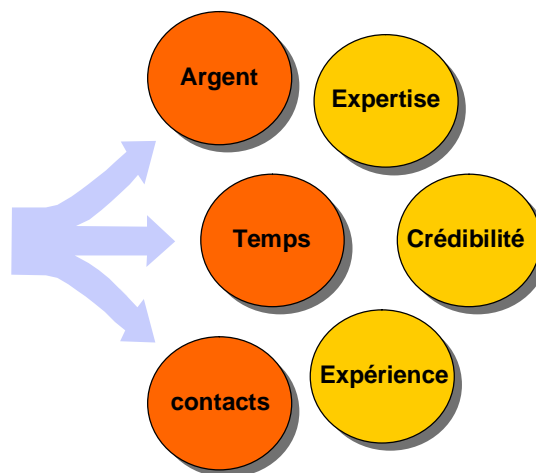
- § S'intéressent à la dynamique entrepreneuriale et apprécient le travail en équipe
- § Aspirent à partager leurs expérience et expertise des affaires qu'ils peuvent mettre à contribution au travers d'un investissement.
- § Sont disposés à partager leur carnet d'adresses
- § Sont peu effrayés par la navigation dans la brume mais aussi par les décisions dures ou difficiles

Investissements minoritaires en capital (4 à 7 ans) :

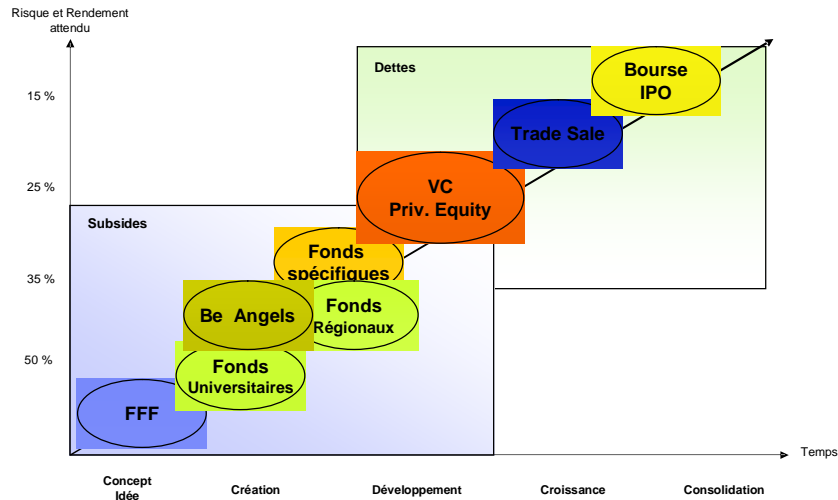
- § Typiquement entre 25.000€ et 150.000€
- § Consortium d'investisseurs souvent important à mettre en place

Valeur ajoutée des Business Angels

Que recherchent les
Entrepreneurs auprès
De Business Angels ?



Positionnement des acteurs du capital à risque



Rôle des Business Angels est majeur ... quand

- § Les 3F (Family, Friends and Fools) ont épuisés leurs moyens propres
- § Les banques ne sont pas disposées à prêter
- § Les tours de table sont de taille trop faible pour intéresser les VCs
- § Les VCs sont trop gourmands
- § Les entrepreneurs recherchent plus que des moyens financiers

Agenda

§ Business Angel: un acteur important du développement économique

§ BE ANGELS: premier réseau francophone belge

§ Développement des réseaux de Business Angels en Europe

Présentation de Be Angels

§ Be Angels est le résultat de la fusion entre les réseaux Business Angels Matching Services (BAMS) and Business Angels Connect (BAC), réalisée fin 2007.

