

## ● 2 - Les «Capitole Angels» soutiennent «les jeunes pousses» 🖱️



Pierre Carli, préside le réseau des «Business angels» d'Occitanie Ouest, créé en 2007 (Crédit : Capitole Angels).

Ce soir, à 18h à La Cité de Toulouse, des start-up vont se présenter aux membres de [Capitole Angels](#), espérant être retenues parmi celles que ces *business angels* épaulent. Cela s'appelle une [soirée pitch](#). Décryptage avec Pierre Carli, le président.

### ► QUI SONT LES CAPITOLE ANGELS ?

- « *C'est le réseau de business angels d'Occitanie Ouest. Nous sommes **80**, contre 30 en 2021, tous passionnés par l'entrepreneuriat. Nous avons tous en commun de pouvoir **donner du temps ou de l'argent** pour accompagner des start-up.* »
- « ***Tout le monde peut nous rejoindre**, mais nous ne sommes pas un réseau d'affaires donc les gens ne viennent pas pour trouver des clients. D'ailleurs il est interdit au BA (les business angels) d'avoir des activités rémunérées auprès des start-up suivies.* »

## ► QUELLES SONT LES START-UP AIDÉES?

- « On reçoit **200 dossiers par an**. Nous les analysons et faisons une première sélection. »
- « Une trentaine vont pitcher dans l'année. Une fois par mois, deux à trois start-up **exposent leurs projets pendant 10 minutes**, puis il y a 20 minutes de questions-réponses. Après quoi les porteurs de projets sortent de la salle et on décide si l'on instruit le dossier ou pas. **90%** de ceux qui pitchent sont retenus.»
- « Ce soir, il y aura [Longtime](#) et [I-Percut](#). »

## ► COMMENT INTERVENEZ-VOUS ?

- « Dans la vie d'une start-up, il y a **plusieurs étapes**. La première est la création, le financement avec un peu de "love money", c'est-à-dire qui vient de la famille, des amis... Puis vient la phase de commercialisation avec un besoin plus important, c'est "l'amorçage". Sur le marché, ils ne trouvent que deux types d'acteurs pour les financer : les business angels et les plateformes de crowdfunding. »
- « Si le succès est au rendez-vous, elles lèvent d'autres fonds pour continuer le développement : ça s'appelle la série A, puis il y a B, C et les licornes. »
- « L'an dernier, nous avons investi un peu plus de **400 000€**, ce qui est **un peu décevant**. Normalement, un business angel investit en moyenne 10 000€ par an. La première raison, c'est la conjoncture, qui ne pousse ni à la création, ni à la prise de risque. Trois start-up par exemple ont repoussé leur levée, nous étions prêts à investir 300 000€ ! »
- « L'an dernier, nous avons choisi [Hoope](#), [Aura Aéro](#), [Take Air](#) et [Hector le Collector](#).»

Partager sur

