View in browser

CAPITOLE ANGELS

LETTRE D'INFORMATION INTERNE Avril 2024

Capitole Angels se met au goût du jour et recourt à ChatGPT pour écrire son édito.

ChatGPT 4

Chers amis Business Angels, chers amis lecteurs,

L'intelligence artificielle générative est au cœur de toutes les informations, et une société, quelle que soit sa taille, qui ne l'utiliserait pas, serait condamnée à l'obsolescence rapide.

Capitole Angels n'échappe pas à la règle, d'autant qu'il serait paradoxal qu'une institution tournée vers les start-ups en reste au papier et au crayon.

Je souhaitais vous parler aujourd'hui des difficultés rencontrées par les Start-ups BtoB pour commercialiser leur produit ou service auprès des entreprises. Elles sont en effet condamnées au dilemme suivant :

- chercher à conquérir des grands comptes pour accélérer la croissance de leur CA. Mais le délai moyen entre le premier RDV avec un grand compte et la première facturation est rarement inférieur à 12 mois, et souvent plus proche de 18 mois.
- Restreindre leur marché aux PME, qui prennent des décisions plus rapidement. Mais les coûts commerciaux sont alors très élevés, pour un CA plus limité.

J'ai donc posé la question suivante à ChatGPT4:
"En 400 mots, comment les start-ups peuvent réduire les délais de commercialisation en BtoB ?"
Voici sa réponse :

"*Pour les start-ups opérant dans le domaine du BtoB, réduire les délais de commercialisation est crucial pour gagner un avantage compétitif, sécuriser rapidement des parts de marché et générer des revenus. Voici une approche en plusieurs étapes pour y parvenir efficacement :*
1. Validation précoce du produit avec les clients potentiels
La collaboration étroite avec des clients potentiels dès les premières phases de développement peut accélérer significativement la commercialisation. Cette stratégie permet de s'assurer que le produit répond aux besoins réels du

marché et d'ajuster rapidement les fonctionnalités en fonction des retours des utilisateurs. Organiser des sessions de co-création ou des programmes pilotes avec des clients clés peut fournir des insights précieux qui guideront le développement du produit de manière ciblée.

2. Adoption de méthodes agiles et lean

L'adoption de méthodologies agiles et lean dans le développement de produits permet aux équipes de travailler de manière plus flexible et réactive. Ces méthodes favorisent les cycles de développement plus courts et les itérations rapides, ce qui permet de lancer des versions du produit plus rapidement sur le marché. La capacité à adapter et modifier le produit en fonction des feedbacks et des changements du marché est une composante clé pour réduire le time-to-market.

3. Automatisation et intégration technologique

L'utilisation de technologies avancées pour automatiser les processus internes peut réduire considérablement les délais de développement et de commercialisation. Par exemple, l'intégration de systèmes ERP ou CRM permet de synchroniser les données de vente et de production, optimisant ainsi les processus de décision et de gestion des stocks. L'automatisation des tests et des déploiements peut également accélérer le cycle de développement.

4. Focus sur les fonctionnalités clés

Pour une start-up, il est tentant de vouloir développer un produit avec une large gamme de fonctionnalités pour plaire à un maximum de clients potentiels. Toutefois, se concentrer sur les fonctionnalités essentielles qui répondent aux problèmes les plus pressants des clients peut non seulement améliorer la qualité, mais aussi réduire le délai de mise sur le marché. Cela permet également de lancer un produit minimum viable (MVP) qui est crucial pour tester des hypothèses de marché rapidement et efficacement.

5. Partenariats stratégiques

Établir des partenariats avec d'autres entreprises peut accélérer le processus de commercialisation. Que ce soit par le biais de canaux de distribution déjà établis, de collaborations technologiques ou de soutien financier, les partenaires peuvent offrir des ressources et des infrastructures qui autrement prendraient beaucoup de temps à développer en interne.

En conclusion, réduire les délais de commercialisation en BtoB nécessite une combinaison de validation rapide du marché, d'efficacité opérationnelle, de focus stratégique sur les fonctionnalités essentielles, et souvent, de partenariats judicieux. En suivant ces étapes, une start-up peut non seulement accélérer son entrée sur le marché mais aussi augmenter significativement ses chances de succès dans un environnement compétitif."

