

Savoir convaincre **LES BUSINESS ANGELS**

Aider de jeunes entreprises à se développer, leur apporter des conseils, un réseau... C'est l'objectif des *business angels*. Comment les convaincre d'investir dans votre entreprise ? L'incubateur d'ADVANCIA propose le *Business Angels Tour*, un dispositif novateur d'accompagnement à la levée de fonds. **Thomas Nardone**

En 2009, les 4 000 *business angels* français ont investi 25 millions d'euros dans des TPE-PME innovantes. En plus de leurs investissements, ils ont également mis gratuitement à la disposition des entrepreneurs leur expérience, leurs compétences et leurs réseaux, car ces investisseurs sont souvent des chefs d'entreprise en activité ou ayant revendu leur entreprise. Seuls ou à plusieurs, ils sont susceptibles de financer le développement d'une jeune entreprise. « Mais pour réussir sa levée de fonds auprès de ces *business angels*, mieux vaut être accompagné. Un dossier bien préparé et une présentation efficace multiplient les chances de convaincre un investisseur. Voilà pourquoi nous avons lancé en 2006 le *Business Angels Tour* », explique Joël Saingré, responsable de l'incubateur d'ADVANCIA, la grande école de l'entrepreneuriat de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris.

Préparer un argumentaire solide

Le *Business Angels Tour* est un programme original de coaching dédié aux dirigeants d'entreprises en cours de création ou créées depuis moins de trois ans et devant réaliser une levée de fonds pour soutenir leur croissance. L'objectif est de former ces entrepreneurs à présenter leur stratégie de levée de fonds (le "pitch") à des investisseurs privés. Pendant deux mois, tous les aspects sont abordés : apprendre à bien négocier, concevoir les supports visuels, avoir la bonne expression orale et gestuelle, bien cibler les interlocuteurs... « Nous sommes la seule formation à co-construire l'argumentaire avec le porteur de projet, qui est conseillé par des spécialistes du capital-risque et par des entrepreneurs ayant déjà levé des fonds », souligne Joël Saingré. À l'issue de ce "parcours", l'entrepreneur présente son projet à des représentants d'associations



JOËL SAINGRÉ,
responsable de
l'incubateur
d'ADVANCIA
à la CCIP.

ou de clubs de *business angels* au cours d'une soirée *Business Angels Tour* organisée par l'incubateur d'ADVANCIA. Ce qui peut lui permettre de trouver des investisseurs pour entrer dans son capital, mais aussi de se créer un réseau pour ensuite démarcher d'autres *business angels*. « Notre plus grande fierté, c'est que plus d'un entrepreneur sur deux arrive à lever des fonds. C'est la preuve que notre formation est de qualité et que les entrepreneurs profitent de la notoriété d'ADVANCIA », conclut Joël Saingré. ■

TÉMOIGNAGE

“PLUS QUE DE L'ARGENT”



À 39 ans, Sara Panichi est une entrepreneuse passionnée. Son entreprise, Mamma Fashion (Paris), propose des vêtements tendance pour femmes enceintes. En janvier 2009, elle décide de lever des fonds pour se développer sur Internet et ouvrir sa deuxième

boutique, à Bastille. Son conseiller à la CCIP l'oriente vers le *Business Angels Tour*. « J'ai été confrontée à des intervenants qui m'ont challengée sur mon business plan. J'ai aussi beaucoup travaillé ma présentation, car on n'a que dix minutes pour convaincre. Il faut être clair, concis et logique, pour mettre en avant ses points forts et son potentiel de développement », raconte Sara Panichi. À la suite du *Business Angels Tour*, deux investisseurs rentrent dans son capital. « En plus de l'argent, ils m'apportent leurs compétences et leur énergie. Cela m'a aussi permis d'emprunter à la banque », explique la présidente de Mamma Fashion, qui compte désormais ouvrir des boutiques en province.