



Financement. Spécialisé dans le financement de la phase d'amorçage, le réseau de business angels toulousain veut doubler de taille pour répondre aux besoins des start-up.

Capitole Angels recrute !

Vous avez « le goût de l'entreprise » et êtes prêts à « consacrer du temps et de l'argent » pour accompagner les start-up qui « feront les emplois de demain » ? Capitole Angels vous ouvre grand ses portes ! Le réseau de business angels de l'ouest de l'Occitanie recrute en effet des bénévoles pour accroître son action au soutien des pépites de la région. C'est ce qu'a rappelé Pierre Carli, le président de Capitole Angels lors d'une soirée de remise de prix le 22 novembre. L'occasion pour le réseau de mettre en avant six start-up parmi toutes celles que Capitole Angels a soutenues depuis sa création en 2007 (lire la *Gazette du Midi* du 28 novembre).

AMORÇAGE

« En France, les business angels sont une goutte d'eau dans le financement des start-up qui représente de l'ordre de 12 Mds€ par an. Les business angels en représentent 70 M€. Mais pour autant, leur contribution est indispensable parce que nous intervenons à un moment où les start-up n'ont que peu d'alternative pour se financer », explique Pierre Carli.

De fait, en phase d'amorçage, « les besoins des start-up sont de l'ordre de 200 à 800 K€ et

pour les financer, il n'y a pas grand monde. Les fonds sont généralement absents – ils attendent la levée suivante dite en série A. En résumé, les porteurs de projet ont deux possibilités : les plateformes de crowdfunding, très efficaces mais un peu plus impersonnelles en termes d'accompagnement, et les réseaux de business angels, qui vont leur apporter des fonds mais aussi du conseil et de l'accompagnement. Donc, même si sur le plan du volume, nous représentons une goutte d'eau, pour certaines jeunes pousses, nous sommes indispensables, parce qu'à défaut, elles ne peuvent pas passer cette étape », assure l'ancien président du directoire de la Caisse d'Épargne de Midi-Pyrénées.

NOUVELLE FORCE DE FRAPPE

Les réseaux de business angels sont des associations, « ce qui signifie, ajoute-t-il, que nous mettons en commun nos moyens pour nous faire connaître et ainsi recevoir le plus de dossiers possible, sachant que nous en recevons plus de 150 par an ». Outre le plaisir d'être ensemble, les business angels partagent l'étude des dossiers « mais les investissements sont individuels. À l'issue d'une première sélection, les



Pierre Carli, président de Capitole Angels.

start-up retenues font un premier pitch. Ensuite si le dossier est jugé intéressant, une équipe de deux à trois business angels procède à l'instruction du dossier, ce qui prend près de deux mois. C'est très chronophage, parce que nous décortiquons tout le modèle de la start-up. Nous lui apportons beaucoup de conseils à ce stade. Lorsqu'elles sont prêtes, elles reviennent pitcher devant un comité d'investissement. À l'issue, chacun se détermine individuellement pour savoir s'il peut investir. Le montant minimal est de 2000 € », sans maximum. Dans la pratique,

la start-up procède à une augmentation de capital à laquelle souscrivent les business angels.

La sélection est drastique. « Sur 150 dossiers reçus, une vingtaine fait le premier pitch de présentation et nous investissons au final dans cinq à six dossiers par an ».

FÉMINISER LES EFFECTIFS

Alors que le nombre d'adhérents au sein de Capitole Angels avait baissé depuis quelques années, Pierre Carli s'attache, depuis son arrivée à la présidence le 1^{er} janvier 2022, à recruter de nouveaux membres. « À l'époque nous n'en avions plus qu'une trentaine, un nombre très insuffisant compte tenu du besoin de financements des start-up. Nous devrions en effet avoir une force de frappe deux à trois supérieure à celle qu'elle a aujourd'hui. Notre campagne de recrutement a cependant permis de passer d'une trentaine à 48 business angels, mais mon objectif est d'en réunir une centaine. » L'association compte beaucoup d'anciens cadres ou chefs d'entreprise à la retraite, patrons de start-up qui ont cédé leur entreprise et de jeunes actifs passionnés. Pierre Carli veut en effet rajeunir mais aussi féminiser les effectifs.



tifs. Capitole Angels ne compte, de fait, que 10 % de femmes.

PORTRAIT-ROBOT

Le business angels idéal a « le goût de l'entreprise, de la transmission, l'envie d'aider les autres. Il doit être prêt à consacrer du temps et à investir. Cependant, on ne refuse pas ceux qui n'ont pas beaucoup de temps mais sont prêts à investir de manière plus importante ni au contraire ceux qui ont peu de moyens financiers mais sont prêts à consacrer beaucoup de temps et ont une expertise dans des domaines où, à mon avis, il faudrait vraiment favoriser l'éclosion de start-up. Je pense notamment, comme j'y suis très sensible, à la lutte contre le changement climatique grâce au vivier que constituent les nombreuses écoles d'ingénieurs de Toulouse, dans le bâtiment par exemple – nous avons ainsi financé Immo-blade qui développe des vitrages de protection solaire –, l'énergie, etc. Nous avons également à Toulouse un gros pôle aéronautique et spatial. Or, on parle beaucoup des nouvelles générations d'avions hybrides ou à propulsion électrique ou à hydrogène. On étudie également des dossiers dans ce domaine, ce

qui veut dire que nous avons besoin de compétences pour nous accompagner sur ces différents thèmes. Il y a enfin d'autres sujets comme la communication avec par exemple l'e-sport. Et là aussi, nous recherchons des compétences particulières. »

Bénéficiant des conseils et souvent du carnet d'adresses du business angel, toutes ces start-up (50 ont été accompagnées depuis la création de Capitole Angels pour un montant investi de 6,7 M€) ne deviendront pas des licornes. Mais précise Pierre Carli, « la première motivation des business angels n'est pas de gagner de l'argent. C'est surtout d'accompagner les jeunes pousses. Suivant les statistiques, sur 10 start-up que nous finançons, quatre déposent le bilan, trois vivent et à la sortie (programmée cinq ans après la levée de fonds, NDLR), nous récupérons notre mise. Et c'est sur les trois dernières que nous espérons avoir des multiples de l'ordre de quatre ou cinq fois la mise. Sachant que ce qui pèse pour 70 % de la réussite, c'est le profil des porteurs et la qualité de l'équipe. C'est donc un placement très risqué, mais les business angels le font avant tout par passion. »

AGNÈS BERGON