

Qu'est-ce qu'un Business Angel ?

Un Business Angel (BA) est une personne physique qui fait le choix d'investir une partie de son patrimoine financier personnel dans une jeune entreprise innovante à fort potentiel (startup) et qui, en plus de son argent, met gratuitement à disposition de la startup, ses compétences, son expérience, son réseau relationnel et une partie de son temps.

Quel est le rôle d'un Business Angel ?

Le rôle d'un Business Angel se résume en deux principaux points :

• Financer des startups innovantes

Les startups en phase d'amorçage ou de développement ont des besoins d'investissements qui ne sont pas pris en compte par les banques commerciales. Le Business Angel apporte un soutien financier à la startup et a en contrepartie une prise de participation minoritaire dans le capital de la startup dont il devient ainsi actionnaire. La gestion de la startup demeure toutefois le fait de ses fondateurs.

• Fournir expertise, mentorat et réseau

Au-delà de l'aspect financier, le Business Angel joue un rôle de mentor pour le jeune entrepreneur. Il met son temps, son expérience, ses compétences et son réseau au service de l'entrepreneur. Ceci est un moyen pour lui de sécuriser ses intérêts, d'augmenter ses chances de retour sur investissement et d'accélérer la croissance des jeunes entreprises.

Qui peut devenir Business Angel ?

Les Business Angels ont des profils spécifiques. Toutefois, ils peuvent être regroupés dans les 3 catégories suivantes :

• Entrepreneurs à succès

Ils ont une connaissance approfondie du monde des affaires. Leurs parcours et réussites en tant qu'entrepreneurs sont indispensables pour répondre aux besoins d'accompagnement des jeunes startups.

• Entrepreneurs à la retraite

Ces personnes ont accumulé à la fois une expérience et un capital, et prennent plaisir à aider au lancement d'autres entreprises. Ils investissent donc de leur temps et de leur expertise pour accompagner des startups qui cherchent bien au-delà du soutien financier. Le fait qu'ils soient passés eux-mêmes par toutes les étapes de la création et du développement d'une entreprise leur donne une valeur extraordinaire pour devenir des Business Angels.

• Investisseurs traditionnels

Ils sont des cadres d'entreprises tels que des banquiers de haut niveau, des consultants ou dirigeants de grands groupes habitués à investir de leur revenu pour générer du profit. En dehors de l'expérience entrepreneuriale, ces profils peuvent également apporter beaucoup de valeur aux startups, du fait de leur connaissance du monde des affaires.

Pourquoi devenir Business Angel ?

- Diversifiez votre portefeuille d'actifs.
- Investissez dans l'avenir.
- Générez des rendements élevés, bien supérieurs à ceux d'autres types de placements, si vous investissez dans une pépite.
- Investissez dans des marchés émergents qui impliquent une volatilité supérieure mais qui offrent un retour sur investissement plus intéressant.
- Familiarisez-vous avec les nouvelles technologies et soyez au courant des innovations récentes et tendances technologiques.
- Elargissez votre réseau relationnel en rencontrant des entrepreneurs innovants, d'autres investisseurs et des membres actifs de la communauté.
- Continuez à apprendre et contribuez à la réussite de jeunes entrepreneurs en leur faisant bénéficier de votre propre expérience.
- Au-delà des simples considérations financières et économiques, embarquez-vous dans une aventure entrepreneuriale. Soyez acteur de l'évolution et du succès de la startup accompagnée.
- Devenez un acteur de premier plan de l'écosystème entrepreneurial en soutenant les entrepreneurs et en participant à la création d'emplois.

Pourquoi adhérer au Benin Business Angels Network ?

L'adhésion à un réseau de Business Angels permet aux membres de facilement identifier et saisir des opportunités d'affaires ou de co-investissements transversales. Grâce au réseau, les membres peuvent se connecter avec d'autres Business Angels aussi bien au niveau régional, qu'international. Ceci leur permet d'améliorer leurs propres affaires et d'accroître leur visibilité.

Ci-dessous quelques autres avantages clés du réseau.

- Accès à des offres (deal) de qualité.
- Facilitation de la mise en relation entre Business Angels et entrepreneurs.
- Développement et ou renforcement des compétences en matière d'investissement via l'échange des bonnes pratiques entre membres et la participation à des ateliers de formation.
- Partage d'expériences, de compétences, d'expertises et de réseaux relationnels entre membres.
- Réduction des risques d'erreur de jugement lors de la due diligence.
- Mutualisation des ressources financières permettant soit d'investir plus dans chaque startups, soit de pouvoir investir dans un plus grand nombre de startups. Ce faisant, les risques individuels sont aussi réduits.
- Réduction des risques et augmentation des chances de retour sur investissement (ROI).

Quelles sont les conditions pour rejoindre le Benin Business Angels Network ?

Pour rejoindre le Benin Business Angels Network vous devez entre autres :

- Faire une demande et être parrainé par un membre actuel en règle;
- Vous engager à investir au moins 2.500.000 F CFA par an dans une ou plusieurs startups;
- Vous engager à assister aux séances de pitch et à participer aux démos des startups;
- Vous engager à mettre au service des startups financées votre expérience, vos compétences techniques, et votre réseau relationnel;
- Vous acquitter des cotisations annuelles de 250.000 F CFA.

Par ailleurs, toute demande sera examinée suivant les critères suivants: capacité à investir, motivations, vision et moralité. Un entretien se fera également avec le Conseil d'Administration du réseau pour apprécier la demande d'adhésion du nouveau membre et attester de sa disponibilité.

Voulez-vous plus d'informations ?

Contactez-nous
essic@etrilabs.com
+229 69 59 36 91

**Investir autrement dans
les startups au Bénin**

09-10 Avril 2019  Golden Tulip Le Diplomate

essic.etrilabs.com