

---

## Lettre d'information Externe Novembre 2022

---

- ***Edito***
- ***Retour sur la Soirée Lauréats***
- ***Capitole Angels au Salon de l'Entreprise***
- ***Capitole Angels au Salon MAELE***
- ***Portrait de Business Angel***
- ***Portrait de Start-upper***
- ***Agenda***
- ***Il est encore temps d'investir***
- ***Des nouvelles de nos partenaires***

---

## Edito - Le BSA Air, la panacée des outils de financement ?

---



### Le BSA Air, la panacée des outils de financement ?

Le recours aux BSA Air connaît une vogue croissante, due à sa flexibilité et sa rapidité de mise en place. Il permet de s'exonérer de l'essentiel des formalités administratives, de la négociation d'un pacte d'actionnaires, et surtout de la détermination de la valeur pré-money, qui a pour fonction de définir la part du capital à laquelle auront droit les investisseurs en contrepartie de leur mise de fonds.

En compensation, les investisseurs bénéficient d'un « BSA », bon de souscription d'actions, exerçable lors de la prochaine levée de fonds avec une décote de l'ordre de 15 à 30% sur la valo pré-money qui sera retenue, assortie d'un floor et d'un cap sur cette même valorisation.

« AIR » pour Accord d'Investissement Rapide, est-ce donc la formule idéale ?

En fait, les inconvénients sont nombreux pour les investisseurs :

- 80% des Business Angels recourent à la réduction à l'IR liée à la souscription d'actions. Dans le cas de BSA AIR, cette réduction sera reportée à la date d'exercice des BSA AIR, pour autant qu'ils soient exercés un jour et que l'avantage fiscal soit maintenu à la date d'exercice.
- Dans le cas de liquidation de la start-up (qui se produit dans 40 à 50% des investissements) le Business Angels, n'étant pas en possession d'actions, ne pourra même pas déduire de ses autres plus-values la moins-value représentée par la perte des fonds investis dans ces BSA AIR.
- La décote de 15 à 30% paraît attractive. Mais elle n'est pas proportionnelle à la durée de détention des BSA. Or le coût du risque sur l'investissement dans une start-up est généralement valorisé à 40% par an. Si la prochaine levée intervient au bout de 6 mois, tout va bien, si elle intervient au bout de 24 mois, la décote devrait plutôt être de 96%.... !
- Enfin, alors que le risque pris au travers de BSA AIR est identique au risque d'un actionnaire, les investisseurs n'ont même pas les droits essentiels des actionnaires : participation éventuelle à un comité stratégique (mais cela peut être envisagé) et surtout participation et vote en assemblée générale.

En résumé les investisseurs peuvent légitimement estimer que les BSA AIR se résument dans la phrase :  
« File l'oseille et tais-toi, et je te dirai dans 1 an ou 2 à quel prix tu paieras les actions... »

Ces raisons expliquent pourquoi les réseaux de BA's sont le plus souvent très réticents à l'émission de BSA AIR, quand ils n'y opposent pas un refus systématique.

Et cela d'autant plus que son principal intérêt, qui est de repousser à une date ultérieure la valorisation de la start-up, peut être atteint par un moyen très simple. La rédaction dans le pacte d'actionnaires de clauses de relation en faveur tant des fondateurs que des investisseurs permet d'obtenir le même effet, sans entraîner les conséquences négatives exposées plus haut pour les investisseurs. L'émission d'Actions à Bons de souscription d'Actions (ABSA) permet également de mettre efficacement en œuvre une relation.

Alors la vraie panacée, est-ce le BSA AIR, ou la souscription d'actions avec pacte et clause de relation ?

Pierre CARLI

---

## Soirée Lauréats

---



Lors de la Soirée Lauréats du 22 novembre, en présence de Thierry COTELLE représentant de la Region OCCITANIE, et après une passionnante intervention de Dominique PON, Directeur Général de la Clinique Pasteur et ex-Responsable ministériel au numérique en santé, les sponsors de Capitole Angels ont remis les prix aux 6 lauréats 2022.

Découvrez le communiqué de presse en cliquant [ici](#).

---

## Capitole Angels au Salon de l'Entreprise

---



### Salon de l'Entreprise

Capitole Angels et Méliés ont participé au Salon de l'entreprise Occitanie. Une occasion de rencontrer de nombreux porteurs de projets, et des personnes intéressées à devenir Business Angels.

---

## CAPITOLE ANGELS au salon MAELE

---



Le stand de Capitole Angels, avec Laurent ESCALIER, Jean



Table Ronde Financement des Start-Ups  
Jean Philippe RIEUF est intervenu



Jean Philippe RIEUF aux côtés de Thierry COTELLE et Jérémie

---

## Portrait de Business Angel

---



### Emilie CHARBONNEL: Business Angels, c'est arrivé comment ?

Nous avons posé la question à Emilie CHARBONNEL, membre active de Capitole Angels.

