



Les Business *Angels* des Grandes Ecoles

Présentation ENSC Rennes

Jacques Tamisier
Président

Qui sommes nous?

- Créée en 2004,
- l'association « Les Business Angels des Grandes Écoles » (BADGE) est l'un des premiers réseaux de Business Angels en France.
- Nos adhérents sont, pour beaucoup, issus d'écoles d'ingénieurs ou de management,
- mais nombre d'autres compétences et expériences sont représentées.

C'est **permettre l'émergence d'entreprises** en y investissant son temps et son argent,

avec cinq métiers :

1. Détecter les pépites
2. Instruire les dossiers
3. Investir
4. Accompagner
5. Organiser la sortie

Le cycle : du dépôt du dossier jusqu'au Closing

- 3. Investir
- 4. Accompagner
- 5. Organiser la sortie

Closing / Investissement
+ désignation d'un
accompagnateur

Accompagnement des sociétés
investies jusqu'à la sortie



2. Instruire les dossiers

**Réunion de présentation
des projets**
(Chaque mois devant les
investisseurs)

Réunions de travail avec le porteur
de projet + Suivi via la plateforme



1. Détecter les pépites

1 | Le porteur de projet
dépose son dossier



2 | **Comité de Validation
[sur dossier]**
(chaque semaine)



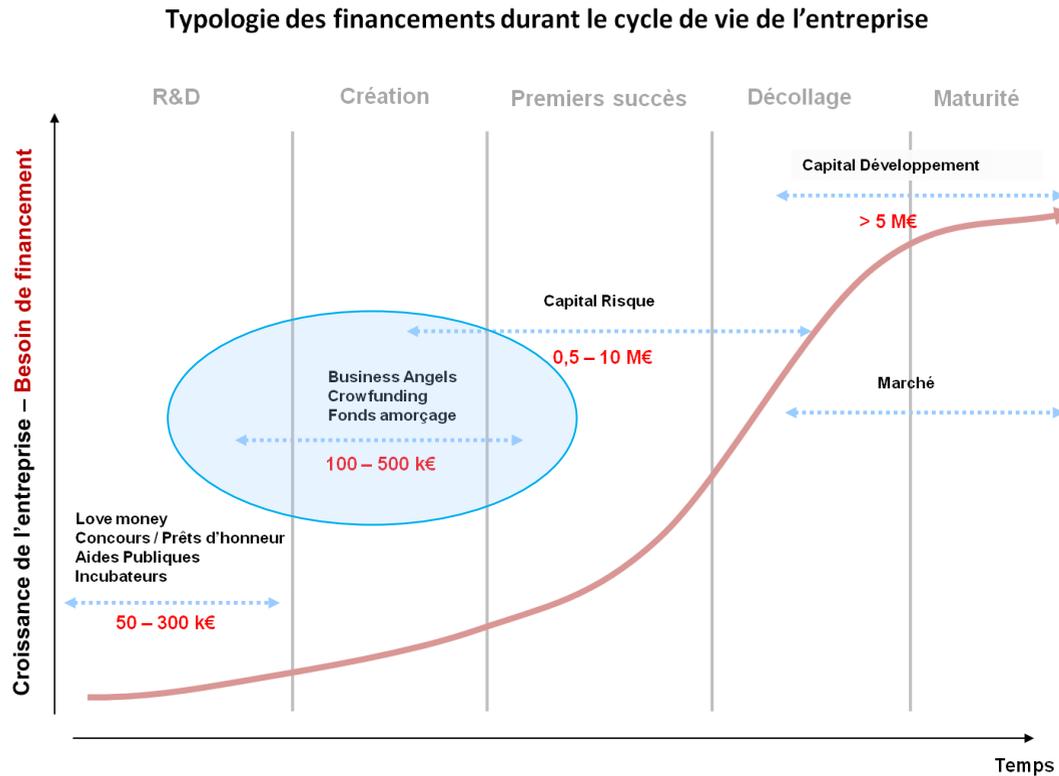
3 | **Comité de Sélection +
désignation d'un instructeur
[Pitch]** (Réunion mensuelle)



