



Opinions Libres

le blog d'Olivier Ezratty

Le fonctionnement de Software Business Angels

Depuis quelques mois opère une nouvelle association de Business Angels dédiée aux startups du logiciel : **Software Business Angels**, ou SBA pour les intimes, elle-même membre de France Angels, la “holding” principale des associations françaises de business angels. Elle regroupe une vingtaine de business angels participants pour l’instant et son président est Guy Gourevitch.

Son objectif est de rassembler des business angels intéressés par des investissements dans le secteur du logiciel et connaissant bien ce secteur d’activité. A ce stade de son développement, l’association est à la fois à la recherche de dossiers de startups et de business angels intéressés par ce secteur d’activité et par le développement de l’association.

SOFTWARE BUSINESS ANGELS | [Homepage](#) | [Site map](#) | [RSS](#) | [Print](#)

Réseau national sectoriel

- Actualités
- Calendrier
- Entrepreneurs
- Investisseurs
- Experts
- SBA, l'association
- SBA, l'équipe
- Membres - accès réservé

CONTACT

Software Business Angels
75000 Paris

Adresses mail :

→ Business Angel: [candidatures\(at\)softwarebusinessangels.com](mailto:candidatures(at)softwarebusinessangels.com)

→ Porteur de projet: [projets\(at\)softwarebusinessangels.com](mailto:projets(at)softwarebusinessangels.com)

BIENVENUE !

Software Business Angels est un réseau d'investisseurs (Business Angels) dédié au secteur de l'Édition de Logiciels.

Vous avez envie d'investir dans des start-ups innovantes et vous êtes passionné par l'Édition de Logiciels ? Rejoignez-nous en devenant membre. Pour cela, allez sur la page [Investisseurs](#).

Association loi de 1901, Software Business Angels a pour objet :

- De faciliter l'investissement des Business Angels dans les PME françaises du secteur de l'industrie du logiciel, pour soutenir ces entreprises dans leur développement technologique et commercial, notamment sur les marchés européens et mondiaux.
- De favoriser la création, le développement et la transmission d'entreprises à potentiel de croissance dans ce secteur, avec le soutien des collectivités territoriales.
- De développer l'attrait des investisseurs pour les entreprises de ce secteur, de fédérer ces investisseurs, notamment en animant une collaboration étroite avec les réseaux de Business Angels territoriaux et généralistes autour du financement de projets logiciels.

Je vais dans ce post vous éclairer sur le mode de fonctionnement de cette association, notamment au regard des associations régionales de business angels qui interviennent déjà sur des startups du logiciel.

Les projets financés

Les projets financés par les investisseurs de SBA relèvent du métier d’éditeur de logiciels avec une forte valeur technologique innovante. Cela peut comprendre des startups de l’Internet si elles répondent à ce critère, mais

l'expérience montrera en fonction du deal flow si les investissements pourront couvrir des projets utilisant des technologies de commodité (LAMP, etc) et innovant plus par le business process.

Les montants investis par les business angels sont classiques : en moyenne 30K€ par investisseur, leur nombre allant généralement de 3 à 5, et pouvant incorporer des sociétés d'investissement de business angels (SIBA) qui mutualisent les fonds et l'expertise de plusieurs business angels.

La position des startups dans leur cycle de vie est importante. Ce sont généralement des projets avec une bêta ou au minimum un démonstrateur et si possible des prospects ou clients démontrant la viabilité du modèle. Les business plans présentés (quali et quanti) doivent être de la même qualité que pour un VC. Les sociétés candidates ont intérêt à avoir bien tiré parti des financements publics pour leur démarrage et avoir ainsi créé une valeur significative : produit, clients, équipe. En gros, il faut disposer d'actifs plus importants que l'équipe et son business plan. Cela permettra d'avoir une valorisation de départ pour la négociation limitant la dilution. Voir le **Guide de l'Accompagnement des Startups** qui décrit notamment le processus de la valorisation d'une startup.

Le processus de sélection des projets

Le processus de sélection des startups fonctionne en cinq étapes :

- L'envoi d'un dossier par email à **projets(at)softwarebusinessangels.com**. Le mieux étant de préparer un véritable "Pack investisseur" intégrant un exec summary, un business plan complet et une proposition d'investissement. Ce pack est à compléter d'un dossier de candidature dont voici le **modèle à remplir**.