Je suis Emilie Charbonnel, maman de 3 enfants et j'ai eu la chance de naître au sein d'une famille de commerçants et de chefs d'entreprises depuis déjà 3 générations. Ce schéma familial a été un incubateur pour moi, pour apprendre les joies et les moments de stress d'un entrepreneur à son compte. J'ai également grandi dans une culture britannique grâce à ma mère et 10 ans passés en Angleterre, ce parcours familial fait que j'ai pu obtenir une culture croisée anglo-saxonne et entrepreneuriale.

Concernant mon parcours professionnel, j'ai suivi une formation à TBS et j'ai été 12 ans salariée dans le secteur bancaire dans lequel j'ai pu gravir différents échelons.

Je me suis lancée à mon compte à la naissance de mon fils. Aujourd'hui j'accompagne dirigeants et particuliers dans la structuration patrimoniale et la gestion de leurs avoirs financiers.

### "Capitole Angels, c'est arrivé comment ?

"C'est arrivé par le biais de recherches que j'ai effectuées. Ce qui me plaît dans mon métier c'est d'être au contact des dirigeants et plus exactement leurs histoires. Je voulais être en contact avec ces chefs d'entreprise qui se lancent dans leurs projets et prennent de risques. Mon but est d'accompagner ces personnes et éviter au mieux les mauvaises surprises. Apporter mon aide dans la mesure du possible avec un regard global extérieur mais également d'investir dans les projets."

### Parlez-nous d'un investissement qui vous a marqué ?

C'est l'investissement dans SELFCITY qui m'a le plus marquée je pense. J'avais déjà rencontré Chérif MILI avant de faire partie de Capitole Angels et le hasard a fait que je l'ai recroisé autour d'un tour de table. C'est une personne dynamique qui a su se remettre en cause quand il le fallait et avait bien réfléchi, construit son projet. Pour moi, on investit d'abord dans les personnes puis dans les projets.

### Que diriez-vous pour donner envie de tenter l'aventure Capitole Angels ?

Il faut aimer les gens et les gens ça c'est certain. Mais aussi, savoir s'embarquer dans leurs histoires et leurs projets. De mon avis, il n'est pas simple d'avoir le bon dirigeant en face du bon projet et en tant qu'investisseur, notre rôle est d'accompagner les entrepreneurs dans leur réflexion autour de leur projet.

Faire partie de Capitole Angels c'est passionnant et déconnectant du quotidien, on accompagne les porteurs de projet tout en posant notre pierre à l'édifice.

C'est inspirant d'être aux côtés de ces personnes qui partent d'un problème et proposent la solution.

### Quels sont vos critères d'investissement ?

Je reviens sur ce que j'ai dit précédemment, pour moi, le principal critère d'investissement est la personne qui porte le projet. J'ai besoin d'avoir quelqu'un qui sait ce qu'il parle et qui a bien réfléchi à tous les aspects même si on améliorera le dossier ensemble. J'aime voir si la personne a les épaules, la carrure et sait ce qu'elle est en train de mettre en place. Pour le projet, on peut toujours poser des questions et voir comment il s'est ficelé, on pourra toujours aller plus profondément dans celui-ci.

### Une phrase inspirante à partager ?

« La seule limite à votre épanouissement de demain sera nos doutes d'aujourd'hui. »  
*F.D. Roosevelt*

---

## Portrait de Start-upper

---

Alexis LESLY-VEILLARD Co-fondateur de **HOOPÉ**

Hoopé est une société toulousaine qui existe depuis des produits alimentaires du quotidien.

Ces produits alimentaires sont 100% naturels et gour spiruline (algue très riche en minéraux et vitamines).



Le petit plus : il n'y a aucun additif ajouté, Made in Fr

Le petit plus numéro 2 : HOOPE est la contraction de anglais) et Hula Hoop en référence au mouvement ci. Cette racine étymologique reste alignée aux valeurs. veut être une nouvelle alimentation du quotidien tant que gourmande.



#### Présentation Alexis LESLY-VEILLARD

Alexis LESLY-VEILLARD est le co-fondateur de HOOPE avec Christophe SOVRAN. Ils se sont rencontrés sur les bancs de l'Ecole d'Ingénieurs de Purpan, spécialisée en agroalimentaire. A la suite de cette Ecole, Alexis est parti réaliser un Master en commercialisation des produits à Grenoble. A l'issue de ce parcours scolaire, les deux camarades fervents amateurs de nourriture et ayant une appétence pour l'innovation ont décidé de créer HOOPE.

