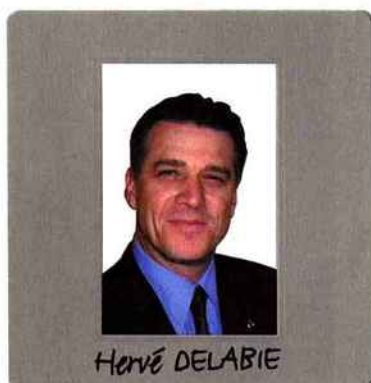


ENQUÊTE

QUAND LES ANGES INVESTISSENT DANS LES PME



Des investisseurs sont prêts à risquer leur argent personnel dans des PME. Comment séduire ces business angels de plus en plus nombreux dans l'Hexagone.

Attention ! Ne pas confondre le business angel et le capital-risqueur, investisseur professionnel. Celui-ci doit investir au minimum 500 000 € pour espérer gagner de l'argent. Il se positionne plutôt sur le marché B to C (entreprise visant le grand public des consommateurs) alors que le business angel privilégie le segment B to B (activité entre personnes morales). Point de vue confirmé par **Hervé Delabie**, président de l'**Association des Chevaliers d'Entreprise**, l'une des plus importantes sociétés de business angels qui réunit près de 750 membres. *«La grande différence entre les deux se situe en effet au niveau du capital mis en jeu. Le business angel prendra un ticket compris entre 15 000 € et 50 000 €. Par ailleurs, ce type d'investisseur individuel apporte de l'argent mais aussi du temps. Minoritaire dans l'entreprise, il n'est pas le manager mais un conseiller qui met ses connaissances et son expérience au service de l'équipe de gestion de l'entreprise».* Le **business angel**, souvent un particulier, investit directement et personnellement dans les PME et préfère intervenir au début du développement de l'entreprise. Son profil ? *«Le profil du chef d'entreprise qui a cédé sa société, bouge. On rencontre de plus en plus de professions libérales, des avocats, des pharmaciens, souvent quinquagénaire ou sexagénaire»*, explique Hervé Delabie. Deuxième profil, celui du business *«entrepreneur»*, plus jeune, 35 à 40 ans,

qui a réalisé une forte plus-value lors de la cession totale ou partielle de sa propre entreprise. Il a de l'argent disponible et l'envie de recommencer une aventure entrepreneuriale. Il aime bien s'impliquer dans la gestion de l'entreprise, ce qui, on le comprend, ne correspond pas toujours aux attentes des entrepreneurs financés. Quelque soit le profil, les motivations sont proches les unes des autres : essayer de réaliser une plus-value en capital et souvent, participer à une aventure en permettant à de nouvelles entreprises de voir le jour et de se développer. *«Au delà du côté ludique de participer à l'accompagnement, ils apprennent énormément dans les PME dont ils peuvent suivre le fonctionnement dans le détail»*, estime Hervé Delabie.

UNE STRATEGIE ANGÉLIQUE

Alors qu'ils sont environ 60 000 en Grande-Bretagne et plus de 500 000 aux Etats-Unis, on estime qu'ils sont moins de 5 000 dans l'Hexagone. Il existe donc un énorme potentiel de développement des business angels en France. Selon une enquête de **France Angels**, chaque «ange» a investi en moyenne dans six entreprises, et ce dans tous les secteurs : Internet (28%), services (23%), télécoms (20%), industrie (13%), sciences de la vie (12%). Leurs motivations : la recherche de plus-values pour 34,5% et la



participation à une aventure pour 27%. Vient ensuite une motivation plus sentimentale qui est l'aide d'un proche pour 12,7% d'entre eux. Le ticket moyen ? «de 15 000 € à 100 000 € pour le premier tour de table. Pour les deuxième et troisième tours de table, 20% à 25% des investisseurs suivent à 300 000 € mais certains peuvent aller plus loin», souligne Hervé Delabie. Par prudence, ils investissent rarement plus de 10% de leur patrimoine liquide disponible.

qu'est-ce qu'un pacte d'actionnaires... L'investisseur potentiel isolé et ne trouvant pas de réponse ne se lance pas. On trouve de plus en plus de réseaux en région, certains unis par des liens amicaux mais toujours motivés par le développement de leur territoire. Notons toutefois que malgré leur rôle stratégique,

seuls 3 000 business angels y sont à ce jour répertoriés sur le territoire français. L'Association Française pour la Promotion de l'Investissement, **France Angels**, se propose de multiplier ce chiffre par 15 ou 20 au cours des prochaines années. L'objectif étant de rendre accessible les réseaux de business angels à tous les créateurs d'entreprise.

COMMENT LES SEDUIRE ?

