



Fédération Nationale des Business Angels

Charte des réseaux de France Angels

Cette charte concerne les membres de France Angels organisés :
en associations de Business Angels
et/ou en sociétés d'investissement de Business Angels

PREAMBULE

Les Business Angels sont des personnes physiques qui investissent une part de leur patrimoine personnel dans le capital de jeunes entreprises innovantes et qui mettent gratuitement à disposition des entrepreneurs une partie de leur temps, de leurs compétences, de leur expérience et de leurs réseaux relationnels. Les Business Angels sont des passionnés de l'aventure entrepreneuriale et peuvent financer un projet dans n'importe quel secteur pour autant que la société soit à fort potentiel de croissance. L'apport en capital est complété par un apport en compétences qui est bien souvent aussi important et conditionne l'efficacité de l'action des Business Angels.

Les Business Angels sont les premiers acteurs du financement des jeunes entreprises innovantes. De par leur double apport en capital et compétences auprès des jeunes entreprises en phase de création, ils jouent un rôle primordial pour le développement économique national.

La plupart des Business Angels sont regroupés au sein de réseaux qui peuvent être géographiques, sectoriels ou thématiques. Le réseau de Business Angels est le cadre où se rencontrent les entrepreneurs à la recherche de financement et les Business Angels. Investir en réseau permet aux Business Angels de mutualiser leurs capacités d'investissement et leurs expertises.

Il existe également des Business Angels individuels qui ont une activité autonome parfois en relation avec les réseaux de Business Angels. Certains d'entre eux sont membres de France Angels.

CHAMP D'APPLICATION

La présente Charte énonce les principes de bonne conduite que s'engagent à respecter les réseaux de France Angels et leurs membres. Les réseaux s'engagent par ailleurs à signer le Code de déontologie de France Angels, et à le faire signer par leurs membres.

Dans certains cas, les règles qui suivent précisent ou complètent les dispositions réglementaires en vigueur et les usages habituellement observés en France et en Europe quant à la pratique d'investissement de Business Angels et à l'animation et la gestion de réseaux de Business Angels.

La mise en œuvre de cette charte nécessite qu'elle soit complétée, dans chaque réseau de Business Angels, par un règlement intérieur définissant les procédures internes.

1. Concept de réseau de Business Angels

Un réseau de Business Angels membre de France Angels, qu'il soit constitué sous la forme juridique d'une association sans but lucratif ou d'une société commerciale, doit répondre aux critères suivants :

- Le réseau est constitué par une large majorité de personnes physiques.
- Le réseau est destiné à faciliter le financement des projets de création, de développement ou de reprise d'entreprises innovantes et à fort potentiel de croissance par des Business Angels, répondant à la définition précisée par France Angels,
- Le réseau a pour objet de recruter, mobiliser et rassembler des membres (dans le cadre d'une association) ou des associés (dans le cadre d'une société) qui peuvent être :
 - Des Business Angels (personnes physiques) - consacrant une part de leur temps à l'analyse des projets identifiés, à la validation des opportunités d'investissement, à la réalisation financière et juridique des opérations de financement appropriées, et à l'accompagnement des entreprises financées,
 - Des sociétés d'investissement personnes morales - obligatoirement et globalement en position minoritaire en termes de décision,
 - Éventuellement, dans une proportion limitée, des membres ou des associés non investisseurs, personnes physiques ou morales, sélectionnés pour leur capacité à faciliter la réalisation des objectifs du réseau.
- Le réseau facilite l'identification de projets innovants à potentiel à la recherche de fonds en étant aisément abordable par les porteurs de projets,
- Le réseau met les membres et associés Business Angels en relation avec les porteurs de projets, les accompagne dans le processus d'investigation et facilite d'une part, les décisions d'investissement dans les projets présentés, et cela sans jamais donner de conseils d'investissement ni d'incitation à investir ou ne pas investir, et d'autre part l'accompagnement au cours des premières années de la vie des entreprises financées,
- Le réseau dispose d'une structure de fonctionnement efficace de bénévoles complétée si nécessaire par une animation salariée,
- Le réseau participe activement au développement économique local et met en place les partenariats nécessaires à cette fin,
- Le réseau a, de façon régulière, une démarche volontariste s'appuyant sur une bonne connaissance de l'entrepreneuriat et une éthique caractérisée par l'acceptation et le respect d'un code de déontologie, par la définition de règles d'adhésion des nouveaux membres et par l'existence de clauses d'exclusion.