Rencontre avec le porteur de
projet + Synthèse aux adhérents



1. Détecter les pépites
2. Instruire les dossiers
3. Investir
4. Accompagner
5. Organiser la sortie



- BAs : pour un 1^{er} tour, sourcer des entreprises cherchant 100 à 500 k€ d'equity pour des entreprises ayant une valorisation premoney inférieure à 3 M€ (exceptionnellement plus)

1. La détection de start-ups prometteuses

➤ **Une équipe de « dénichéurs de pépites » animés par Paul Bruma**

- ✓ Relations privilégiées avec les principaux **incubateurs et pépinières** ainsi qu'avec nos 20 partenaires d'**associations alumni**.
- ✓ Suivi des événements (salons des entrepreneurs, Vivatech, etc...)
- ✓ Suivi des start-ups prometteuses
- ✓ 1000 entreprises rencontrées en 2018

➤ **Un travail de tri et de sélection animé par François Levé (Comité de Validation d'une dizaine de membres)**

- ✓ 233 projets reçus en 2018
- ✓ 132 projets examinés en Comité de Validation
- ✓ 72 dossiers examinés en Comité de Sélection

La validation des Projets qui iront en Comité de Sélection se fait principalement sur les critères suivants :

- ✓ Profil entrepreneur & qualité de l'équipe
- ✓ Innovation technologique ou innovation d'usage
- ✓ Degré d'avancement du projet
- ✓ Potentiel économique : dimension du marché adressable
- ✓ Clarté du Business Modèle
- ✓ Valorisation (valeur pre-money)? quelles sont les autres sources de financement ?
quelle utilisation des fonds levés ?
- ✓ Quelle prévision de sortie pour les BAs ?

Un projet va en Instruction si des membres sont volontaires pour l'instruire

1. Détecter les pépites
2. **Instruire les dossiers**
3. Investir
4. Accompagner
5. Organiser la sortie

2. L'instruction (phase 1)

Généralement 2 instructeurs pour évaluer le projet

- ✓ Compréhension du Business Modèle et réalisme du BP
- ✓ Avancement du projet (POC?, déjà du CA?, ..)
- ✓ Appréciation du marché, de la concurrence, de la PI et des brevets
- ✓ Identification des facteurs clés de réussite
- ✓ Un avis sur l'équipe (complémentarité, capacité à conduire la société vers le succès)
- ✓ Analyse de l'ensemble des sources de financement

La Phase 1 se conclut par une **note de synthèse** et une présentation en **réunion mensuelle**

<p>Key Partners </p> <p>⑥</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Who are our key partners? ✓ Who are our key suppliers? ✓ What are we getting from them? Giving them? 	<p>Key Activities </p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ What key activities do we require? Manufacturing? Software? Licensing? Supply chain? <p>⑦</p>	<p>Value Proposition </p> <p>①</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Which problem are we helping to solve ✓ Which customer need are we fulfilling ✓ Which key features of our product/solution our customers like 	<p>Customer Relationships </p> <p>③</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ How do we get new customers? ✓ How do we keep them? ✓ And grow the customer base ? 	<p>Customer segments </p> <p>②</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ How do we segment the market? ✓ What are the priority segments?
<p>Costs structure </p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ What are our most important costs? ✓ What fixed costs, what variable costs? <p>⑨</p>		<p>Revenue structure </p> <p>⑤</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ What is our revenue model? What are our pricing options? 		

Après un passage en réunion mensuelle recueillant l'adhésion d'investisseurs potentiels

- ✓ Finalisation de l'accord sur la Valorisation
 - ✓ Par exemple : baisse de la valeur pre-money et relation des Fondateurs sur atteinte de résultats
- ✓ Négociation du pacte d'actionnaires
- ✓ Data room sur le site pour due diligence
- ✓ Désignation de l'accompagnateur Badge
- ✓ Clôture : Signature du pacte et apport des fonds