#### Quelle est la vision de votre projet ?

Nous avons créé la société pour repenser l'alimentation de demain, pour qu'elle soit plus nutritive et saine sans pour autant changer les habitudes alimentaires.

Sur le long terme, nous voulons conserver les produits habituellement consommés, mais les revisiter selon nos critères pour qu'ils soient meilleurs, qu'ils permettent un meilleur équilibre alimentaire pour éviter d'avoir recours à des compléments alimentaires.

Bien entendu, nous avons aussi comme ambition de développer notre gamme de produits et de nous étendre à toute l'alimentation et non plus seulement le petit-déjeuner.

#### Comment vous est venu l'idée d'entreprendre ?

Avec Christophe, nous avons eu un projet de création d'entreprise à notre Ecole qui s'est conclu

par un concours inter-école au niveau national dans lequel nous sommes allés très loin.

Ça nous a fait penser que notre projet était viable, nous n'avions aucune attache familiale et rien à perdre si nous tentions de réaliser notre projet dans la vraie vie.

#### Pourquoi avoir fait appel à des BA et comment s'est déroulé votre processus de levée de fonds ?

Sur le papier, notre projet était rentable, et nous avons signé deux gros contrats au niveau national avec Intermarché et Carrefour. De ces deux contrats, s'est dégagée une problématique : notre présence sur le terrain.

Nous avons donc eu besoin de réaliser des recrutements et d'investir dans notre communication d'où notre processus de levée de fonds.

Pour nous, les BA's étaient les personnes à contacter naturellement tant par rapport au montant de notre besoin que pour tous les autres services qu'ils nous ont rendus. Nous avons été accompagnés par les BA's et nous avons pu bénéficier de leurs conseils d'entrepreneurs.

#### Un conseil pour tous ceux qui veulent se lancer dans l'entrepreneuriat ?

Il faut oser, apprendre à prendre des risques malgré le fait que l'on pense toujours aux « si ». N'ayez pas peur et avancez en vous relevant des échecs que vous rencontrerez, ce seront des apprentissages pour votre gestion d'entreprise.

N'oubliez pas qu'il y a une seule question importante : Comment faire rentrer de l'argent dans la société ? Cherchez des contrats, faites croître votre commerce et démarchez des prospects, car c'est bien de développer un produit, mais c'est en se confrontant au marché que l'on pourra voir s'il est viable ou non.

#### 7. Le mot de la fin, une phrase inspirante ?

« Qui ne tente rien n'a rien » Cela rejoint ce que je vous ai expliqué avec le fait qu'il faille se lancer pour avancer.

“

---

## L'agenda

---



---

## Il est encore temps d'investir !

---

### **Pour rappel**

### Il est encore temps d'investir dans ces start-ups



#### **GARA STORE**

Marketplace, permettant à n'importe qui dans le monde de vendre jeux et livres numériques en Afrique et toucher 600 millions de consommateurs

[\[Accéder au Projet\]](#)

#### **intence :**

#### **INTENCE - 2ème levée**

Digitalisation du parcours client à destination des parcs d'attraction et des domaines skiables

[\[Accéder au Projet\]](#)



#### **Hoope- 2ème levée**

Le petit déjeuner gourmand, sain & 100% naturel



### **MICROBIA - 2ème levée**

*Microbia Environnement conçoit des biocapteurs génétiques pour détecter de façon ciblée et hautement sensible les micro-organismes vivants et actifs dans un écosystème donné, qui sont susceptibles de proliférer et d'engendrer une toxicité de l'eau.*

---

## **Des nouvelles de nos partenaires**

---



Depuis plus de 7 ans, At Home héberge sur ses deux campus toulousains plus de 90 entreprises soit 500 professionnels de tous les secteurs, à des niveaux de maturité et tailles très différents (de la jeune entreprise, aux petites PME ou à des équipes détachées de Grands-Groupes). Choisir At Home c'est rejoindre une communauté tournée collectivement vers l'innovation, le partage des savoirs et des compétences. L'esprit entrepreneurial, l'impact et la communauté font résolument partie de leurs valeurs. Plus que jamais, leur mission est de fertiliser des communautés interconnectées pour créer ensemble de la valeur et de l'impact.



## **CAPITOLE ANGELS**



Tél: 06 88 69 20 20  
Siège: chez SCI Fiduciaire Canal du Midi  
5 avenue Pierre-Georges Latécoère  
31520 RAMONVILLE SAINT AGNE



COMITÉ DE RÉDACTION  
Pierre CARLI, Président / Jean Marc RIBAILLIER, Délégué Général

Cet email a été envoyé à {{contact.EMAIL}}  
Vous l'avez reçu car vous êtes inscrit à notre newsletter.

