

**Business ClubCréation du 24 avril 2007 :
Financez votre entreprise en amorçage : Où rencontrer les investisseurs ? Comment les séduire ?**

Par Véronique Lesage et Olivier Sanviti (MEB 98)



Le BCC du 24 avril 2007 était placé sous le signe de la « *séduction financière* » et nombreux d'entre vous ont succombé au « *charme* » de nos intervenants, Philippe GLUNTZ, Président de Paris Business Angel, et Pierre AUDIBERT, Directeur de Scientipôle Initiative et Président de Scientipôle Capital. A moins que tous n'espéraient obtenir la recette magique permettant de lever des fonds...

Pourtant, tous deux sont loin d'avoir brossé un parcours idyllique de la quête de l'indispensable « *capital d'amorçage* ». M. GLUNTZ, en tous points en accord avec M. AUDIBERT, a souligné le faible nombre de Business Angels (ou investisseur individuel) en France, 3.000 contre plus de 400.000 aux USA et, plus généralement, le manque de ressource pour cette partie du financement. Tous deux ont souligné le fossé grandissant entre les premiers euros levés, en général auprès des proches du créateur d'entreprise (les « *3F* » *friends, family and fools* ») et les suivants auprès des fonds d'investissements, qui eux n'interviennent qu'à partir d'un million d'euros.

Certes, il existe des possibilités de lever des fonds, mais pour les trouver l'entrepreneur ne doit pas hésiter à solliciter de nombreux acteurs du secteur, comme les Business Angels mais aussi les plateformes d'initiative locale, les circuits de valorisation de la recherche, les concours...

Mais comment séduire les investisseurs potentiels ? Nos deux intervenants ont rappelé avec force l'importance d'avoir une équipe de qualité et souvent avec des profils complémentaires issus des écoles d'ingénieurs ou de commerce. C'est bien la personnalité du créateur et de son équipe qui fera la différence et ceci d'autant plus que les Business Angels ou des structures comme celle que dirige M. AUDIBERT, Scientipôle Initiative (spécialisée dans l'aide apportée aux jeunes sociétés innovantes) fournissent à ces derniers une aide humaine précieuse en mettant à leur disposition leur expérience mais aussi des experts reconnus dans leur spécialité.

En conclusion et pour résumer ce BCC particulièrement intéressant, l'entrepreneur doit avoir un projet avec un marché (nos deux intervenants ont relativisé l'impact du business plan), une équipe ou une vision d'équipe professionnelle et entraînée, être dynamique et naturellement motivé. Charmer oui, mais avec des critères objectifs, mesurables et réalistes, c'est à ce prix que les jeunes entrepreneurs trouveront des fonds.