

# Business **Booster**

Atlantic Business Angels *Booster*

Pour financer des projets  
**Innovants** à potentiel !

Atlantic Business Angels Booster,  
des chefs d'entreprises  
font décoller les projets innovants !





→ **Luc Michaud,**  
Président d'Atlantic  
Business Angels Booster



## Pourquoi créer un réseau de Business Angels sur Nantes et sa région ?



« La Métropole Nantes St-Nazaire n'était pas encore dotée d'un réseau de business angels solide et structuré qui réponde aux attentes des créateurs et des repreneurs d'entreprises à potentiel.

Nous avons constitué un réseau d'une quarantaine de chefs d'entreprises de Nantes et de sa région, en activité ou ayant cédé récemment leur affaire, désireux de s'investir différemment dans le développement d'entreprises locales. Atlantic Business Angels Booster (ABAB) est la structure associative qui sert de support juridique à ce réseau de Business Angels créée sur l'initiative de Nantes Atlantique Place Financière et des CCI Nantes St-Nazaire. »



## Qu'est ce que peut apporter un Business Angel à un porteur de projet ?



« Au cours des premières étapes de la vie d'une entreprise innovante, la phase des premiers mois suivant la création est particulièrement cruciale. Les concours financiers (prêts d'honneur, aides de OSEO et des incubateurs...) sont souvent épuisés et le projet n'a pas encore suffisamment « décollé » pour intéresser le capital risque. C'est ici qu'interviennent les Business Angels, des hommes et des femmes d'entreprises qui investissent de façon minoritaire sur leurs fonds personnels, dans des sociétés à potentiel, en assumant le risque de l'actionnaire. »



→ **Gérard Estival,**  
Vice-président CCI Nantes,  
Président de Nantes  
Atlantique Place Financière

## Qu'est-ce qu'un BUSINESS ANGEL ?

### ■ Un Business Angel possède deux caractéristiques essentielles et indissociables :

> une personne physique qui investit de façon minoritaire dans des sociétés à potentiel, en assumant le risque de l'actionnaire,

> un homme ou une femme d'entreprise qui met au service d'un projet ses compétences, son expérience professionnelle et son réseau relationnel.

### > Objectifs du réseau ABAB

- Mettre en relation des porteurs de projets et des Business Angels,
- Rechercher et sélectionner les projets dans les différents réseaux porteurs,
- Contribuer à la professionnalisation des acteurs du réseau,
- Participer de façon significative au développement économique, avec une double exigence de rentabilité des investissements et de respect des engagements liant investisseurs et porteurs de projet.



# D'ENTREPRISES INNOVANTES !



## > A qui s'adresse ABAB ?

### ■ Aux Business Angels qui désirent :

- > accéder à un large panel de projets,
- > échanger et pouvoir agir avec d'autres investisseurs,
- > bénéficier d'un réseau qui leur apporte information et possibilités de formation.



### ■ Aux porteurs de projets qui recherchent :

- > des investisseurs de proximité,
- > la possibilité de présenter leur projet à un large panel d'investisseurs,
- > l'accompagnement de dirigeants expérimentés.

## > Caractéristiques des projets recherchés

### ■ Ce sont des projets

- > ayant un caractère innovant, dotés d'un potentiel de développement important,
- > portés par des hommes ou des femmes disposant de réelles qualités de managers,
- > présentant un apport véritablement nouveau sur le marché visé,
- > faisant l'objet d'un plan de financement réaliste et cohérent.



## > Fonctionnement du réseau ABAB :

- Les projets sont envoyés au réseau soit directement par les porteurs de projets, soit via les organismes partenaires : Atlanpole, les CCI, Ouest Entreprendre, OSEO, ...
- Un premier filtrage est opéré pour ne retenir que les projets répondant aux critères fixés par le réseau,
- Les projets retenus sont ensuite présentés au comité de sélection composé de Business Angels qui choisissent ceux qu'ils instruiront avant de les présenter à l'ensemble de leurs collègues,
- Les Business Angels désireux d'investir dans un projet déterminé décident ensemble, avec le porteur de projet, des modalités de leur participation (valorisation, pacte d'actionnaires etc.).

Luc MICHAUD, président d'ABAB est entouré d'un conseil d'administration composé de Gérard ESTIVAL, vice-président CCI Nantes, de Cyril MAURY, Philippe LAUNAY, Vincent GUILLOIS, Pierre TIERS (représentant de NAPF), Marcel VICTORRI et Pierre VOILLET.

La première difficulté pour un Business Angel potentiel, c'est de savoir comment s'y prendre pour investir !



→ **Claude Rameau,**  
Co-président de France Angels

L'objectif global de France Angels est de faire augmenter fortement le nombre de Business Angels en France. Or la première difficulté pour un business angel potentiel est de savoir comment s'y prendre pour investir.

Beaucoup de questions se posent : où approcher les entrepreneurs ? combien investir ? comment évaluer un dossier et une entreprise ? comment négocier sa valorisation ? qu'est-ce qu'un pacte d'actionnaires ?

Si on est isolé, on ne se lance pas. Dans ce cadre, l'intérêt d'un groupement de Business Angels est multiple. Si un réseau existe dans une région, la première démarche de l'entrepreneur sera de s'y adresser car les banques et les capital-risqueurs sont exclus pour lui.

Nous avons donc développé la création de ces réseaux. Plus d'une quarantaine existe aujourd'hui. Nous pensons que cela peut lever certaines des barrières qui font qu'en France, il y a beaucoup moins de Business Angels qu'au Royaume-Uni par exemple.

## Atlantic Business Angels Booster :

[www.businessbooster.fr](http://www.businessbooster.fr)

Contact : Daniel JOUVENET

Tél. 02 40 44 60 08

Fax 02 40 44 63 90

d.jouvenet@nantes.cci.fr

CCI Nantes St-Nazaire

16 Quai Ernest Renaud, BP 90 517,

44 105 NANTES CEDEX 4

**Business**  **Booster**  
Atlantic Business Angels *Booster*