

Synthèse business angels

Les investisseurs providentiels ou business angels sont des investisseurs qui mettent de l'argent, du savoir-faire et leur réseau de contacts à la disposition d'une jeune entreprise. Ils connaissent généralement bien le marché sur lequel celle-ci opère et sont donc en mesure d'évaluer les risques qu'elle court. En tant qu'experts de la branche, ils misent sur de jeunes entreprises sélectionnées dès les débuts de leur activité. Les business angels visent un retour sur investissement. Ils évaluent les entreprises dans lesquelles ils injectent des fonds selon différents critères et savent exactement ce qu'ils recherchent. Ils n'investissent que dans des entreprises qui ont franchi avec succès leur processus de sélection.

CONVIENT POUR

- ▶ Les jeunes entreprises à fort potentiel de croissance
- ▶ Le lancement sur le marché et le développement de produits et services très prometteurs

NE CONVIENT PAS POUR

- ▶ Les entreprises individuelles et les sociétés en nom collectif
- ▶ Les entrepreneuses et entrepreneurs qui ne veulent pas céder de parts de leur société

CRITÈRES D'ÉVALUATION

▶ Équipe

Pour les business angels, l'équipe est l'un des critères clés pour investir. Une équipe équilibrée et tenace constitue la base d'une entreprise couronnée de succès. Dans quelle mesure est-elle capable de bien collaborer et de quel réseau et quelles compétences dispose-t-elle ? Quelle est la composition du conseil d'administration de l'entreprise et dans quelle mesure le business angel peut-il y exercer une influence ?

▶ Idée commerciale

L'idée commerciale doit avoir du sens pour le business angel. Le concept doit être clairement exposé et le plus simple possible à comprendre. Il doit mettre en évidence la manière dont l'entreprise compte accéder au marché et le positionnement qu'elle y vise. Il doit inclure un plan financier prudent, qui promet un succès économique dans un avenir prévisible.

▶ Produit

À quel point de son développement le produit ou le service en est-il ? Comment est-il accueilli par les clients ? Dans quelle mesure est-il unique et protégé par des brevets ou d'autres mesures ? Les business angels recherchent des investissements les moins risqués possible et attendent des réponses soigneusement réfléchies à ces questions.

▶ Revente

Comment l'entreprise planifie-t-elle son développement et selon quelles étapes ? Combien de temps faut-il compter avant le succès ? Dans quelle mesure les fondatrices et fondateurs sont-ils/elles prêt-e-s à revendre l'entreprise en cas de succès ?

DÉROULEMENT

1. Élaborer un plan d'affaires soigné, y compris plan financier et d'investissement
2. Préparer la présentation de l'idée commerciale
3. Prendre contact avec le business angel
4. Passer son processus de sélection (toujours différent)
5. En cas de sélection réussie : négocier les conditions de financement
6. Définir la collaboration et les investissements
7. Travailler ensemble


TRUCS & ASTUCES


- ▶ C'est en forgeant qu'on devient forgeron ! Même si vous n'aboutissez pas avec le premier business angel que vous rencontrez, son feedback vous aidera à progresser.
- ▶ Le business angel et votre entreprise doivent être en phase, aussi bien sur le plan commercial qu'humain.
- ▶ Montrez aux business angels que vous croyez en votre projet et que vous ferez tout pour réussir. Si possible, investissez vous aussi dans votre entreprise.
- ▶ Si vous avez réussi à convaincre un premier business angel, il y a de fortes chances que d'autres suivent.

LIENS

Plateformes de business angels :

www.businessangels.ch 

www.startangels.ch 

www.biobac.ch 

ET ENFIN LE PLUS IMPORTANT

- ▶ Une idée qui a du sens pour votre équipe et vous est importante. Mais pour les investisseurs, il est plus crucial encore que vous soyez en mesure de montrer comment votre équipe et vous allez la mettre en œuvre avec succès. Expliquez aux financeurs potentiels quelle sera la « recette » de votre réussite.