



RÉGIONS / OCCITANIE - TOULOUSE

« Nous sommes de plus en plus exigeants », prévient Pierre Carli, le président de Capitole Angels



Pierre Carli aimerait qu'à terme, son association puisse investir deux millions d'euros chaque année dans les startups de Toulouse. (Crédits : Rémi Benoit)

Pierrick Merlet [@PierrickMerlet](#)

Après une année 2023 positive pour l'association toulousaine de business angels, la structure parie sur une année 2024 bien plus importante en montants investis. En parallèle, Capitole Angels, qui veut recruter de nouveaux membres investisseurs, se montre de plus en plus exigeante avec les startups. Elle regrette notamment l'absence d'études de marché dans la grande majorité des dossiers reçus. Interview de son président, Pierre Carli.

LA TRIBUNE - Dans une année 2023 où l'accès aux financements pour les jeunes entreprises innovantes est devenu complexe, comment s'est portée l'activité de l'association de business angel de l'ouest de l'Occitanie, Capitole Angels ?

Pierre CARLI - Le nombre de dossiers reçus n'a pas baissé, il a même tendance à augmenter. En moyenne, nous recevons 250 dossiers d'entreprises qui cherchent à se financer chaque année. Certaines ne sont pas mûres pour une levée de fonds ou pas crédibles. Au final, il y en a environ 40 qui font un pitch et une vingtaine de dossiers sont instruits, puis seulement une dizaine passe en commission d'investissement.

En 2023, nous avons investi plus de 600.000 euros dans les startups et en 2024, nous devrions dépasser ce montant car nous avons déjà investi 335.000 euros durant les premiers mois de l'année. Capitole Angels a déjà investi au sein de six startups, dont 140.000 euros dans Sustn Food (*marque Hoope et ses produits à base de spiruline, ndlr*), et 160.000 euros dans le cadre de la levée de fonds de la société Take Air (*qui développe des bilans carbone pour les entreprises, ndlr*).

Nous faisons des tickets de 30.000 à 450.000 euros, mais le ticket moyen est de 150.000 euros par dossier. On intervient sur la phase d'amorçage des startups, des périodes où les fonds d'investissement ne vont plus car c'est trop risqué pour eux et les montants des commissions sont trop faibles. Nous sommes le premier étage de la fusée, à parité avec les plateformes de financement participatif.

Voyez-vous une évolution dans le contenu des dossiers et dans les demandes des startups ? Pendant un temps, il a été reproché aux entreprises de proposer des valorisations trop importantes aux investisseurs...

Sur les centaines de dossiers que nous recevons, dans mes souvenirs, une seule startup a réalisé une étude de marché alors que c'est un élément primordial pour un investisseur. Pourquoi ? Tout d'abord, parce qu'il n'y a presque plus de subventions de la part des forces publiques pour mener des études de marché, très onéreuses. Cela peut se comprendre car cela coûte 15.000 euros, c'est long, et cela ne fait pas plaisir quand celle-ci est contestée par des investisseurs.

Seulement, il nous faut de bons dossiers car nous sommes de plus en plus exigeants bien que nous essayions d'être bienveillants face à des entrepreneurs qui, parfois, investissent tout dans leur projet. Néanmoins, nous sommes confrontés à des business plans trop optimistes. De la même manière, certains viennent nous voir sans chiffre d'affaires et demandent une valorisation

de 10 millions d'euros sur les conseils d'un expert-comptable. Désormais, il y a un gros coup de frein sur la valorisation des startups, beaucoup repartent avec des valorisations bien moindres que celles demandées au départ.

Au-delà des investissements, comment tentez-vous de faire monter en puissance votre structure ? On le voit, les startups sont désormais plus en recherche de conseillers que d'investisseurs et elles misent beaucoup pour cela sur les business angels...

Aujourd'hui, nous sommes une association de 66 business angels bénévoles, c'est important de le préciser, et nous avons sous gestion un peu plus de trois millions d'euros d'investissements. Mais nous devrions être capables d'investir deux millions d'euros par an face à la taille du marché toulousain des startups. Pour cela, nous devons recruter des membres. Mon rêve est que nous soyons 200 un jour, mais 75 dès cette fin d'année. Avant la crise sanitaire, nous étions 90 membres et nous avons investi un million d'euros sur une année. Mais à partir de la disparition de l'ISF, nous avons perdu 15 membres par an et avec la crise sanitaire, nous sommes tombés à 30 membres. Pour encourager de nouveaux membres à nous rejoindre, nous avons monté la Société d'Investissement de Business Angels (SIBA), structure qui permet à un investisseur de ne pas investir directement en son nom dans une startup. Nous devrions dépasser les 800.000 euros levés et une dizaine de tickets devrait être investie d'ici deux à trois ans. ■