Dossier	
Informations	Membre de l'entreprise
Nom	Raison sociale
Prénoms	Forme juridique
Adresse	Code de création
Téléphone / GSM	Adresse
Sexe	Catégorie
Etat	Secteur d'activité
Né le	
I - PRESENTATION	
ORIGINE	Indiquer les entreprises qui ont été créées auparavant et le raison de la création
CONCEPT	DESCRIPTION DE VOS ACTIVITES / SERVICES, ET DEFINIR LE CADRE D'ACTIVITE
CONTEXTE	Préciser les aspects de développement (local, européen...)
VISION	Quelle est votre vision à 3, 5, 10 ans de la société que vous créez ?
II - OFFRE & MARCHÉ	
OFFRE	Offrir votre production, ou fabrication à la valeur ajoutée ou l'apporte au client
MARCHÉ & CLIENTELE	Description du marché (taille, croissance, segmentation) : votre cible de clientèle (segment, Appareils, plateformes) et les caractéristiques de votre marché.
ACCES AU MARCHÉ	Offrir vos produits / services au marché (canaux directs, indirects, professionnels, commerciaux) : comment, à quel prix, à quel moment, à quel endroit, à quel rythme.
III - MODELE ECONOMIQUE	
REALISATION DU CA	Quelle est la structure de l'entreprise (nombre d'employés, statut, main-d'œuvre) : liste l'ensemble de votre CA.
DU CHIFFRE MARGE	Quelle est la structure de l'entreprise (nombre d'employés)
DE LA MARGE AU RESULTAT NET	Quelle est la structure de l'entreprise (nombre d'employés)
CONCURRENCE	Préciser les concurrents directs (même secteur, même activité) et indirects (autres secteurs, autres activités)
SITUATION ACTUELLE	Préciser votre stade actuel de développement (Produit, services, commercialisation, ventes, autres réalisations clients, CA, J+90 jours actuels)
PARTENARIATS	ORGANISME, FISCAL, SOCIÉTÉS
PROPRIETE	Compléter le tableau en indiquant le type de propriété (collective, technique, financier, intellectuelle, autre) INDIQUEZ LES DROITS, PARTAGES, ACCORDS PRÉALABLES DE LA PROPRIÉTÉ, DATE DE SIGNATURE...

- Une première analyse rapide dossier est effectuée par le comité de SBA. Avec un point global et la nomination d'un instructeur du dossier qui prend contact avec l'entrepreneur. L'entrepreneur est informé dans le cas où son dossier n'est pas retenu à ce stade.
- Un passage éventuel en présentation devant les membres de Paris Business Angel ou d'un réseau régional de business angels associé à France Angels. Ces réunions rassemblent généralement une vingtaine d'investisseurs potentiels. La présentation dite "elevator pitch" dure 5 minutes suivie de 5 minutes de questions/réponses. Il faut y être bien vendeur, ne pas lire son texte, bien positionner l'offre, le marché, les clients, le modèle économique et les perspectives de croissance ! A priori, ce laps de temps ne permet pas

de faire de démonstration. On la remplacera par des copies d'écrans ou schémas permettant de matérialiser le logiciel.

- A l'issue de cette présentation, les business angels intéressés par le dossier s'associent pour analyser de manière plus approfondie le dossier. Ils procèdent à une "instruction" (due diligence). Ce qui entraîne à un ou plusieurs meetings avec les entrepreneurs. Meetings qui peuvent déboucher sur des points à approfondir à la charge de l'entrepreneur. Il est important pour eux de venir à ces réunions avec l'ensemble des associés. La valorisation commence souvent à être discutée à ce stade.
- Lorsque le projet a été instruit, il est présenté en plénière dans une ou plusieurs associations régionales de business angels comme PBA. L'audience est un plus large et la présentation plus conséquente avec de 15 à 30 minutes selon les endroits. Les business angels se voient aussi fournir le rapport d'instruction de l'étape précédente.

A ce stade, les business angels ou personnes morales (SIBA, fonds d'investissement de business angels) intéressés se manifestent, sont mis en relation avec les associés de la startup qui doivent alors mener les négociations sur le tour de table, le pacte d'actionnaire et la valorisation.

Ce processus a l'air comme pour tous les financements un peu compliqué. Et il peut durer quelques mois. En moyenne, il est cependant plus rapide que la recherche de financement auprès de VCs. Notez qu'il est d'ailleurs mal vu de chercher simultanément du financement chez des business angels et des VCs car cela témoigne d'une mauvaise connaissance du **cycle du financement des startups**.

Pour ma part, je contribue au fonctionnement de cette association en analysant certains dossiers.

Et les business angels intéressés ?

Pour eux, c'est plus simple. SBA recrute évidemment des business angels. Il y a un **dossier à remplir** disponible sur le site de SBA. La cotisation annuelle est de 300€ pour accéder au deal flow et au travail collaboratif de l'association. Et le contact email est **candidatures(at)softwarebusinessangels.com**.

Les autres business angels

La recherche de business angels consiste cependant à frapper à plusieurs portes. Vous avez aussi les clubs de business angels issus d'anciens de grandes écoles comme XMP, des business angels de votre entourage que vous pouvez solliciter, ou des business angels éventuellement connus que vous pouvez démarcher directement. Qui ne tente rien n'a rien ! Faites cependant attention à ce que ces réseaux étant fortement maillés, vous allez souvent retrouver les mêmes personnes chez les uns et les autres. Ce qui fait que la première impression sera la bonne, ou pas !

La porte de SBA, vous permettra en tout cas de tomber sur des business angels particulièrement intéressés par le métier du logiciel.

Cet article a été publié le 6 novembre 2008 et édité en PDF le 22 décembre 2021.
(cc) Olivier Ezratty – “Opinions Libres” – <https://www.oezratty.net>