Comment dénicher l'investisseur providentiel qui acceptera de mettre des milliers d'€ dans une PME ? «Certains entrepreneurs s'adressent en premier à leur famille ou à leur réseau personnel et à ses ramifications. Mais il existe d'autres moyens. Des intermédiaires qui prennent en charge la recherche de capitaux et organisent des tours de table. Une cinquantaine de réseaux regroupant des business angels permettent à un créateur ayant un projet de qualité de rencontrer des investisseurs potentiels», expose Hervé Delabie. Un autre intérêt du réseau pour le néophyte c'est de savoir comment s'y prendre pour investir et rencontrer des entrepreneurs. Beaucoup de questions se posent : combien investir, comment évaluer un dossier et une entreprise, comment négocier sa valorisation,

ALAIN JAMES, 58 ANS, HUISSIER DE JUSTICE EN SEINE SAINT DENIS

« LE BUT DU JEU , C'EST DE CEDER DES PARTICIPATIONS... »

«C'est mon gestionnaire de patrimoine qui m'a présenté l'association **Les Chevaliers d'Entreprise**. Je me suis longuement interrogé avant de les rejoindre. J'ai commencé petitement mais je me suis engagé à immobiliser mon capital pour une durée de 5 à 7 ans sur des projets réalistes, au stade de l'amorçage et de la création. Je rencontre régulièrement les chefs d'entreprise. Ils connaissent parfaitement leur métier mais nous échangeons des idées et ils sont très réceptifs aux conseils que nous pouvons leur donner. Le but de l'opération c'est de servir les intérêts de l'entreprise ; le but du jeu, c'est de céder des participations avec une perspective de retour sur investissement, mais seulement à moyen terme».



Florent de Kersauson



Instaurer dès le départ une relation de confiance est primordial pour la suite des événements. Hervé Delabie insiste sur ce point : «Si l'entrepreneur doit inspirer confiance, il doit également expliquer tout de suite qu'il n'abandonnera pas son rôle de dirigeant. Attention, certains business angels ont tendance à ramener leur science. A contrario, sans les craindre, il faut tout de même leur laisser une place de conseiller. Ils n'apprécient pas les créateurs qui n'attendent que de l'argent. D'ailleurs, on doit changer les mentalités françaises encore trop frileuses, les business angels ne sont pas là pour avaler les PME».

Au delà de ce relationnel, un business plan trop léger, des chiffres irréalistes ou contradictoires, un descriptif trop succinct ou centré sur le produit mènent à l'échec. «Près de 90% des dossiers sont rejetés. En France, il y a beaucoup de projets mais peu de capitalisation. De plus, les capitaux développeurs s'investissent rarement au stade de la création», souligne Hervé Delabie. Une entreprise en création, c'est trop risqué ! Pourtant le **financement des «Gazelles»**, ces entreprises à fort potentiel de croissance, devrait passer par le développement de réseaux de business

ILS S'INTERESSENT AU GRAND OUEST

Les Fonds d'Investissement de Bretagne, société indépendante implantée en Bretagne sud, créée par Florent de Kersauson, Laurent Abril et Gaëtan de Clock, a pour objectif de lever 30 à 50 millions d'€ à terme, pour les réinjecter dans les PME du grand Ouest au travers de ses deux FIP : Nestadio Croissance III (Bretagne, Pays de Loire et Basse-Normandie) et Nestadio Croissance IV (Haute-Normandie, Centre et Poitou-Charentes). Petit rappel : Conçus par la loi pour l'initiative économique du 1^{er} août 2003, dite loi Dutreil, les FIP (Fonds d'Investissement de Proximité) ont été lancés pour répondre au manque de fonds propres des entreprises régionales, pour assurer leur pérennité et celle des emplois.

Les fonds Nestadio Croissance III et IV ont une très forte implication régionale. D'ailleurs, le siège social et les bureaux se situent à Nestadio (Plouhinec) à proximité de Lorient sur la rivière d'Étel. «C'est une volonté de s'implanter en Bretagne sud, situation on ne peut plus favorable pour rayonner sur l'Ouest et le grand Ouest, mais qui est également le reflet de notre philosophie avec une forte implication de proximité régionale doublée d'une volonté de rayonner à partir du grand Ouest et non de la capitale vers l'Ouest», affirme **Florent de Kersauson**. «Nos experts ne sont pas que des financiers, ils sont ou ont tous été chefs d'entreprise. Expérience indispensable pour apporter un soutien productif aux PME locales».

«Chez nous, particuliers et institutionnels investissent principalement dans des PME régionales pérennes et matures de moins de 250 employés et réalisant 50 millions de chiffre d'affaires maximum, la prise de participation financière dans le capital d'entreprises à fort potentiel pouvant aller jusqu'à 35%», explique Florent de Kersauson. Les experts des Fonds d'Investissement de Bretagne, participent aux conseils d'administration et offrent un appui stratégique et un savoir-faire sécurisant aux dirigeants de PME. Plus d'une centaine de souscripteurs ont déjà rallié ces fonds, tandis qu'une cinquantaine de dossiers sont en cours d'étude pour un investissement éventuel. Rappelons que les particuliers qui souscrivent aux FIP bénéficient d'un double avantage fiscal : Une réduction d'impôt de 25% de l'investissement dans la limite de 24 000 € pour un couple, 12 000 € pour un célibataire (à condition de conserver le produit pendant 5 ans). La sortie est totalement exonérée de fiscalité sur les plus-values (hors prélèvements sociaux), fait d'autant plus intéressant que les FIP sont des investissements à très fort potentiel.

