



PAR
AGNÈS FOURCADE
PRÉSIDENTE DE FEMMES
BUSINESS ANGELS



PAR
MORGANE ROLLANDO
TRÉSORIÈRE DE FEMMES
BUSINESS ANGELS ET PRÉSIDENTE
DE SYNERFIA, « À LA CARTE CFO »

Investissement à haut risque et transmission de compétences Toutes Business Angels ?

Alors que le stéréotype veut que les femmes prennent moins de risques que les hommes, le réseau Femmes Business Angels est bien la preuve du contraire. Les investisseuses s'y retrouvent pour parier et sur des projets innovants... au succès imprévisible !

Seaucoup de femmes ne pensent pas naturellement à devenir Business Angel et ont une fausse image de cette activité. Elles sont nombreuses à imaginer que cela concerne surtout des dirigeants masculins à la retraite, très fortunés, se retrouvant dans des cercles fermés. Or, les choses ont beaucoup évolué : les tickets d'investissements sont devenus très raisonnables, et l'avènement de la nouvelle économie a attiré de jeunes acteurs ayant remporté de beaux succès dans des start-up. Et surtout, les femmes y ont maintenant toute leur place !

MAIS QUI SONT LES BUSINESS ANGELS ?

Un Business Angel est une personne qui investit ses propres capitaux dans une entreprise, la plupart du temps de façon directe et sous la forme d'une prise de participation minoritaire. Mais le financement n'est pas le seul apport du Business Angel, qui tient aussi un rôle d'accompagnement du chef d'entreprise en mettant à sa disposition ses compétences et son carnet d'adresses. Actionnaire de l'organisation dès la première heure, il fait partie des très rares acteurs qui osent prendre des risques à ce stade.

Les Business Angels interviennent au stade d'amorçage de ces sociétés, généralement lorsque la preuve du concept a été faite, après la période de R&D, en amont ou au démarrage de la période de commercialisation. Lors de ce moment crucial, les sociétés n'offrent encore que peu de garanties sur leur activité et leur marché aux bailleurs traditionnels, tels que les banques, ou les fonds d'investissement. De plus, le caractère souvent innovant de leur activité ne permet que rarement d'effectuer un *benchmark* sur le secteur.

Comment, alors sélectionner les projets gagnants ? Investir dans un projet innovant ne relève pas de la

science exacte, bien au contraire ! À ce stade, il n'y a pas, ou peu, d'histoire à raconter, mais seulement la vision du créateur, à laquelle les investisseurs doivent adhérer.

L'objectif du processus de sélection et d'analyse des projets va être de déterminer s'il existe un marché, évaluer son potentiel et son rythme de développement.

UN TANDEM INDISSOCIABLE

Pour l'entrepreneur, l'apport primaire est bien entendu le financement, qui est difficile à trouver à ce stade. L'apport non-négligeable d'un regard externe est primordial.

Cette relation trouve son point de départ dans un comité de pilotage ou conseil stratégique (en lieu et place du conseil d'administration, lourd à ce stade). Mis en place dès la rédaction du pacte d'actionnaire, cet organe de gouvernance permet à l'entrepreneur d'être bien appuyé dans son processus de décision, et à l'investisseur d'accompagner l'entrepreneur, et de suivre son investissement.

L'entrepreneur peut également faire appel à l'ensemble de ses actionnaires, en cas de demande spécifique, notamment pour accéder à un prospect ou un partenaire précis, pour participer à une présentation ou autre...

UN INVESTISSEMENT RISQUÉ ?

En investissant au capital de ces jeunes sociétés, le Business Angel devient actionnaire. À ce titre, son investissement comprend un risque aussi grand que celui de l'entrepreneur lui-même. Bien entendu, il existe des termes du pacte d'actionnaires qui permettent de contourner cet aspect d'égalité des actions face au risque. Toutefois, à ce stade de vie de

BUSINESS ANGELS EN CHIFFRES

► France Angels regroupe **82 réseaux associatifs**, de **5 000 BA**.

► On compte **7-8 000 Business Angels** en tout en France en France, contre **40 000** au Royaume-Uni et plus de **400 000** aux USA.

► Les montants financés sont de l'ordre de **13k € par BA et par projet**.

► L'investissement total moyen par projet est de **114 k€**.

