

Provence Business Angels dévoile ses secrets d'investisseur



Patrick Siri, président de PBA et Pierre Casanova, pdg de Carewawe Shielding

La première concernait l'accès aux investisseurs de Provence Business Angels (PBA). Sans langue de bois, Patrick Siri, président du club a mis les points sur les i.

«Nous sélectionnons les entreprises dans lesquelles nous investissons

nos derniers personnels sur plusieurs critères : qualité, potentiel de croissance et avantage concurrentiel significatif du projet, professionnalisme de l'entrepreneur, projet de développement crédible, plus-value significative pour les

Comment favoriser l'accès au financement pour les PME de la région et leur permettre de grandir ? Pour y répondre, Valérie Roché-Melin, déléguée générale du Prides Finances et Conseil Méditerranée, organise un cycle de formation en 6 étapes.

investisseurs à la sortie, capacité des adhérents de PBA à accompagner les entrepreneurs». On l'aura compris, l'accès à PBA est réservé aux start-up qui réalisent leurs premières ventes et qui, dans un délai de 3 à 7 ans, auront suffisamment valorisé leur capital pour que la sortie des business Angels soit possible. Ces critères n'empêchent pas les investisseurs de commettre des erreurs.

Selon Patrick Siri «sur 10 entreprises trois échouent, 6 vivotent et nous trouvons une pépite ».

Il ne dit pas s'il s'agit de Carewawe

Shielding créée en 2007 par Pierre Casanova. Le créateur de la PMI spécialisée en traitement de surface sur les avions explique : «En mars dernier, 8 BA nous ont apportés 235 000 euros de fonds propres. Ils ont constitué un effet de levier et permis d'obtenir un prêt de la SMC pour financer des équipements». Un accord «gagnant-gagnant» où, la rémunération du risque, fixée à 8 fois la mise selon Patrick Siri, va de pair avec le rôle de conseil du BA dans l'entreprise cible.

■ Dominique FONSÈQUE-NATHAN