Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 27 novembre 2026

Grand Delta Angels, une association qui booste les startups innovantes grâce à des Angel Business



Une rencontre avec des investisseurs potentiels privés a eu lieu ce jeudi 26 novembre au Confidentiel du Pontet. Parmi les 80 invités recensés dans la salle, nombre de personnalités du monde économique avignonnais, représentants de Bpifrance, Créativa, le Réseau Entreprendre Rhône-Durance, Les Entrepreneurs 84, la French Tech Grande Provence et patrons vauclusiens.

Pour expliquer ce système de mise en relation entre les porteurs de projets et les investisseurs, Catherine

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 27 novembre 2026

Chiabodo, experte en stratégie d'entreprise et titulaire d'un doctorat en économie industrielle, Caroline Alle, expert-comptable au cabinet Talenz, Julien Hérisson, avocat fiscaliste, et Pierre Joubert, directeur général de RSI (Région Sud Investissement).

« Pour investir dans un projet, il faut écouter son porteur, celui qui veut créer son entreprise, explique Catherine Chiabodo. Détecter s'il est transparent, motivé, sincère. S'il est fuyant, opaque, si on sent qu'il nous cache quelque chose avec une étude de marché et un business-plan bidons, pas la peine de s'engager. » Pierre Joubert, rajoute : « On ne va quand même pas mettre ses billes dans un sous-marin qui vole, le projet doit être crédible, apporter un plus, innover réellement. »

Étudier la viabilité du projet

L'avocat Julien Hérisson évoque un dossier qui doit être « fiable captalistiquement, ne pas se laisser séduire par le porteur du projet, l'analyser, voir s'il n'est pas trop risqué, si on peut avoir un retour sur investissement. » Quant à Caroline Alle, elle ajoute : « Il faut passer au crible la viabilité du plan en fonction du marché, de la rentabilité possible, sa croissance possible, ne pas se fier aux tableaux Excel, rencontrer le futur dirigeant, voir s'il est sérieux, s'il a aussi une dimension humaine, s'il va s'engager à fond, s'il peut lever des fonds, si sa startup ne va pas se crasher au bout de quelques mois. Elle a ensuite évoqué nombre d'aides qui soutiennent les startups innovantes. « Prêts, subventions, crédits d'impôts, exonérations fiscales. »

L'avocat détaille le mécanisme de cette union investisseur-porteur de projet. Combien miser ? Avec des actions ou des obligations convertibles ? Comment maximiser son investissement tout en rendant la future PME plus visible, attractive, accélérer son développement, structurer sa croissance, dégager une plus-value ? Comment en sortir quand elle vole de ses propres ailes, avec quel taux d'intérêt et d'abattement pour éventuellement ré-investir ses fonds dans une autre nouvelle startup qui, à son tour a besoin de capitaux ?

Un rôle « d'ange gardien »

Catherine Chiabodo, qui a été enseignante-chercheuse et qui est désormais 'Thérapeute Economique' basée à Vedène, accompagne les entrepreneurs depuis des années. Elle évoque « l'amorçage » de la relation. « Les yeux dans les yeux, je sens si ça match avec le porteur de projet, j'ai des antennes. Et après la levée de fonds, avec cette bouffée d'oxygène il faut vérifer qu'il ne va pas vouloir s'octroyer un salaire de ministre. Et même si c'est son bébé, moi j'ai en partie financé sa société, donc je souhaite être écoutée, analyser son business-plan, son développement, comprendre les écarts entre le rêve et la réalité comptable, faire partie du comité stratégique même si je suis actionnaire minoritaire. »

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 27 novembre 2026



Catherine Chiabodo est membre de Grand Delta Angels. ©Andrée Brunetti / L'Echo du Mardi

Chacun des invités a insisté : « Nous ne sommes pas là pour diriger à sa place, nous sommes ses anges gardiens pour valider sa stratégie, l'accompagner, le soutenir avec notre carnet d'adresses, notre réseau, nos compétences, notre expérience, notre réflexion collective. Pour le conseiller, suivre le bilan comptable, vérifier que les frais de communication et de marketing ne s'envolent pas aux dépens du paiement des salaires, analyser les frais fixes pour avoir en face une trésorerie efficiente. »

Et pour se retirer de cette alliance investisseur-entrepreneur, il est nécessaire de fixer d'entrée de jeu les règles de la sortie de son engagement auprès du porteur de projet. Pierre Joubert précise : « On prévoit l'évolution de la PME, sa montée en gamme, une clause de revoyure régulière pour scruter les comptes, les investissements, année après année. Le chemin entre le point A (le moment où j'investis) et le point B (quand je souhaite me retirer après avoir récolté des intérêts) est souvent pavé d'écueils. » On peut aussi mal identifier les risques, ce qui peut se traduire par un fiasco, d'où l'intérêt de bien passer au crible le projet initial, son degré d'innovation, son utilité, sa pérennité à long terme. Il a conclu : « De toutes façons, un beau projet trouve toujours un financeur. » Un peu d'optimisme dans ce monde anxiogène de crise économique et d'incertitudes géopolitiques.

Les Petites Affiches de Vaucluse depuis 1839

Ecrit par le 27 novembre 2026

Contact : www.grand-delta-angels.fr