

Des anges pour projets innovants

Réunion Angels, un club d'investisseurs privés formé par des hommes d'affaires locaux connus et anonymes, verra bientôt le jour. Des projets innovants à fort potentiel y trouveront peut-être le financement nécessaire à leur lancement.

« Quel que soit le pays, en dehors des aides publiques limitées, personne ne finance la création d'entreprises en capital. Ni les banques, ni les capitaux-risqueurs qui interviennent plutôt au moment du développement de l'activité », commence Claude Rameau, coprésident de l'association France Angels.

Pour lui, les business angels représentent la solution-miracle pour le porteur d'un projet innovant à fort potentiel, en phase de démarrage.

Le business angel est une personne physique, possédant un important patrimoine, qui investit son propre argent en capital dans l'entreprise de son choix, à hauteur de 30 % maximum.

« L'entrepreneur reste donc aux commandes, poursuit Claude Rameau. Le business angel, même s'il peut être influent, se contente d'apporter ses moyens financiers, ses compétences et ses relations ».

« Il faut nous séduire »

Ainsi, des business angels, seuls ou en groupe, peuvent fournir 5 000 à 500 000 euros.

« Contrairement aux organismes classiques, ils regardent d'abord l'homme et son idée, estime le consultant Michel-

Jean Payet. Cet outil aura un effet levier, encourageant l'innovation, apportant une certaine crédibilité aux entrepreneurs, rassurant d'autres futurs investisseurs ».

« Mais nous ne sommes ni des philanthropes ni des mécènes, explique Béatrice Jauffrineau, la présidente du réseau Femmes Business Angels. On espère récupérer notre mise multipliée par cinq au bout de quelques années. On sélectionne donc les projets à fort potentiel, supérieur à 300 000 euros en année trois. Et il faut nous séduire ! »

Chaîne de crèches ou parfum en stick : l'innovation est considérée au sens le plus large par les business angels qui ne favorisent aucun secteur.

« Nous recherchons d'abord des projets excitants à la hauteur des risques que nous prenons, continue Claude Rameau. En dix ans, j'ai investi dans quarante-sept projets et déposé le bilan vingt-trois fois ! Les business angels doivent donc se regrouper pour financer des projets importants, mais aussi pour limiter les risques ».

Des avantages fiscaux

S'ils se regroupent en société financière, l'établissement public de financement des PME, OSEO, propose aux business an-

gels de garantir à 70 % leurs investissements. En outre, l'Etat leur permet de profiter d'importantes réductions fiscales dans le cadre de l'impôt sur le revenu et de l'ISF.

Créée dans quelques semaines, l'association Réunion Angels rejoindra la soixantaine de réseaux déjà fédérés par France Angels et deviendra à terme une société financière.

« Tous les projets ne seront pas retenus, ajoute Claude Rameau. Mais j'ai trouvé à la Réunion une effervescence comparable au Brésil. Et de nombreux projets sortiront du bois quand on saura qu'il existe un réseau ici. J'ai moi-même déjà envie d'investir dans trois ou quatre projets ! »

La Technopole de la Réunion, qui a initié avec ses partenaires l'idée de créer ce club, espère qu'il comptera une soixantaine de personnalités.

« Nos porteurs de projets ont besoin de reconnaissance » conclut Marie-Noëlle Le Nivet, la directrice de la Technopole.

Pour l'heure, François Caillé, Frédéric Foucque, Jean-Brac de la Perrière, Jean-Pierre Haggai, Patrice Galbois, Philippe Serizier, Xavier Thiéblin, Fouad Mazouz, Jean-François Rivière et Luciano Morel ont répondu à l'appel pour fonder ce groupe, en tant qu'investisseurs ou participants actifs.

D'autres souhaitent pour l'instant garder l'anonymat.

Élodie LANFROY

TROIS QUESTIONS A**Claude Rameau,
co-président de France Angels**

- Vous recherchez d'importantes plus-values et bénéficiez d'avantages fiscaux, vous n'avez rien d'un ange...

- Il faut comprendre le terme de "business angels" au sens de l'implication, de la passion de l'investisseur. Nous n'avons pas envie d'attirer les seuls échappeurs d'ISF, on veut des gens enthousiastes, vraiment désireux de partager leurs expériences avec des entrepreneurs, de développer l'économie de leur région.