Je vous laisse juge de la pertinence de cette réponse. Pour ma part, je la trouve un peu trop encyclopédique, et j'aurais pensé que certains éléments clés seraient repris, comme :

- la capacité à mettre en avant un effet Waouh, pour autant que l'innovation réponde à un vrai besoin des clients, non couvert jusque-là, ou bien offre un avantage économique évident (combien de start-ups mettent en avant le ROI pour leurs clients ?)
- la compréhension par les porteurs que les fondateurs ne sont pas toujours les meilleurs vendeurs, et qu'il est indispensable de compléter l'équipe (surtout lorsqu'elle est composée uniquement de scientifiques), par un Directeur Commercial de fort calibre, connaissant intimement le secteur des entreprises dans le cœur de cible.

Cordialement,

Pierre CARLI
Président de Capitole Angels

Consulter le bilan 2023

Nous avons le plaisir de t'inviter à l'assemblée générale de Capitole Angels qui se tiendra:
Le 23 mai 2024 à partir de 18h30
à l'hotel Radisson Blu, 2 rue Dieudonné Costes, 31700 BLAGNAC,
avec la participation de Nicolas SCHAEFFER, DG de AD'OCC.

Cette assemblée générale sera l'occasion de faire le point sur les activités de l'année dernière et les perspectives de l'année 2024.

Répondre à l'invitation

Add to Calendar

Rappels

Cotisation 2024

Si cela n'est pas déjà fait, merci de t'acquitter de ta cotisation 2024:

Cotisations 2024	Montant en Euro
Membre Actifs	400
Actifs cotis. réduite	200
Sympathisant	200
Dirigeant startup	400

La cotisation réduite pour membres actifs concerne, à titre expérimental pour 2024, les BA's de Aerospace Angels qui voudraient également être BA's de Capitole Angels.

Le niveau des autres cotisations est inchangé depuis 2017....

Télécharger le RIB de Capitole Angels

Le lien vers le forum Capitole Angels:

https://capitoleangels.discoursehosting.net/categories
N'hésitez pas à y poster vos messages... !

Call to action

Les liens vers la Base Airtable

LES CONTACTS

- Galerie des BA's
  https://airtable.com/shrdFdN8Z0kD46zJA
- Nouveaux BA's actifs 2024
  https://airtable.com/appQwliKqpfcSOYb0/shr2bqMIcVBppgXsr
  Galerie des BA's Prospects
  https://airtable.com/appQwliKqpfcSOYb0/shraDiQOSYb8jIPtv

LES START-UPS

- Deal Flow
  https://airtable.com/shrxHN3wur01uMJtn

AUTRES TABLES

- Nos Partenaires
  https://airtable.com/shr5cQAY4jy8oXx08
- Manifestations externes
  https://airtable.com/shr0ogfkHhKEpdn5u
- Intentions d'investissement
  https://airtable.com/appQwliKqpfcSOYb0/shr1zmYjiy5AtLbpD/tblB9MHXvxxAHKPWC

Des nouvelles de la SIBA CBAI 2023

La première levée de CBAI 2023 est maintenant close. Encore un grand merci à tous.

- 26 investisseurs pour 643 K€ de souscription, et 460,5 K€ de fonds libérés.

- Nous lançons désormais la seconde phase de souscriptions, pour nous approcher de **notre objectif de 1.000 K€ de capital. La clôture est prévue pour le 30 mai**

- Nous avons "Pitché" (et oui, nous aussi...!) devant les équipes de BPI pour obtenir la garantie de cet organisme.
  La soutenance s'est bien passée. **Le Trésor a donné son accord pour la garantie BPI le 19 mars...!**

- **Un premier comité d'investissement s'est tenu le 5 mars et 2 dossiers ont été acceptés:**
  TAKE AIR et SUST'N FOOD HOOPE, pour un investissement de 70 K€ chacun.

N'hésitez pas à nous rejoindre..!

PS : je vous rappelle que toute la documentation sur la SIBA est disponible à l'adresse suivante :
https://drive.google.com/drive/folders/1CekoVCwcfNo27OKRXx9QZJeEec5NDwHJ?usp=sharing

LES NEWS DU MOIS

Comment l'INSA intervient-elle auprès des start-ups?

