

## Les réseaux de Business Angels au service des entreprises

Les banquiers français n'ont jamais été très ouverts aux crédits d'investissements accordés aux entreprises. La crise a très nettement accentué cette frilosité. Mais, le capitalisme ayant horreur du vide, les entrepreneurs en ont profité pour bouger. Ils ont exploré de nouvelles pistes d'apporteurs de fonds et envoyer, en plus grand nombre, leurs dossiers aux réseaux de Business Angels. Qui sont-ils et que peuvent-ils apporter aux entrepreneurs ?

### Qu'est-ce qu'un réseau de Business Angels ?

C'est un réseau d'individus et/ou de sociétés - organisés en association et/ou en société - qui investit une partie de son patrimoine (et souvent de son temps) dans des sociétés ayant un potentiel à ses yeux.

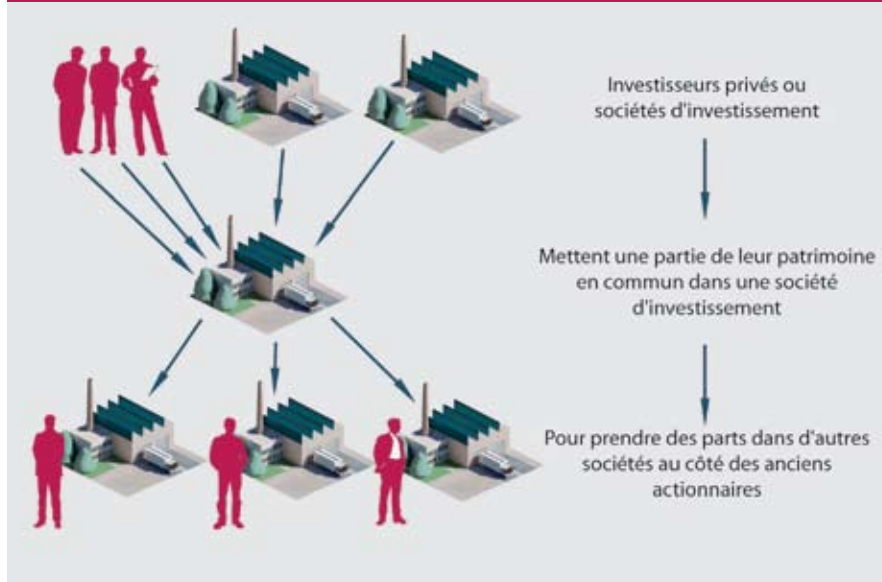
### Pourquoi faire appel à un réseau de Business Angels ?

En général, les réseaux de Business Angels sont sollicités par des entrepreneurs recherchant des fonds pour développer leur projet. Il s'agit souvent de jeunes sociétés qui ont déjà une clientèle mais ont un réel besoin de trésorerie pour développer leur activité. Lorsque la banque ou les associés ne peuvent ou ne veulent pas apporter cet apport financier, les entrepreneurs font alors appel au réseau de Business Angels.

### Comment peuvent-ils aider ?

Si votre projet intéresse le réseau de Business Angels, il vous demandera de lui communiquer un Business Plan et de venir le présenter devant les actionnaires du réseau. Dans le cas où le projet est retenu, une augmentation de capital de l'entreprise permettra de faire rentrer la société des Business Angels au capital. Un pacte d'actionnaire formalisera cet accord. Le montant de l'augmentation du capital et le nombre d'actions émises seront négociés préalablement. Il arrive que des réseaux soutiennent des projets via un apport en compte courant d'associé. Certains réseaux se limitent à 50 000 euros alors que d'autres ne participent pas en-dessous de 500 000 euros.

### Le montage des réseaux de Business Angels



Certains se spécialisent dans un domaine d'activité ou ne financent que les sociétés innovantes, d'autres ne se posent pas de limites. Dans tous les cas, c'est le potentiel de l'entreprise qui sera un élément essentiel de la décision finale.

La nouveauté : les fonds d'investissements mis en place par des réseaux d'anciens élèves pour aider et accompagner les jeunes qui sortent de ces mêmes Ecoles.

### Quels sont les intérêts du réseau pour les investisseurs ?

Gagner du temps : en collectant plus de fonds et de propositions à étudier. Sans oublier, une meilleure répartition du travail d'étude des dossiers.

Faire les bons choix : la décision du réseau de rentrer ou pas dans le capital d'une société se fait de manière plus pertinente collectivement

Faire des bénéfices : la défiscalisation permet aux actionnaires du réseau de déduire une partie de leur apport de l'IR ou de l'ISF. Le réseau pourra également revendre ses actions en faisant une plus-value ■

### Dates clés de Nicolas Pech Gourg

- 1999 : Diplôme d'Ingénieur des Mines d'Alès, puis thèse en Aide à la Décision
- 2003 : Création d'une société de transformation et de distribution des produits en liège
- 2006 : Revente de la société. Création d'une société d'investissement



**Posez vos questions réseaux à Nicolas Pech Gourg**

Intervenant en finances à l'IFAG Nîmes  
pech@npgconseil.com