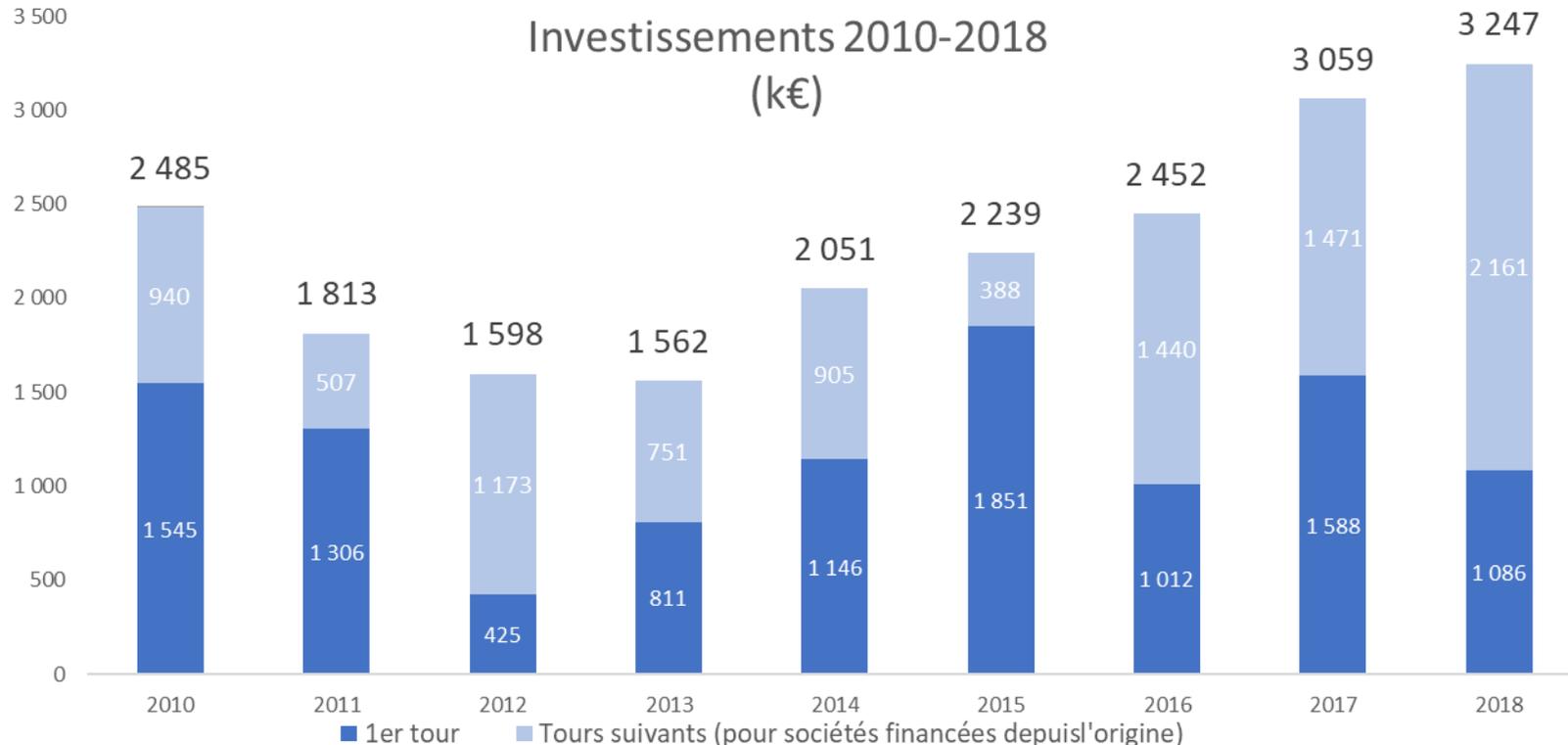
Un outil essentiel de protection des intérêts des minoritaires : Il précise les droits et obligations des parties : dans leurs relations, ses dispositions doivent prévaloir sur les statuts.

- ✓ **Les opérations sur le Capital** : droit de préemption , priorité pour souscrire aux AK suivantes, sortie conjointe, sortie obligatoire, organisation de la sortie des BAs, règle de partage du produit de cession.
- ✓ **La gestion de la société** (l'accompagnement) : un organe de contrôle et de conseil (le Comité Stratégique), la représentation des BAs, les décisions soumises à l'accord du CS, l'information des actionnaires
- ✓ **Les engagements spécifiques des Fondateurs** : présence, propriété intellectuelle, sincérité des informations, etc...