"Nous cherchons constamment à soutenir nos jeunes entrepreneurs, notamment par le biais de notre cellule entrepreneuriale, qui accompagne une quarantaine de projets chaque année, dont une dizaine se concrétise en entreprises." Pour en savoir plus sur ce partenaire, aller lire son interview.

👉 **Interview de Jean-Yves FOURNIOLS**

Pourquoi avoir fait appel à des Business Angels, et comment s'est déroulé votre processus de levée de fonds ?

Une question que nous avons posé à Sébastien DUGUE, fondateur de Tamplo pour en apprendre plus sur lui et Tamplo, aller lire son interview.

👉 **Interview de Sébastien DUGUE**

Capitole Angels, comment est-ce arrivé ?

Une question que nous avons posé à Eric SCHIRMANN, membre actif de Capitole Angels et membre du conseil d'administration.

👉 **Interview d'Eric Schirmann**

NOS START-UPS EN ACTION

AURA AERO

L'EASA a délivré à AURA AERO l'«Approbation des conditions de vol pour l'autorisation de vol» pour INTEGRAL E. 👉ici

DENDRIS

Une nouvelle classe de tests pour le diagnostic moléculaire des maladies infectueuses. 👉ici

EVA

EVA et RDMC annoncent leur partenariat pour renforcer la cy.bersécurité de l'économie à basse altitude 👉ici

IMMOBLADE

IMMOBLADE passe une étape majeure pour son produit SoliBlade avec l'obtention du Document Technique d'Application (DTA), délivré par la Commission Chargée de Formuler les Avis Techniques (CCFAT). 👉 ici

MERCIYANIS

Un tableau de bord qui change tout : retour d'expérience AAF La Providence. 👉 ici

MICROPHYT

Microphyt a participé au salon In Cosmetic Global.👉 ici

HOOPE

Les bienfaits de la spiruline sur les cheveux. 👉 ici

WATERTRACKS

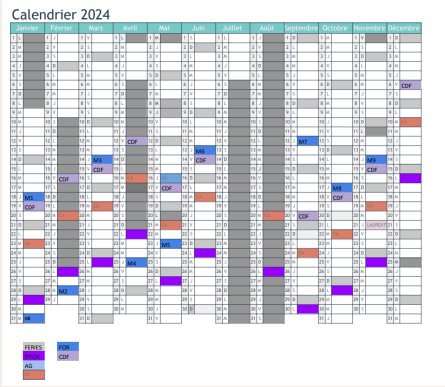
WATERTRACKS/ SATIF - Travaux Subaquatiques et SATIF OA : Un partenariat innovant et complémentaire 👉 ici

ACTUALITES CAPITOLE ANGELS

Nos prochaines Soirées Pitch

Lundi 27 mai
Lundi 24 juin

📅 Add to Calendar



Calendrier des réunions 2024

Le calendrier complet des réunions de Capitole Angels sur toute l'année 2024

📅 Ajoutez ces dates à votre Agenda

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

Consulter les intentions d'investissement

CBAI 2023

Souscrivez au lancement de la SIBA CBAI 2023.

26 investisseurs pour un total de 643.000 € lors du premier closing.

Le comité du Trésor doit formaliser son accord sur la garantie BPI le 13 mars

Deuxième levée en cours : déjà 210.000 € d'intentions .

Closing le 30 Mai

Plus d'informations :
https://drive.google.com/drive/folders/1CekoVCwcfNo27OKRXx9QZJeEec5NDwHJ?

usp=sharing

Je déclare mon intention d'investissement

TAKE AIR

MESURER ET PILOTER LES EMISSIONS DE GAZ A EFFET DE SERRE DE VOTRE ENTREPRISE
Take[air] est un acteur de la lutte contre le réchauffement climatique.
Grâce à une plateforme digitale de management du carbone développée par Take[air], l'entreprise utilisatrice peut mesurer ses émissions de CO2 et mettre en place un pilotage de ses émissions.

