

Si leur statut n'est pas encore ancré dans la culture française, les « business angels » comptent dans le financement à risque des entreprises innovantes. Le « ticket » moyen investi est sensiblement le même qu'aux Etats-Unis.

En France, un « business angel » investit en moyenne 70.000 euros par projet

A l'instar de eSearchVision, spécialiste de la gestion automatisée de liens publicitaires sur les moteurs de recherche, qui a réuni 4 millions d'euros auprès de « business angels » depuis sa création en mai 2004, les créateurs d'entreprise optent de plus en plus pour ce type de financement. « *Le processus de décision est plus rapide et moins contraignant que celui d'un capital-risqueur* », rapporte Vincent Trebesses, directeur de l'association France Angels. « *Le "business angel" est souvent un ancien chef d'entreprise qui peut apporter beaucoup au créateur en termes d'expérience, de compétences et de réseau relationnel.* »

L'apport de ces investisseurs individuels peut s'avérer providentiel lorsque l'appel aux capital-risqueurs tourne court. Le site PriceMinister constitue un cas d'école. Après l'échec de sa première tentative, en juin 2001, il a été remis sur les rails par des « business angels » réputés dans l'industrie, qui ont injecté 2,7 millions d'euros aux côtés des fondateurs, avant qu'un capital-risqueur, en l'occurrence 3i, décide

de prendre le relais, en mars dernier, pour accélérer sa diversification vers l'automobile et son expansion en Europe.

Cas extrême dans le domaine des biotechnologies : Cell Tissue Progress (CTP). Sans l'intervention d'une dizaine de « business angels », parmi lesquels certains dirigeants actuels de l'industrie pharmaceutique, qui y ont injecté

globalement 700.000 euros, cette start-up n'aurait pas survécu et ne serait pas parvenue au stade de commercialisation de son système in vitro automatisé pour la culture maîtrisée des cellules.

Environ 4.000 en France

S'il est difficile de recenser les « business angels », on estime leur nombre à environ 4.000 en

France : « *La courbe évolue positivement. Il y avait une petite dizaine de réseaux fin 2001 et il en existe actuellement une quarantaine sur le territoire national* », précise Vincent Trebesses. Autre indicateur positif, le montant moyen investi par « business angel » et par projet est passé de 40.000 euros en 2001 à 70.000 euros en 2004. Ce « ticket » est quasiment équivalent à celui des Etats-Unis (100.000 dollars), un pays pionnier où le statut de « business angel » est culturellement très ancré.

Pour les inciter à investir dans les entreprises non cotées, la mesure fiscale la plus efficace reste la réduction d'impôt de 25 % du montant consenti, dans la limite de 40.000 euros, l'excédent pouvant être reporté trois ans. A noter que ce phénomène encore émergent en France séduit aussi les femmes, « *même si elles sont plus réticentes au risque et ne s'identifient pas naturellement à des "business angels"* », commente Béatrice Jauffrèneau, présidente et fondatrice de l'association Femmes Business Angels, créée fin 2003.

CHANTAL HOUZELLE

80 % des business-angels exercent une activité professionnelle

Profil. Selon la dernière étude réalisée par France Angels, la majorité des investisseurs individuels ont fait carrière au sein de la direction de moyennes et grandes entreprises (chiffre d'affaires supérieur à 20 millions d'euros) appartenant à tous les secteurs. Balayant une idée reçue, le profil type du business-angel français n'est pas un ancien dirigeant à la retraite : 80 % sont en activité et 48 % appartiennent à la tranche d'âge 40-54 ans. 87 % déclarent des revenus annuels supérieurs à 75.000 euros,

25 % disposent d'un patrimoine inférieur à 1 million d'euros et 12 % supérieur à 10 millions d'euros. Internet capte 30 % de leurs investissements, les services en attirent 23 %, les télécoms 20 %, l'industrie 13 % et les sciences de la vie 12 %. Quatre motivations principales guident leur choix : la recherche de plus-values (35 %), la participation à une aventure industrielle (27 %), le soutien à un créateur d'entreprise proche (13 %) et le développement économique local (10 %).