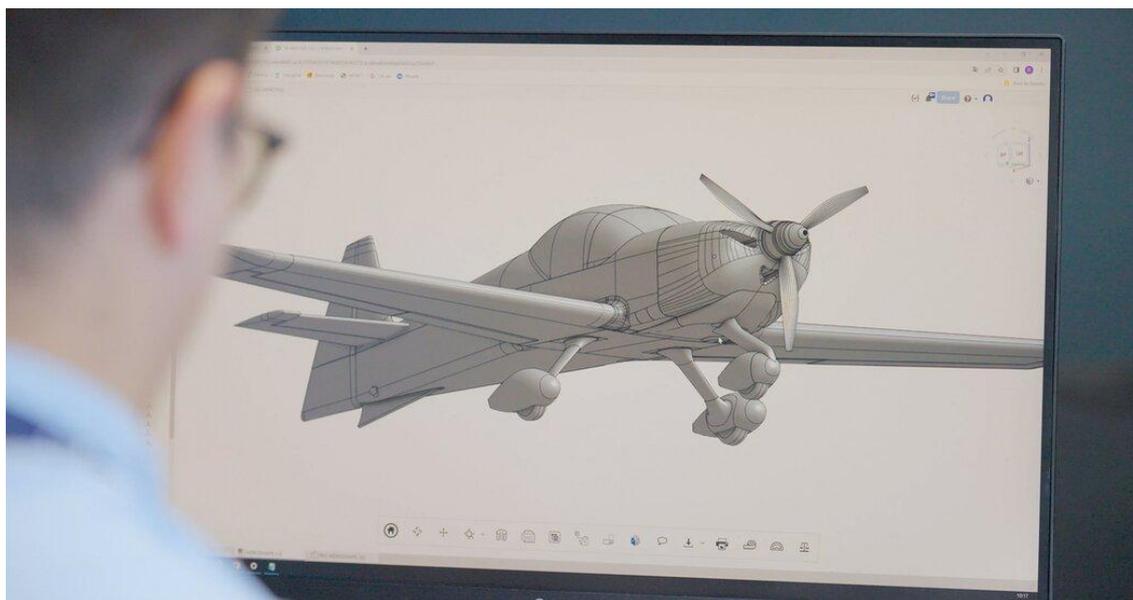


Dédié à l'aéronautique et au spatial, le réseau Aerospace Angels veut continuer à croître

Face à l'émergence d'un grand nombre de start-up dans les secteurs de l'aéronautique et du spatial, le réseau Aerospace Angels a été créé en décembre 2022. Il a déjà investi dans plusieurs pépites, dont le constructeur Aura Aero. Bilan et perspectives avec Jean-Michel Darroy, ancien manager chez Airbus Defence and Space et référent du réseau.



Aerospace Angels a déjà investi dans plusieurs pépites toulousaines dont Aura Aéro (©Aura Aéro).

Pouvez-vous nous rappeler le contexte de la création du réseau Aerospace Angels ?

Jean-Michel Darroy : « Il existe de nombreux réseaux de business angels en France, qu'ils soient issus de grandes écoles ou thématiques. Dans l'ancienne région Midi-Pyrénées, est né en 2007 le réseau [Capitole Angels](#) qui regroupe des dirigeants ou d'anciens dirigeants expérimentés, balayant des domaines d'activité très variés. Depuis ses débuts, [Capitole Angels](#) a accompagné **53 start-up** au travers de 78 opérations, pour **un investissement total de 8,5 M€**. Jusqu'à l'année dernière, il était cependant peu actif dans le domaine du spatial et de l'aéronautique. D'où le besoin de constituer un réseau spécifique au niveau national. Aerospace Angels a été créé en décembre 2022. Il constitue une branche spécialisée d' **Occitanie Angels**, fédération régionale d'investisseurs privés. Basé à Toulouse, ce nouveau réseau s'appuie sur les ressources et le savoir-faire de Capitole Angels. Avec cette nouvelle antenne, le réseau prend une nouvelle dimension en apportant une véritable expertise dans le domaine de l'aéronautique et du spatial. »

Pourquoi avoir attendu si longtemps pour créer un réseau dédié à l'aéronautique ?

