



CHARTRE DES RESEAUX

CODE DE DEONTOLOGIE DES BUSINESS ANGELS ET DES RESEAUX DE BUSINESS ANGELS

Ce code concerne les membres actifs de France Angels :
les associations de Business Angels
et les sociétés d'investissement de Business Angels

Document en ligne sur www.franceangels.org

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 à condition 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 part 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 lieu 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.

Cette Charte des réseaux, véritable code de déontologie des réseaux de Business Angels, et de leurs propres adhérents ou associés Business Angels, vise à rappeler les principes, les valeurs et les engagements partagés par la communauté des membres actifs de France Angels.

CHAMP D'APPLICATION

Les présentes règles de déontologie énoncent les principes que s'engagent à respecter les membres actifs de France Angels et que ces membres s'engagent à faire respecter à leurs propres adhérents ou associés.

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 Angel et à l'animation et la gestion de réseaux de Business Angels.

La mise en œuvre de ce code de déontologie nécessite qu'il soit complété, dans chaque réseau de Business Angels, par un règlement intérieur définissant les procédures internes.

Dans le cadre des relations entre réseaux membres, notamment dans le cadre de co instruction et de co financement de projets, les réseaux doivent se comporter avec loyauté, avec confiance mutuelle et afficher un respect réciproque.

1. DISPOSITIONS APPLICABLES AUX BUSINESS ANGELS

1.1 Concept de Business Angel

Un Business Angel est une personne physique qui investit une part de son patrimoine au capital d'entreprises, qui sont généralement innovantes, à fort potentiel de croissance, en phase d'amorçage, de création, de développement ou de reprise.

En plus de son apport financier, le Business Angel met gratuitement à disposition de l'entrepreneur, et ce en fonction de sa disponibilité : une partie de son temps, ses compétences, son expérience et ses réseaux relationnels. Les Business Angels peuvent avoir des degrés d'implication personnelle différents selon leur situation, leurs capacités et leurs objectifs.

Un Business Angel investit directement au capital des entreprises qu'il accompagne ou indirectement via une société d'investissement répondant à la définition de SIBA (société d'investissement de Business Angels) précisée par FRANCE ANGELS.

Ne peuvent être considérés comme Business Angels les personnes physiques qui :

- investissent directement au capital de jeunes entreprises mais qui ne s'impliquent aucunement dans le suivi de leurs participations,
- investissent au travers de véhicules d'investissement collectifs sans s'impliquer dans les décisions d'investissement, de désinvestissement et dans l'accompagnement des entreprises financées.

1.2 Implication du Business Angel et gouvernance

La valeur ajoutée du Business Angel réside en sa capacité à proposer à l'entrepreneur accompagné plus qu'un simple financement : il met gratuitement à sa disposition son expérience, ses compétences et ses réseaux relationnels.

Pour autant, le Business Angel n'a pas vocation à s'impliquer de façon opérationnelle dans l'entreprise et à déposséder l'entrepreneur de sa position de leader. Le Business Angel doit agir en tant que « coach ». Le plus souvent, son implication au sein d'une entreprise se limite à sa participation active à un organe de gouvernance formel (Conseil d'administration, Conseil de surveillance) ou informel (Comité stratégique, Comité consultatif) et à des prises de contacts récurrentes avec l'entrepreneur pour le conseiller et pour se tenir informé.

1.3 Gratuité

La gratuité de l'intervention du Business Angel auprès de l'entrepreneur est une notion fondamentale. La motivation du Business Angel doit être de rémunérer son activité d'investissement par la réalisation de plus-values lors de la revente de ses parts de capital, et dans certaines mesures par le versement de dividendes. Le Business Angel ne doit pas rémunérer son activité d'investissement en facturant à l'entrepreneur une quelconque prestation de service, qu'il s'agisse des travaux réalisés dans le cadre de l'étude du projet à financer, de la réalisation de l'investissement, du suivi de l'investissement et de la sortie de l'investissement.

Cependant, dans certains cas de figure considérés comme exceptionnels, et si l'intérêt des deux parties est reconnu, le Business Angel pourra commercialiser un service à l'entrepreneur. Dans ce cas, si le Business Angel est membre d'un réseau de Business Angels, les dirigeants du réseau, garants du respect de la déontologie de ce réseau, devront systématiquement être informés de cette démarche et donner leur approbation préalable.

1.4 Prise de participation

Le Business Angel est responsable de s'assurer que ses disponibilités et ses ressources financières lui permettent d'effectuer toute opération à laquelle il participe et qu'elles sont adaptées à cette situation.