1.1. Les réseaux de Business Angels

Dans le cadre d'un réseau ou d'une société de Business Angels, il est important de préciser que les membres du réseau doivent être :

- En proportion largement majoritaire : des personnes physiques, ou des personnes morales représentant une personne physique, répondant en proportion significative à la définition de Business Angel précisée par France Angels, cotisant à l'association et s'impliquant bénévolement dans ses activités d'investissement,

- En proportion largement minoritaire :
 - des membres investisseurs professionnels, sélectionnés pour leur capacité à co-investir avec les Business Angels de l'association,
 - des membres non investisseurs (sympathisants, experts, accompagnateurs) sélectionnés pour leur capacité à faciliter la réalisation des objectifs de l'association.

Les responsables d'une association de Business Angels doivent imposer à leurs adhérents de les informer de toute opération d'investissement réalisée dans des entreprises ayant été présentées au travers de l'association, et à fournir des informations précises concernant les opérations réalisées ; au minimum : le nom de l'entreprise financée, le montant investi et le pourcentage de capitaux détenus.

1.2. Les SIBA (Sociétés d'Investissement de Business Angels)

Les réseaux de Business Angels, membres actifs de France Angels, constitués sous la forme juridique de société, doivent répondre à la définition de SIBA (Société d'Investissement de Business Angels) précisée ci-après.

Une SIBA est une société d'investissement répondant aux critères suivants :

- Une proportion minimum du capital est détenue par des personnes physiques, ou des personnes morales représentant des personnes physiques, répondant à la définition de Business Angel précisée par France Angels,
- Le comité d'investissement est composé de Business Angels actionnaires de la SIBA, impliqués dans son capital à un niveau démontrant un minimum de prise de risque, responsables des décisions d'investissement et de désinvestissement,
- Les Business Angels, actionnaires de la SIBA, assurent gratuitement l'accompagnement des entreprises financées. Ces Business Angels peuvent cependant être intéressés aux plus-values réalisées sur les parts de capital des entreprises qu'ils accompagnent.
- L'accompagnement des fondateurs et des sociétés investies est une composante fondamentale de l'activité des Business Angels

Une société d'investissement ne peut être qualifiée de SIBA si son processus d'investissement est pris en charge par une proportion trop faible de ses actionnaires Business Angels.

Une société d'investissement ne répondant pas aux critères présentés ci-dessus ne pourra être considérée comme « membre actif » de France Angels. Elle pourra cependant adhérer à l'association en tant que membre « investisseur associé ».

2. Profils de Business Angels

Un réseau de Business Angels rassemble des investisseurs souhaitant travailler ensemble. Ces investisseurs doivent répondre à la définition du Business Angel précisée par France Angels. Il s'agit donc de personnes physiques significativement impliquées dans l'instruction des opportunités d'investissement présentées par le réseau, dans les prises de décision d'investissement et de désinvestissement, et dans le suivi des projets financés.

Les membres ou associés d'un réseau de Business Angels peuvent être classés selon deux profils caractérisant leur niveau d'implication auprès des entrepreneurs :

- Les Business Angels « actifs » qui s'impliquent dans toutes les phases du processus d'investissement et d'accompagnement précisées ci-dessus,
- Les Business Angels « disponibles » qui délèguent le suivi des investissements à d'autres Business Angels mais qui restent disponibles. En fonction de leurs compétences, de leur expérience passée, de leurs réseaux relationnels, ils interviennent dans l'accompagnement de l'entrepreneur à la demande de l'entrepreneur lui-même ou des Business Angels qui l'accompagnent.

3. Confidentialité, échanges d'informations et conflit d'intérêt

Un réseau de Business Angels a le devoir de faire signer à l'ensemble de ses membres et associés un accord de confidentialité engageant ces derniers à ne pas faire circuler, en dehors du réseau, les informations déclarées confidentielles par les entreprises présentées aux investisseurs par le réseau. Pour des raisons pratiques, il est recommandé qu'une clause d'engagement de confidentialité soit intégrée dans le règlement intérieur de l'association ou de la SIBA et signée par tous ses membres ou associés. L'entrepreneur, s'il le souhaite, pourra ainsi signer un accord de confidentialité avec le réseau, et non pas avec chaque Business Angel individuellement.

Dans le cadre de la recherche de financement complémentaire initiée par les Business Angels auprès d'autres investisseurs que les membres ou associés du réseau auquel ils appartiennent, les Business Angels ne doivent pas faire circuler la moindre information confidentielle sans accord préalable de l'entrepreneur. Si ce type d'échange d'information entre plusieurs réseaux devient récurrent, il est conseillé de signer un accord de coopération entre ces réseaux et d'en informer les entrepreneurs.

Si un Business Angel est membre de plusieurs réseaux, et s'il est mis en contact avec un entrepreneur dans le cadre de ses activités dans un réseau en particulier, ce Business Angel ne doit pas faire circuler la moindre information confidentielle dans un autre réseau sans accord préalable de l'entrepreneur.