- Les programmes politiques locaux se concentrent par exemple sur le développement durable, allez-vous privilégier ce type de projets?

- Non, pas forcément. Il n'y a aucune intervention officielle

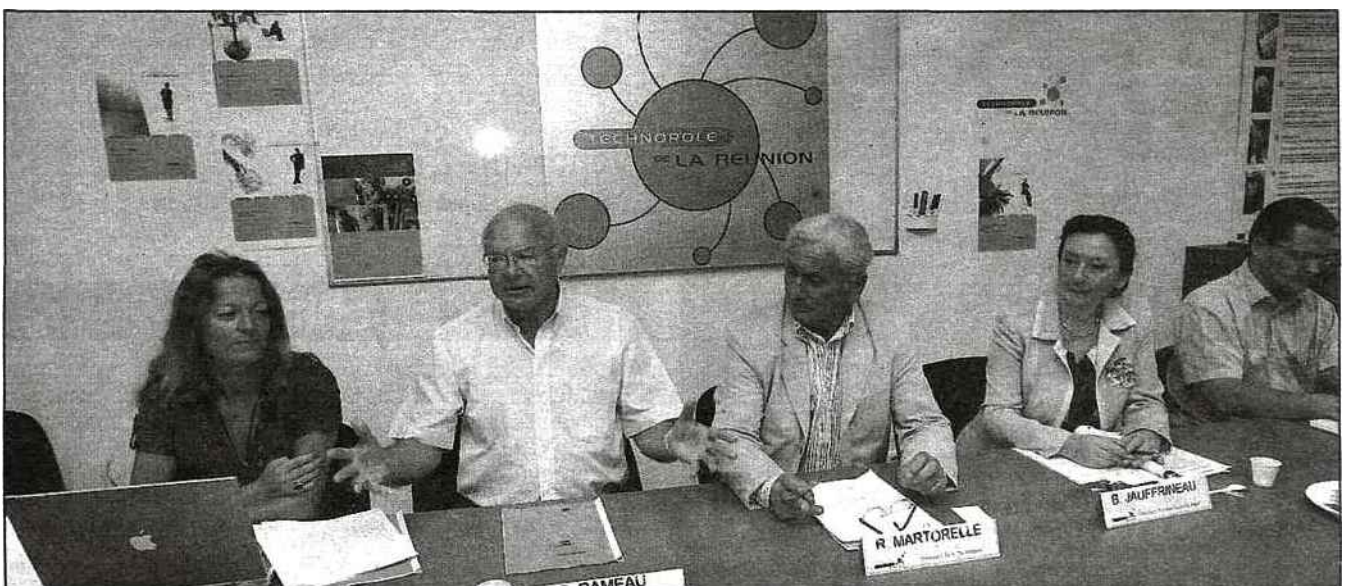
dans nos actions. Si les business angels ne veulent pas financer un projet, personne ne peut les y obliger. Aucun secteur n'est privilégié, mais l'environnement est un axe très intéressant à la Réunion. Et l'innovation n'est pas seulement un produit de très haute technologie.

- Vous investissez en capital à hauteur de 30% maximum, l'entrepreneur reste aux commandes. Mais peut-il décider des modalités de votre sortie?

- Le business angel peut récupérer sa mise par une sortie industrielle, financière ou boursière. Normalement, l'entrepreneur est alors majoritaire, mais s'il y a eu des augmentations de capital successives, il peut se

retrouver minoritaire. A travers la signature du pacte d'actionnaires, une clause peut définir à l'avance la sortie du business angel. C'est une protection puisque des poursuites pénales peuvent être engagées. Mais à ce moment-là, le problème est plutôt de trouver les acheteurs, le but n'est pas de faire du mal à l'entrepreneur.

D'ailleurs, les business angels adhèrent à un code de déontologie très strict : pas d'investissement dans une société concurrente, respect de la confidentialité... Il y a eu quelques problèmes à l'époque de la folie d'Internet. Mais aujourd'hui, c'est terminé.

E.L.

Les Business angels investissent leur propre argent en capital dans l'entreprise de leur choix, à hauteur de 30 % maximum (photo Thierry Villendeuil).