En mars 2006, les Fonds d'Investissement de Bretagne préparaient un Fonds dédié aux femmes chef d'entreprise. A l'origine du projet : **Daisy Dourdet**, membre du Conseil d'Administration de l'**APCE**, membre du Conseil Supérieur de l'égalité professionnelle hommes femmes et elle était PDG de **SOS Pneus** (distribution d'accessoires et de pneumatiques) qui compte douze agences dans le grand Ouest employant une centaine de salariés. Cette initiative est surtout destinée à encourager les femmes à reprendre des entreprises. «Daisy Dourdet nous a convaincus», indique Florent de Kersauson. «Ensemble, nous avons décidé de créer ce FIP pour inciter les femmes à se lancer dans l'aventure de l'entreprise, dans laquelle elles réussissent d'ailleurs fort bien. Nous regrettons qu'il y ait peu de dossiers portés par des femmes, mais nous voulons y remédier, c'est pourquoi nous étudions des processus d'accompagnement, cherchons des partenaires avec la volonté de créer une dynamique de croissance et de solidarité avec des chefs d'entreprises qui investiront à nos côtés». D'ailleurs, Une récente étude démontre que les sociétés les plus performantes sont celles qui comptent le plus de femmes dans leurs équipes dirigeantes : leur rentabilité sur capitaux propres est supérieure à celles qui sont uniquement dirigées par des hommes.



angels qui sont seuls capables de leur apporter les 200 000 à 2 millions d'€ dont elles ont besoin pour démarrer. Parce que le meilleur effet d'entraînement est celui de l'exemple, **Renaud**

Dutreil a identifié ces «gazelles» de l'économie française. Ce sont 2 000 PME de 5 à 250 salariés dont le chiffre d'affaires a le plus augmenté, pendant deux années consécutives : «Elles exercent un rôle moteur dans le développement de l'activité et de l'emploi : en moyenne leur chiffre d'affaires a été multiplié par trois et elles ont créé plus de 30 000 emplois à elles seules». L'objectif du Ministre est de **favoriser l'émergence des champions de demain** en facilitant l'essor de business angels et l'essaimage depuis les grandes entreprises.

ET LE SEXE DES ANGES ?

Sur le plan strictement juridique, les relations entre l'entrepreneur et le business angel sont gérées par un pacte d'actionnaires. Ce document, à la valeur contractuelle, détermine les conditions dans lesquelles les actionnaires disposent de leurs actions (clauses d'inaliénabilité, de préemption...) et participent à la gestion de l'entreprise. Il fixe également les clauses de sortie du capital. En général, les business angels espèrent pouvoir sortir au bout de trois ou quatre ans, mais cinq ans est un horizon

plus raisonnable. Dans la réalité, c'est même souvent plus. Ils espèrent ainsi **réaliser une belle plus-value.**

«Les business angels sont majoritairement des hommes. C'est dommage. Il y a un réseau de femmes business angels mais il serait préférable que les réseaux soient mixtes», souligne **Hervé Delabie**. Le **réseau FBA** (Femmes Business Angels) est né en juillet 2003 à l'initiative de **Béatrice Jauffrineau**

et une petite équipe d'anciennes du groupe HEC. La créatrice de FBA avait fait le constat qu'il y avait extrêmement peu de femmes parmi les

business angels : environ 3 à 5%. «Je voulais faire quelque chose pour donner confiance aux femmes, leur montrer qu'à expérience et compétence égales, elles pouvaient aussi être business angels», prétend

Béatrice Jauffrineau. Depuis, plus de **220 projets ont été soumis à FBA** (80 en 2004 et 140 en 2005), une soixantaine ont été présentés, et 10 projets ont été co-financés. Le premier club d'investissement FBA compte 40 membres. «Notre réseau est ouvert à tous les porteurs de projet, hommes ou femmes. Mais forcément, les femmes qui ont des projets d'entreprise viennent nous voir, en espérant être mieux comprises chez nous. Dans les projets qui nous arrivent, elles sont 50%». Cette femme, qui parle couramment anglais, chinois et russe, aimerait que les femmes comprennent qu'être business angel, ce n'est pas forcément être un homme à la retraite qui a plusieurs millions de côté, mais c'est aussi être une femme expérimentée, (à partir de 30 ans), qui est prête à investir à partir de 10 000 €.

Anne
CALLOT