1. Détecter les pépites
2. Instruire les dossiers
3. **Investir**
4. Accompagner
5. Organiser la sortie

- **Pas d'obligation d'investir** chaque année
- Plusieurs adhésions possibles : **Membre Actif (240€/an)**, Membre Découverte (80€/an, assiste aux présentations de projet, a accès au SIG mais doit passer en adhésion « actif » pour investir)
- **Le ticket moyen des BAs de notre réseau est de 12 000 € par levée de fonds** (minimum 5000 € sans limitation de montant plus élevé)
- Pour investir des montants plus faibles :
 - via une Siba (minimum 3000 € pour avoir accès à un portefeuille d'une quinzaine de lignes (SIBA 2019 créée)
 - ou via une plateforme de crowdfunding partenaire (type Siinaps)
- Il est raisonnable de **diversifier son patrimoine** avec la constitution en plusieurs années d'un portefeuille de 10 à 20 lignes.

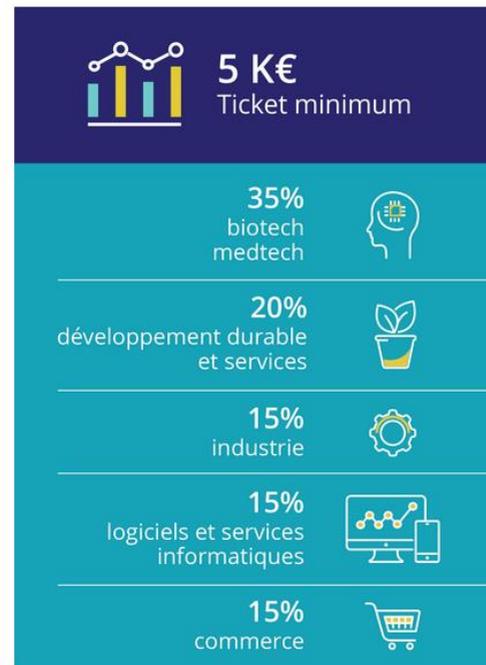
- **Autres réseaux de Business Angels :**
 - Les grands réseaux généralistes (Paris Business Angels, Femmes Business Angels, AM BA....)
 - Les réseaux thématiques (Santé, Développement durable, IT,..)
 - Les réseaux géographiques (notamment en province)
- **Fonds publics de Co-investissement** : exemple le French Tech Seed Fund ou les fonds régionaux
- **BPI** (essentiellement en prêts conditionnés à l'augmentation de Capital)
- **Plateformes de Crowdfunding** (partenariats avec 5 d'entre elles)
- **Fonds Corporate** d'amorçage liés à des grandes entreprises (CEA, Orange, etc...)



- ✓ De 2010 à 2018, 20,5 millions financés dont 10,7 M€ sur des premiers tours et 9,8M€ sur des tours ultérieurs