*Plus d'informations (dont replays) sur intranet Gust : **https://gust.com/deals/1319607***

Avis des instructeurs Capitole Angels :
L'équipe d'instruction juge cette opportunité d'investissement exceptionnelle !
L'équipe, très complémentaire et très pro, a réalisé 400k€ de CA en 2024 et 800k€ de prise de commandes. Le carnet de commandes est plein jusqu'en juin ! Elle est à l'équilibre. Après avoir levé 400k€ en crowdfunding fin 2023, la société souhaite lever 150k€ auprès de Capitole Angels pour faire effet de levier sur du non dilutif. ***C'est une exclusivité Capitole Angels !***
NB Statut fiscal : **ils disposent déjà du label ESUS** (Entreprises solidaires d'utilité sociale [réduction d'impôt : 25%]) et **ils ont déposé en 2023 un dossier JEI avec un rescrit** [réduction d'impôt : 30%]**).**

Replay réunion d'approfondissement : cliquer **ici**

A ce jour 9 intentions d'investissement pour 90 K€.
La SIBA CBAI 2023 a donné son accord pour 70 k€ supplémentaires

Je déclare mon intention d'investissement

AKANTHAS

L'intelligence artificielle pour la réduction du coût économique & l'empreinte carbone des déchets industriels & de la construction.

Une réunion d'approfondissement avec visite d'un site est organisée le vendredi 17/11 à 14h30.

Analyse du comité d'instruction :
Un plan de financement clair avec 1 M€ en equity privé + 250k€ en equity via BPI en OC et 600k€ en dette qui permet de tenir les 18 prochains mois

selon le BP énoncé.
La valorisation associée 3,2M€ pré-money parait haute pour le groupe d'instruction. Pour nous, la valo pre-money devrait plutôt se situer à 2 ou 2,5M€. Il n'y pas de gros actifs à ce jour, mais leur carnet d'intentions ou de commande est plutôt rassurant.
Une clause de relution/dilution sera à discuter.
Les porteurs ont conscience qu'une sortie à 4 ou 6 ans est une opportunité envisageable et potentiellement cohérente au vu des clients cibles (SUEZ/Veolia).

Plus d'informations sur intranet Gust (dont replay):
https://gust.com/deals/1287900

A ce jour 11 intentions d'investissement pour 83 K€
Ce dossier pourrait aussi être présenté à CBAI pour 70 K€

Je déclare mon intention d'investissement

WINDLAIR

Cofondée par 3 cadres expérimentés de l'aéronautique, Windlair développe un drone électrique de transport à décollage vertical, le DX400, pour répondre aux besoins de la logistique du "dernier kilomètre" civile et militaire et aux enjeux de la décarbonation du transport.
Ils visent une certification en 2026, et un premier vol de prototype en 2025.
Le business plan prévoit un CA de 5M€ en 2026 pour la première année de commercialisation.
Leur levée de fonds de 2M€ en 2023 est destinée à soutenir un plan de maturation des technologies et de conception du prototype.
Plus d'informations (dont dossier d'instruction) sur Gust :
https://gust.com/deals/1295867

Analyse du comité d'instruction **: Windlair innove dans la nouvelle mobilité aérienne pour disrupter le monde du transport en venant délivrer du matériel et marchandises grâce à sa technologie eVTOL bas carbone. Le DX400 est un drone cargo hybride électrique à grande élongation, véritable concentré d'innovations et de brevets.**
Déjà coopté par des sociétés d'énergie et de logistique pour des transports de charge importantes sur de longue distance en offshore, le DX400 disposera des certifications nécessaires pour le survol des territoires. Spin-off de l'Onera, ses partenaires et managers issus de l'aéronautique lui confèrent une grande crédibilité

A ce jour 12 intentions pour 83 K€

Je déclare mon intention d'investissement

Nos Partenaires

Nos sponsors soutiennent l'accompagnement, la création d'emploi et le financement des startups

Capitole Angels est membre fondateur d'Occitanie Angels et adhérent à France Angels

Tél: 06 88 69 20 20

Siège: chez SCI Fiduciaire Canal du Midi

5 avenue Pierre-Georges Latécoère

31520 RAMONVILLE SAINT AGNE

contact@capitole-angels.com

https://www.capitole-angels.com/

COMITÉ DE RÉDACTION

Pierre CARLI, Président / Jean Marc RIBAILLIER / Lucie PARRA

[Adressez votre sujet à la rédaction]

Cet email a été envoyé à {{contact.EMAIL}}

Vous l'avez reçu car vous êtes inscrit à notre newsletter.

Se désinscrire

Envoyé avec Brevo