Les Business Angels, qu'ils investissent seuls ou à plusieurs, ont pour vocation d'être des investisseurs minoritaires et de le rester le plus longtemps possible. En effet, il est dans l'intérêt de toutes les parties, s'il s'agit de financer des entreprises en phase d'amorçage ou de création, que l'entrepreneur conserve le plus longtemps possible la majorité du capital de son entreprise afin qu'il conserve la motivation nécessaire à la poursuite de son projet.

Dans le cas d'investissement plus tardif (troisième ou quatrième tour de financement), et si le montant investi par les Business Angels est important, l'entrepreneur pourra perdre sa majorité au capital.

1.5 Confidentialité

Dans le cadre de ses contacts avec un entrepreneur à la recherche de financement, et sans l'accord explicite de celui-ci, le Business Angel ne doit pas diffuser toutes les informations déclarées confidentielles par l'entrepreneur. Si l'entrepreneur le souhaite, le Business Angel doit accepter de signer un document de type « accord de confidentialité » signé par les deux parties et précisant les modalités de leurs échanges d'informations.

1.6 Anti blanchiment

Le Business Angel, comme tout citoyen investisseur, ne doit jamais investir au capital des sociétés qu'il accompagne des sommes d'argent provenant de sources douteuses ou d'activités illégales.

Pour rappel, le blanchiment de capitaux est un délit qui consiste à donner une apparence légitime à des biens ou des capitaux qui, en vérité, proviennent d'activités illicites telles que le trafic de stupéfiants, les activités criminelles, la corruption, la prostitution, le trafic d'armes et les différents types de fraude fiscale.

2. DISPOSITIONS APPLICABLES AUX RESEAUX DE BUSINESS ANGELS

2.1 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 ou d'une société, doit répondre aux critères suivants :

- Le réseau est une entité juridique, association ou société, indépendante des personnes physiques ou morales qui la constituent, les personnes physiques constituant une large majorité,
- 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 et à la réalisation financière et juridique des opérations de financement appropriées,

- Des sociétés d'investissement personnes morales - obligatoirement et globalement en position minoritaire en termes de décision,
 - Eventuellement, 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 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.

2.2 Les associations de Business Angels

Dans le cadre d'une association de Business Angels, il est important de préciser que les membres de cette association 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.

2.3 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, en très forte majorité, 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 bénévolement 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.

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 ou par une équipe de gestion professionnelle. Dans ce cas, la démarche sera considérée comme celle d'une équipe professionnelle agissant pour le compte de tiers et non celle de Business Angels,

Des investisseurs totalement passifs peuvent investir dans des SIBA conduites par des Business Angels actifs. Cependant, la proportion de Business Angels actifs et disponibles, dans les organes de décision, doit être largement supérieure à celle des investisseurs passifs,

Une société d'investissement constituée par les membres d'une association de Business Angels sera qualifiée de SIBA si elle répond 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 Angels précisée par France Angels,
- Les investissements réalisés par la société d'investissement viennent compléter les investissements directs des membres de l'association.

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 ».

2.4 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 précisées ci-dessus,
- Les Business Angels « disponibles » qui délèguent les décisions d'investissement et/ou 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.

2.5 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, toutes 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 un Business Angel, membre ou associé du réseau, sont 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.

2.6 Facturation des services

Un réseau de Business Angels membre de France Angels doit être en mesure de proposer ses services au plus grand nombre d'entrepreneurs à la recherche de financement. Si le service de mise en relation, entre l'entrepreneur et les Business Angels, est payant, celui-ci doit être proposé à un tarif accessible pour tout entrepreneur.

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 l'entrepreneur 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 entrepreneurs un pourcentage sur les 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 prestation de ce type ne pourra être facturée par le réseau si aucun fonds n'est levé par l'entreprise auprès du réseau. France Angels recommande que les tarifs appliqués par les réseaux soient sensiblement inférieurs à ceux pratiqués par les leveurs de fonds professionnels (compris entre 5 et 10%). Pour cette raison, France Angels recommande que le pourcentage facturé par le réseau soit compris entre 1 et 3%. En aucun cas le montant appliqué ne pourra être supérieur à 5% des fonds levés.

2.7 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 un territoire préempté par un réseau dit « 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.

2.8 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.

2.9 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.

2.10 Engagement du réseau de Business Angels

Au terme de leur développement, les réseaux de Business Angels membres de France Angels s'engagent à respecter les dispositions suivantes :

- 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 le développement et le renouvellement des membres du réseau,
- Communiquer régionalement dans les médias afin d'accroître la visibilité du réseau (permettant une meilleure identification de dossiers innovants et 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.

2.11 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.

Pour rendre cette adhésion définitive, la Commission d'Admission et de Déontologie, si elle le juge nécessaire, se réserve le droit de convoquer le représentant légal du réseau pour un entretien durant lequel il présentera les activités du réseau et son plan de développement futur.

A l'issu 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 :	 / / 2010
SIGNATURE :	