> 200 membres

Focus sur l'année 2018

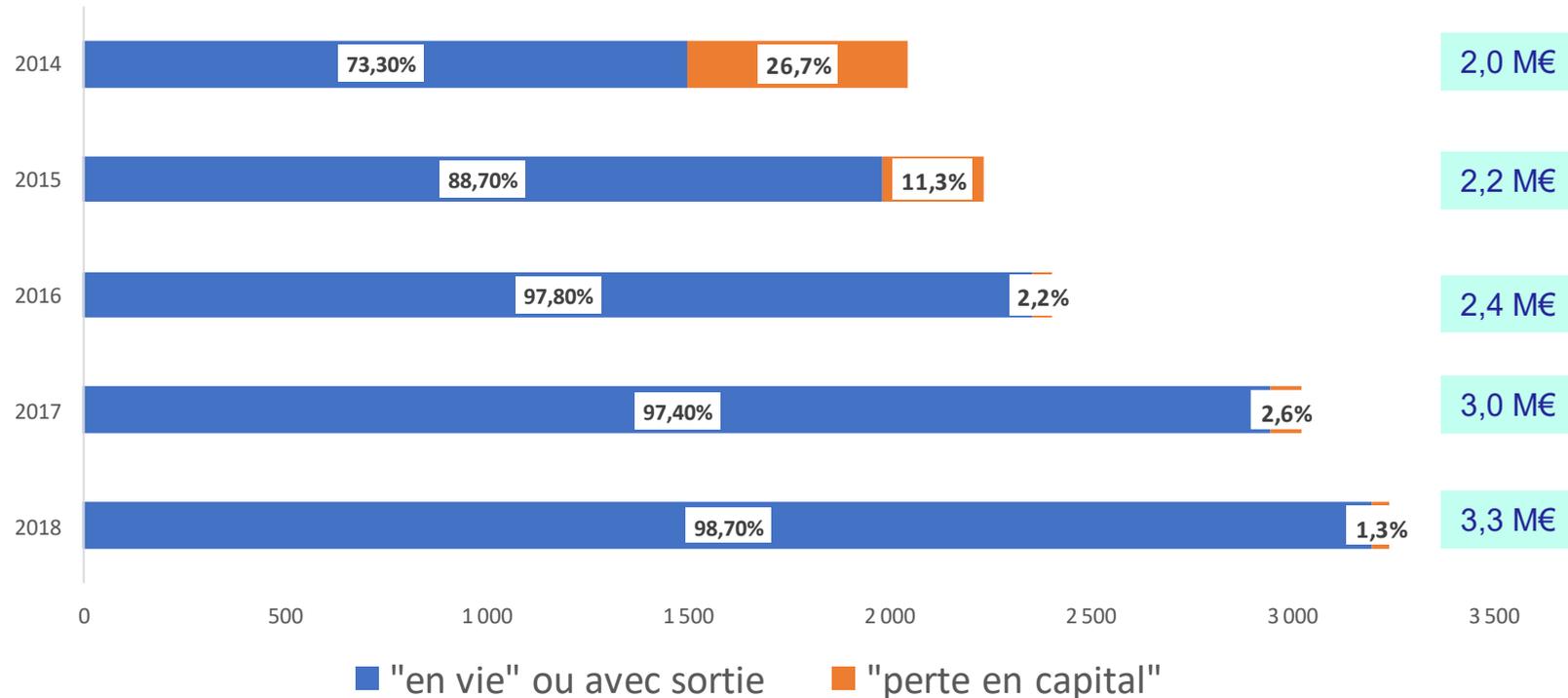


Depuis la création
de BADGE



 <p>Moteur d'itinéraires européen comparant et combinant différents moyens de transports terrestres</p> <p>PREMIER TOUR</p>	 <p>Tests diagnostiques prêts à l'emploi par les vétérinaires pour détecter les maladies infectieuses chez les animaux de compagnie.</p> <p>PREMIER TOUR</p>	 <p>Service mobile de prédiction de la glycémie capable de s'adapter à la physiologie et aux habitudes de chaque patient.</p> <p>PREMIER TOUR</p>	 <p>Accessoires innovants pour toutes les personnes pratiquant une activité sportive avec leur smartphone.</p> <p>PREMIER TOUR</p>	 <p>Equipement e-sport clé en main permettant à tous les espaces de loisirs de proposer des jeux de vrais drones.</p> <p>PREMIER TOUR</p>	 <p>Première application et plateforme permettant aux malentendants de téléphoner.</p> <p>TOUR SUIVANT</p>	 <p>Dispositif médical non invasif pour traiter les pathologies valvulaires cardiaques.</p> <p>TOUR SUIVANT</p>	 <p>Solutions nomades innovantes utilisant l'hydrogène comme vecteur énergétique.</p> <p>TOUR SUIVANT</p>
 <p>Capteur à fibre optique pour microphone passif destiné aux milieux sévères.</p> <p>PREMIER TOUR</p>	 <p>Diagnostic précoce et surveillance des cancers de la vessie et du colon par des méthodes non invasives.</p> <p>PREMIER TOUR</p>	 <p>Solution permettant aux entreprises d'être autonomes sur la réalisation du contenu vidéo.</p> <p>PREMIER TOUR</p>	 <p>Plateforme qui permet aux amateurs d'art d'acquérir des œuvres d'art en ligne auprès d'artistes émergents soigneusement sélectionnés.</p> <p>PREMIER TOUR</p>	 <p>Technologies pour l'édition de génomes, transformation des organites et outils de biologie synthétique.</p> <p>TOUR SUIVANT</p>	 <p>Conception de systèmes pour l'analyse et le contrôle au cœur de la matière.</p> <p>TOUR SUIVANT</p>	 <p>L'intelligence sémantique de la data issue des réseaux sociaux pour booster les relations clients.</p> <p>TOUR SUIVANT</p>	 <p>Première solution Big Data appliquée aux industries maritimes et à l'étude du milieu marin.</p> <p>TOUR SUIVANT</p>
 <p>Application de transport malin, déplacements urbains instantanés ou planifiés.</p> <p>TOUR SUIVANT</p>	 <p>Solutions logicielles et capteurs miniaturisés pour mesurer la qualité de l'air.</p> <p>TOUR SUIVANT</p>	 <p>Développement d'objets connectés santé adaptés aux personnes âgées en perte d'autonomie.</p> <p>TOUR SUIVANT</p>	 <p>Développement d'une nouvelle approche en d'immunothérapies muqueuses.</p> <p>TOUR SUIVANT</p>	 <p>Fintech B2B vendant des cartes bancaires dématérialisées, en marque blanche</p> <p>TOUR SUIVANT</p>			

