

Bien démarrer son activité grâce aux Business Angels



Qu'est-ce qu'un investisseur de proximité « Business Angel » ? Le profil type consiste à dire qu'il s'agit d'une personne physique qui investit une part de son patrimoine dans une entreprise au réel potentiel de développement, et qui, en plus de son argent, met gratuitement à disposition de l'entrepreneur ses compétences, son expérience, ses réseaux relationnels et une partie de son temps. Cette pratique, très courante dans les pays anglo-saxons, n'est pas forcément naturelle en France mais tend à se développer notamment grâce à l'existence de réseaux comme Alpes Léman Angels. On compte aujourd'hui plus de 4000 Business Angels en France.

Quel soutien peut attendre un entrepreneur ? Le Business Angel peut intervenir à tous les stades de la vie d'une entreprise : du démarrage de l'entreprise au financement de son développement, voire de sa reprise. C'est en général lors de la phase d'amorçage que le Business Angel est sollicité. En effet, les établissements financiers ou les grosses sociétés de capital risque n'entrent en jeu qu'à partir d'un certain seuil de développement de l'entreprise. Mais en plus de sa contribution financière, et c'est ce qui le distingue des autres acteurs de l'investissement, il apporte une dimension humaine, et participe ainsi au rôle

économique et social que doit jouer maintenant l'entreprise.

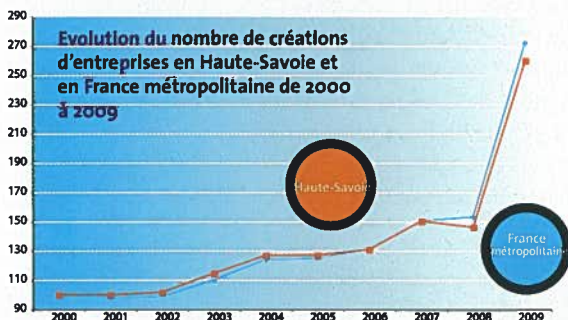
« Dans un monde en pleine mutation financière, économique et éthique, les entrepreneurs ont besoin de trouver des partenaires qui puissent non seulement leur procurer des ressources financières, mais aussi des ressources humaines. C'est à ce double objectif, financier et humain, que répondent les réseaux d'investisseurs de proximité comme Alpes Léman Angels. » précise Olivier Capron, président de l'association.

Enfin, le Business Angel a vocation à transmettre son savoir. C'est dans cette optique que Alpes Léman Angels organisait le 9 juin dernier l'Ecole des Entrepreneurs, une journée d'information et de formation axée autour de deux modules, juridique et financier, et focalisée sur le « pourquoi, quand et comment ouvrir le capital de son entreprise à un investisseur ». A cette occasion étaient présentés les outils à maîtriser et les règles à connaître pour valoriser son entreprise, négocier avec des investisseurs et lever des fonds, mais également un témoignage d'investisseur et d'entrepreneur qui ont développé une coopération fructueuse.

Pour soumettre un projet à Alpes Léman Angels, le porteur de projet est invité à remplir un dossier d'instruction (à récupérer sur le site) afin de qualifier et de quantifier son projet (Business Plan et document décrivant la stratégie marketing et commerciale du projet). Le choix des dossiers prend en compte plusieurs facteurs : le domaine d'activité du projet, la personnalité de l'entrepreneur, le potentiel de développement du projet.

Contact: info@alpes-leman-angels.com
Site Web: www.alpes-leman-angels.com

La création d'entreprises en 2009 dopée par les auto-entrepreneurs



Depuis 2003, la courbe des créations d'entreprises en Haute-Savoie suit la tendance française (44 % entre 2002 et 2008). 7 533 créations d'entreprises ont été enregistrées en 2009, soit 78 % de plus par rapport à 2008. A la tête de ces nouvelles entreprises, on dénombre 4 397 auto-entrepreneurs (soit 58 % des créateurs).

En région Rhône-Alpes, 58 485 nouvelles entreprises ont été enregistrées en 2009 (dont 55% d'auto-entrepreneurs), suivant une progression de 72 % par rapport à 2008.