Un réseau de Business Angels doit informer un entrepreneur si un projet concurrent au sien a été instruit, présenté ou financé par les membres ou associés du réseau, ou si un projet concurrent sera instruit ou présenté dans un futur proche. Si un projet concurrent au sien a été financé par des membres ou associés du réseau, ces derniers ne doivent pas instruire le dossier ou s'engager à ne pas diffuser toute information pouvant être exploitée par l'entreprise concurrente déjà financée.

Au sein de leur réseau, les Business Angels s'obligent à partager avec les autres membres ou associés les opportunités d'investissement qu'ils ont identifiées à l'extérieur du réseau.

Si un entrepreneur et/ou un Business Angel, membre ou associé du réseau, est déjà en relation quand l'entrepreneur entre en contact avec le réseau, le Business Angel doit informer les dirigeants de son réseau et afficher une attitude objective vis-à-vis de l'entrepreneur afin de ne pas créer une situation de conflit d'intérêt.

4. Participations aux frais

Un réseau de Business Angels membre de France Angels doit être en mesure de proposer ses services au plus grand nombre possible d'entrepreneurs à la recherche de financement.

Les réseaux de Business Angels ne peuvent pas facturer l'entrepreneur pour le simple fait de soumettre son projet au réseau. En d'autres termes, il est interdit au sein d'un réseau de corréler le début d'instruction d'un dossier à une quelconque facturation à l'entrepreneur. Cette démarche doit rester libre et gratuite.

Les réseaux de Business Angels peuvent facturer à l'entreprise des frais dans le cadre de la présentation de son projet en séance (pitch ou plénière) aux membres ou associés du réseau, après une première instruction de son dossier par l'équipe d'instruction du réseau. Cependant, le tarif appliqué par le réseau doit être accessible à tout entrepreneur.

Si, dans le cadre des travaux d'instruction du dossier, et en l'absence d'un accord préalable, des frais d'audit ou d'étude sont générés, les dispositions suivantes doivent être appliquées :

- Si l'instruction du dossier n'aboutit pas et que les Business Angels ou la SIBA décident de ne pas investir au capital de l'entreprise en question, cette somme devra être prise en charge par les Business Angels ou la SIBA,
- Si l'instruction du dossier aboutit, et que les Business Angels ou la SIBA décident d'investir au capital de l'entreprise en question, cette somme pourra être prise en charge au choix par les Business Angels ou par l'entreprise financée.

Pour financer leurs frais de fonctionnement, les réseaux de Business Angels, en particulier les associations, peuvent facturer aux entreprises financées des coûts au titre des fonds levés, via les membres ou associés du réseau et via les partenaires co-investisseurs du réseau. Dans ce cas, il est de rigueur que le réseau signe avec l'entrepreneur une convention de prestation de service, et ce dès le début de l'instruction du projet par les membres ou associés du réseau. Aucune facturation de frais n'interviendra si aucun fonds n'est levé par l'entreprise auprès du réseau.

5. Coopération entre les réseaux de Business Angels

Dans le cadre de leurs relations et de la réalisation d'opérations communes, les réseaux de Business Angels membres de France Angels s'engagent à respecter les dispositions suivantes :

- Sauf cas exceptionnels, si plusieurs réseaux instruisent ou financent en commun un projet, le principe de gratuité réciproque doit être appliqué et aucune prestation de services ne peut être facturée par un réseau à un autre réseau,
- Dans le cadre de la réalisation d'une opération commune d'investissement entre plusieurs réseaux, il est recommandé que les frais liés à la réalisation de l'opération soient partagés par les réseaux impliqués au prorata des montants investis par les Business Angels de chaque réseau ou par les SIBA.
- Dans le cadre d'une opération visant à impliquer plusieurs réseaux, et si le montant de capitaux proposé par l'ensemble des réseaux est supérieur au montant recherché par l'entrepreneur, France Angels recommande la bonne entente et la mise en place d'une solution de partage visant à satisfaire les désirs d'investissement de chacun.

Cependant, aucune règle stricte ne peut être précisée à ce sujet, car l'entrepreneur reste le seul décideur du choix de ses investisseurs.

Si un réseau identifie une opportunité d'investissement sur le territoire d'un réseau « régional » (réseau dont l'objectif est de mettre en relation les entreprises d'un territoire, d'un département ou d'une région, avec des Business Angels recrutés sur ce même territoire), il est recommandé que ce premier réseau informe le second et engage avec lui une opération d'instruction commune du dossier en question.

6. Responsabilité « anti-blanchiment »

Il est recommandé par France Angels que le règlement intérieur d'un réseau de Business Angels, constitué en association ou en société, précise des dispositions engageant les signataires de ce règlement, c'est-à-dire les membres ou associés du réseau, à ne pas investir des sommes d'argent provenant de sources douteuses ou d'activités illégales.