Peu de dépôts de bilan sur les financements des 5 dernières années



- ✓ De 2014 à 2018, 13 M€ financés, 92,5% dans des sociétés toujours en vie au 1/10/19 (selon l'INSEE, 50% des start-ups n'existent plus après 3 ans)

- ✓ Le « métier » de BA est une activité
 - ✓ à **haut risque** : la diversification est hautement souhaitable,
 - ✓ à **long terme** : au bout de huit ans la moitié des participations sont toujours détenues en portefeuille. Elles demeurent non-liquides jusqu'à la sortie.
- ✓ **La qualité de l'équipe** de porteurs de projet est un élément essentiel
- ✓ Il faut **être très sélectif** dans le choix des projets
- ✓ **L'accompagnement** des entreprises doit être organisé dans le pacte d'actionnaires
- ✓ **L'organisation des modalités de la sortie** doit être prévue. (il faut parfois imposer la sortie au porteur de projet)
- ✓ Un bon **pacte d'actionnaires** est indispensable : c'est l'outil fondamental de protection de l'actionnaire minoritaire

1. Détecter les pépites
2. Instruire les dossiers
3. Investir
4. **Accompagner**
5. Organiser la sortie

L'accompagnement, par la participation au Comité stratégique ou au Conseil d'Administration, n'est pas un long fleuve tranquille. C'est une composante essentielle de l'apport des BAs à la Société

- ✓ Suivre le projet, anticiper au mieux les évolutions de la Société. Assister le PP et l'alerter sur ce qu'il ne voit pas ou ne veut pas voir
- ✓ Être vigilant sur la gouvernance et les obligations du pacte, notamment sur l'information des actionnaires
- ✓ Suivre les prévisions et l'évolution de la trésorerie
- ✓ Entretenir avec le PP des liens de confiance pour être écouté, notamment dans les moments difficiles
- ✓ Apporter au PP ses compétences et son relationnel
- ✓ Informer les autres investisseurs de Badge tout en respectant la confidentialité des affaires

1. Détecter les pépites
2. Instruire les dossiers
3. Investir
4. Accompagner
5. **Organiser la sortie**

- ✓ **L'introduction en bourse** est une solution élégante, elle permet aux porteurs de projet de rester et offre une solution de liquidité aux BA . Elle n'a pas encore été mise en œuvre à ce jour sur les 170 sociétés investies, un cas est actuellement à l'étude.
- ✓ **L'arrivée d'un fonds d'investissement** à l'occasion d'une levée de fonds conséquente (série A) est rarement une occasion de sortie : les fonds veulent éventuellement bien apporter du cash à la société pour financer son développement mais rarement pour sortir des investisseurs.
- ✓ **L'arrivée d'investisseurs industriels** peut être une solution de liquidité mais en général défavorable aux BAs lorsque les porteurs de projet restent dans la société
- ✓ **La cession de 100% de la société est, à l'expérience, la meilleure sortie.** Mais trouver un acquéreur est une tâche ardue à laquelle le porteur de projet n'est pas préparé. Un conseil externe est souvent indispensable.

Qu'apporte un réseau dans une politique d'investissement d'un BA ?

- ✓ **Des actions conduites collectivement** : la recherche des projets, l'instruction, l'accompagnement et la sortie
- ✓ **Des possibilités de formation** : le métier de business angel, l'instruction, le pacte d'actionnaires, l'accompagnement et sortie
- ✓ **Un outil informatique (le SIG)** : pour faciliter la mise en relation entre les porteurs de projet et les BAs, la communication entre les BAs, le stockage des données
- ✓ **Une bibliothèque informatisée**: fiscalité, clauses type des pactes d'actionnaires, lettres d'information, documentation France Angels etc...