§ Une expérience de plus de huit années et plus de 135 jeunes sociétés financées (>25 M€)

§ 120 Business Angels membres, 1 à 5 investisseurs par dossier

§ 50.000 à 150.000€ par investisseur, par dossier

§ 40 à 50 dossiers sélectionnés par an : la qualité prime sur le nombre

Présentation de Be Angels (2)

§ Des instruments pour les entrepreneurs et les investisseurs

- § Crédit BA+ du Fonds de Participation,
- § Garantie BA de la Sowalfin,
- § Co-investissement en capital avec des Invests, ...

§ Objectif:

atteindre une vingtaine de financements par an (2 à 5M€ / an)

§ Une collaboration internationale croissante

§ Ambition: être LE partenaire privilégié pour tous les acteurs présents dans le le financement des entreprises à fort potentiel de croissance, en particulier les fonds d'investissements publics et privés, les banques, les pouvoirs publics, les universités, ...

« EVERY BUSINESS NEEDS AN ANGEL ! »

Fonctionnement

§ Organisation de 10 forums mensuels « centraux » alternativement à Bruxelles ou dans le Brabant wallon au cours desquels 4 à 5 dossiers sont présentés

§ Organisation de forums régionaux :

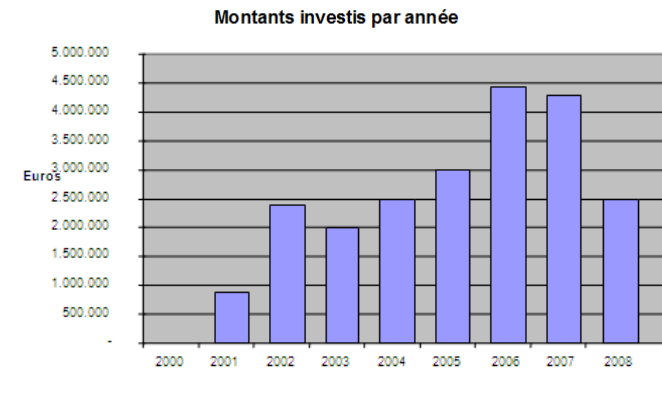
- § Partenariats avec l'AIMs et LME pour le Hainaut
- § Partenariats avec WSL et CIDE Socran pour Liège (démarrage Q3 2009)

§ Accès aux dossiers (présentés ou acceptés) via Base de données online + newsletter

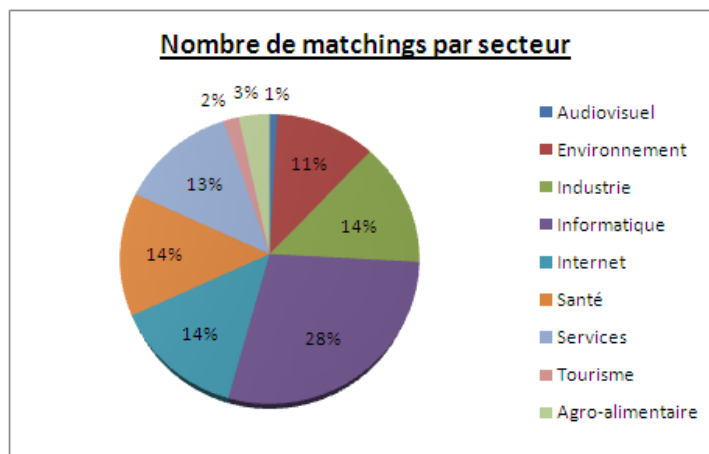
§ Collaboration avec BAN Vlaanderen

§ Organisation de un ou deux Business Angels Days (ou Half days) par an, comprenant de la « formation » et du networking.

Be Angels track record



Be Angels deals par secteur



Agenda

§ Business Angel: un acteur important du développement économique

§ BE ANGELS: premier réseau francophone belge

§ Développement des réseaux de Business Angels en Europe

Number of BA networks in Europe (EBAN)

1999	2000	2001	2002	2003	Mid-2004	Mid-2005	Mid-2006	Mid-2007	Mid-2008
66	132	155	177	197	231	228	211	236	297 ¹⁴