Dans le cadre des SIBA, France Angels rappelle que la responsabilité du dirigeant de la société d'investissement peut-être engagée si l'un de ses associés investit dans la SIBA une somme d'argent provenant de sources douteuses ou d'activités illégales. Pour se prémunir de ce risque, France Angels recommande de mettre en place des contrôles de rigueur.

7. Obligations du réseau de Business Angels

Les réseaux de Business Angels membres de France Angels ont l'obligation de respecter les dispositions suivantes :

- A la demande de France Angels, dans un délai d'un mois maximum, le réseau doit être en mesure de fournir les informations suivantes :
 - Les statuts liés à la structure du réseau,
 - Le mode de fonctionnement du réseau,
 - Les noms de ses principaux responsables,
 - Toute donnée ou événement spécifique au réseau concerné.
- Périodiquement, à la demande de France Angels, le réseau doit être en mesure de fournir diverses informations permettant de mesurer son activité sur la période et notamment :
 - le nombre de Business Angels membres ou associés,
 - le nombre de projets reçus par le réseau,
 - le nombre de dossiers présentés aux membres ou associés,
 - le nombre d'entreprises financées, et la liste de ces entreprises,
 - les montants investis,
 - les emplois créés ou attendus le cas échéant.

8. Engagement du réseau de Business Angels

Les réseaux de Business Angels membres de France Angels s'engagent à respecter les dispositions suivantes en coordination avec France Angels :

- Mettre en œuvre les principes et pratiques afférents à la présente Charte,
- Contribuer à l'échange de bonnes pratiques avec les autres adhérents et les principaux acteurs de la chaîne de financement de la création d'entreprise,

- Assurer à France Angels l'accès aux indicateurs d'activité régulièrement collectés, sous une forme consolidée et non individuelle (confidentialité) lui permettant d'effectuer une consolidation nationale des données, de mesurer les éléments d'évolution et d'effectuer les comparaisons géographiques et historiques nécessaires,
- Participer aux actions de promotion, formation et d'accompagnement définies par France Angels, et mises en œuvre au niveau national ou régional,
- Favoriser activement le développement et le renouvellement des membres du réseau,
- Communiquer régionalement dans les médias afin d'accroître la visibilité du réseau pour permettre une meilleure identification de dossiers innovants et renforcer l'attractivité du réseau pour de nouveaux membres ou partenaires),
- Organiser des actions de sensibilisation et de formation des publics cibles,
- Etre régulièrement en synergie avec les principaux opérateurs concernés liés au développement, au financement de projets (tels que technopoles, centres de recherche, agences de développement, organismes d'accompagnement, écoles...),
- Se montrer force de propositions dans la définition et la réalisation d'actions destinées à faciliter une meilleure appréhension des barrières rencontrées dans l'activité de financement des jeunes entreprises, et l'identification des opportunités d'intervention des investisseurs dans d'autres phases du cycle de financement des entreprises,
- Aider les entrepreneurs, chaque fois que cela se révèle nécessaire, à accéder à d'autres sources de financement.

9. Adhésion à France Angels et période probatoire

Lors de leur adhésion à France Angels, les nouveaux membres actifs sont soumis à une période probatoire de 12 mois, renouvelable une fois, au terme de laquelle leur adhésion définitive sera confirmée.

Lors de leur adhésion, les nouveaux membres actifs proposeront un projet présentant les perspectives de développement du réseau, notamment les objectifs en termes de nombre de Business Angels ou d'associés recrutés par le réseau, de nombre de projets instruits et présentés par le réseau et de mise en place des règles de déontologie proposées par France Angels. Ce projet sera évalué par la Commission d'Admission et de Déontologie qui présentera un rapport au Conseil d'Administration. Le Conseil décidera de l'ouverture de la période probatoire s'il le juge bon.

Pour rendre cette adhésion définitive, la Commission d'Admission et de Déontologie, procèdera à une évaluation du développement du réseau avec le représentant légal du réseau au cours d'un entretien durant lequel il présentera les activités du réseau et son plan de développement futur.

A l'issue de cet entretien, si la Commission d'Admission et de Déontologie juge que l'image ou la trop faible activité du réseau est nuisible à l'image collective des réseaux de Business Angels membres de France Angels, elle recommandera au Conseil d'administration de ne pas confirmer la période probatoire du réseau (exclusion) ou de prolonger cette période probatoire. Le Conseil d'Administration statuera sur recommandation de la Commission.

NOM DE L'ORGANISATION :	
NOM ET PRENOM DU REPRESENTANT LEGAL :	
DATE :	/ / 20..
SIGNATURE :	