 <p>Agro Business Angels</p> <p>Représentant : Nicolas VIARD</p>	 <p>Audencia Business Angels</p> <p>Représentant : Stéphane FEUILLU</p>	 <p>Chicago Booth Angels</p> <p>Représentante : Heike GRYZKA</p>	 <p>EDHEC Business Angels</p> <p>Représentants : Anne-Sophie DE GABRIAC</p>	 <p>Pont Alliance</p> <p>Représentant : Henri JANNET</p>	 <p>Télécom ParisTech Alumni</p> <p>Représentation : Gilles VAILLANT</p>
 <p>ENS Business Angels (ULM, Cachan, Lyon)</p> <p>Représentant : David MEULEMANS</p>	 <p>ENSAE Business Angels & Entrepreneurs</p> <p>Représentant : Christophe LAGARDE</p>	 <p>ENSC Rennes</p> <p>Représentant : Fabienne LOUVET</p>	 <p>ENSTA Business Angels</p> <p>Représentant : Jean-François DESPLAT</p>	 <p>UTC Compiègne</p> <p>Représentant : Amine SMAHI</p>	 <p>X-Angels</p> <p>Représentant : Jean-Michel YOLIN</p>
 <p>ESPCI Business Angels</p> <p>Représentant : Jean-Yves MOISE</p>	 <p>ESIEE Alumni</p> <p>Représentant : Mathieu LASNE-VILLOING</p>	 <p>Force EDC</p> <p>Représentant : Philippe ZUBER</p>	 <p>IDRAC Alumni</p> <p>Représentant : Jérémie NATHAN</p>	 <p>IESF</p> <p>Représentante : Estelle GUERIF</p>	 <p>Conférence des Grandes Ecoles (CGE)</p> <p>Représentante : Imen MISSAOUI</p>
 <p>IMD-Alumni Club France</p> <p>Représentant : Jean-Claude CHEMINAND-SERRÉ</p>	 <p>Mines Business Angels</p> <p>Représentant : Jean-François MACQUIN</p>	 <p>Mines Alès Angels</p> <p>Représentant : Gérard GUÉRIN</p>	 <p>Neoma Alumni</p> <p>Représentant : Marc ABALLAIN</p>		

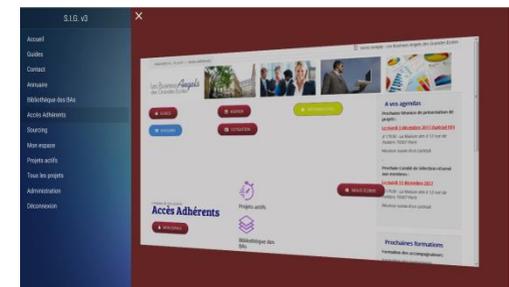
 <p>Lita.co Représentant : Julien BENAYOUN</p>	 <p>Sowefund Représentant : Benjamin Watinne</p>	 <p>WiSEED Représentante : Stéphanie Savel</p>	 <p>Anaxago Représentant : Audrey Haas</p>
 <p>Angel Source Représentant : Nicolas Landrin</p>	<p>In Extenso Représentant : Martin Mathieu</p>	 <p>Siinaps Représentant : ...</p>	

- ✓ **Une équipe :**
 - Un délégué général et une assistante
 - Des stagiaires aux compétences adaptées en fonction des priorités de l'année

- ✓ **Pour les membres, la possibilité de s'impliquer bénévolement**
 - Dans le sourcing des projets
 - Dans leur validation pour une présentation en Comité de Sélection
 - Dans l'instruction des projets
 - Dans leur accompagnement

- ✓ **Plus de 10 sessions de formation par an**
 - Formation nouveaux arrivants
 - Formation à l'instruction
 - Formation au pacte d'actionnaires
 - Formation à l'accompagnement
 - Conférences de partenaires sur la Fiscalité pour les BA's

- ✓ **Des outils :**
 - Une plateforme de gestion et de suivi des projets
 - L'annuaire des membres
 - Une bibliothèque des BA's
 - Participation aux réunions à distance (streaming)





Les Business *Angels* des Grandes Ecoles

vous remerciant de votre attention

<https://business-angels.info>