Jean-Michel Darroy : « J'ai passé toute ma carrière dans le domaine de l'aéronautique et l'essor des start-up dans ce domaine est nouveau. On sent désormais qu'il y a un mouvement de fond très fort d'émergence de start-up liées au spatial et à l'aéronautique. Le **new space** connaît un développement assez récent. Tout comme les projets aéronautiques liés à la **décarbonation**. C'est aujourd'hui, un des sujets phares qui pousse de nombreuses jeunes pousses à se lancer dans le développement de petits avions électriques ou hybrides. On peut aussi évoquer les nouvelles mobilités. »

Pourquoi faire le choix de ne plus être sous la bannière de Capitole Angels et de devenir autonome ?

Jean-Michel Darroy : « Capitole Angels a une vocation généraliste et locale. Or, le secteur de l'aéronautique n'a pas de

frontière. Rester sous cette bannière aurait bridé notre développement. Cependant, nous conservons les **mêmes axes stratégiques**. Nous bénéficions également de l'**appui du Pôle de compétitivité Aerospace Valley**, notamment pour la recherche de nouveaux membres grâce à son réseau de plus de 800 membres. Nous avons également conclu un partenariat avec le Cnes au Salon du Bourget en juin dernier. »



Jean-Michel Darroy, ancien manager chez Airbus Defence & Space et référent d'Aerospace Angels. (©Aerospace Angels)

Dans quelles conditions, choisissez-vous d'investir dans une start-up ?

Jean-Michel Darroy : « L'objectif d'Aerospace Angels est d'investir en **fonds propres** dans des start-up en **phase d'amorçage**. Celles-ci pourront ainsi bénéficier d'un soutien financier, mais aussi et surtout d'**une aide sous forme d'expertises et de conseils**, prodigués par des professionnels de ces secteurs. Nous intervenons très tôt dans la vie des start-up tandis que les grands fonds d'investissement ne s'intéressent pas à cette phase-là. Les start-up doivent avoir franchi un certain nombre d'étapes, comme une **preuve de concept**, une **analyse de marché**, des **clients potentiels**, etc. Mais nous ne nous interdisons pas d'intervenir dans des levées de fonds de série A. Nous menons une première sélection avec une phase de pitch. Puis, nous sélectionnons les start-up qui partent en phase d'instruction. C'est là où notre expertise prend tout son sens. Nous décidons ensuite de **recommander ou pas l'investissement**. Les dossiers sont présentés à tous les membres du réseau et **chaque business angel est libre d'investir**. »

Quel est le bilan de cette première année d'existence ?

Jean-Michel Darroy : « L'an dernier, nous avons repéré ou été sollicités par une soixantaine de start-up. Après cinq sessions de pitch, nous en avons sectionné 19 puis retenu cinq pour partir en instruction. A son issue, pour trois d'entre elles, nous sommes en phase de recommandation d'investissement. En **2024**, nous visons entre **cinq et 10 start-up**. La majorité des entreprises qui se sont présentées sont régionales, les autres proviennent de toute la France. Deux des trois pépites actuellement en recommandation ne sont pas issues du territoire régional. »

Quels sont vos objectifs pour votre nouvelle année en tant que structure autonome ?

Jean-Michel Darroy : « Nous souhaitons **accroître le nombre de start-up soutenues** à l'échelle nationale. Pour ce faire, nous ambitionnons d' **augmenter le nombre de nos membres** . Nous avons démarré à cinq, nous sommes actuellement une vingtaine. En fin d'année, nous souhaiterions compter une quarantaine de business angels et à moyen terme, **passer le cap des 100** . Concernant le profil, nous avons un noyau important issu du domaine de l'aéronautique mais nous restons ouverts à d'autres expertises. Nous avons des retraités parmi nous, mais aussi des business angels en activité. »

Envisagez-vous d'avoir des antennes ailleurs ?

Jean-Michel Darroy : « Oui, notamment en région Nouvelle-Aquitaine, île-de-France, Paca, Auvergne Rhône-Alpes, etc. **Une start-up peut être mobile, nous devons l'être aussi** . Pour ce faire, nous souhaitons nous appuyer sur l'écosystème de la Fédération nationale des business angels, **France Angels** , dont nous sommes membres afin de mettre en place des partenariats. »