► En 2012, les membres de France Angels ont investi **40 M€** dans **352 entreprises**, pour un effet levier de 2.5 sur le montant investi, soit un total de l'ordre de 100 M€



GENEVIÈVE PARNET DIT MORTEL
MEMBRE ACTIVE DFCG, DIRECTRICE ASSOCIÉE DE GPDM CONSULTING

« S'impliquer requiert du temps »

Ayant longtemps travaillé dans des biotechs américaines, j'ai choisi en 2007 de rejoindre le réseau Angels Santé nouvellement créé. DAF expérimentée, je découvre alors l'univers des B.A.!

Les dossiers soumis sont nombreux et les sujets très variés, de la boutique de bien-être à un sujet de recherche en oncologie très pointu... Je réalise alors très vite que dans ces domaines *high-tech* la compréhension des marchés et de la technologie est essentielle. Et comme dans beaucoup d'entreprises, les business plans sont très optimistes, quitte à en devenir parfois irréalistes.

Deux questions se posent alors : comment choisir une start-up pour investir ? Et comment contribuer au réseau ?

Concernant le premier point, j'ai décidé d'éviter les domaines où il y a trop de projets similaires. et j'ai choisi d'investir dans deux entreprises très différentes. J'ai sélectionné la première, qui est un modèle économique de services dentaires industrialisés, car je crois en ces services, les ayant utilisés en Autriche où j'ai travaillé trois ans.

Le choix de la seconde entreprise, s'est fait en suivant d'autres B.A. expérimentés médecins et pharmaciens. L'équipe et le projet m'ont séduite. Pour contribuer au réseau, je me suis impliquée dans la gestion administrative de celui-ci.

À ce jour, les valorisations de ces entreprises sont en hausse, bien qu'en retard sur leurs hypothèses de départ (ce que j'avais anticipé). Des augmentations de capital ont eu lieu, des fonds d'investissements sont entrés, et je n'envisage pas d'en sortir pour le moment. J'ai pu apporter quelques conseils en gestion financière à ces deux entreprises.

J'ai aussi changé de réseau afin de pouvoir étudier des dossiers requérant une compétence technique moins pointue.

Pour des DAF souhaitant d'investir comme B.A., mes recommandations sont les suivantes :

- choisir un réseau généraliste ;
- s'impliquer requiert du temps, si vous en avez peu, être clair auprès du réseau que vous rejoignez ;
- être patient !

l'entreprise, il est important de concilier les intérêts de l'entrepreneur et des investisseurs, et aussi de garder une structure relativement simple, où toutes les actions disposent des mêmes droits.

Afin de minimiser ces risques, beaucoup de Business Angels diversifient leurs investissements sur plusieurs jeunes entreprises. L'investissement en réseau favorise ce comportement. Une structure de sélection et d'aide à l'instruction de ces jeunes pousses est généralement mise en place.

Avec le risque, vient l'incertitude sur le retour sur investissement. Généralement prometteur, il peut excéder les espérances ou.... se solder en perte. Il est donc important de réserver à ce type d'investissement une part de son patrimoine que l'on est prêt à perdre.

La liquidité et la sortie sont, quant à elles, tout aussi imprévisibles. Et ce, d'autant que la première opportunité de sortie intéressante, permettant de faire une plus-value peut ne se présenter qu'après plusieurs tours de table. Dans la pratique, on note que les opportunités de sortie se présentent plutôt après 8-10 ans que les 5-6 ans initialement escomptés.

Un aspect minorant les effets de non-liquidité est les mesures fiscales actuelles. Celles-ci permettent de déduire une partie de l'investissement de son imposition. À savoir, selon la dernière loi de finance, 18 % de l'IRPP et 50 % de l'ISF, sous respect de certaines conditions.

LE RÉSEAU FEMMES BUSINESS ANGELS

Parmi les Business Angels, on trouve évidemment des entrepreneurs à succès, qui font bénéficier les

start-ups de leur patrimoine et forte expérience : Xavier Niel, Marc Simoncini, Pierre Kosciusko-Morizet.

À côté de ces personnalités très médiatiques, existent de nombreux Business Angels individuels anonymes. Certains trouvent leur *sourcing* de projets prometteurs au sein de leurs réseaux informels, et d'autres se regroupent en réseaux officiels. Ces derniers permettent la mise en relation d'investisseurs potentiels, avec des jeunes entreprises sélectionnées par eux. Les Business Angels individuels présentent ainsi des tickets plus importants pour les entrepreneurs, et surtout confortent ensemble leurs opinions au moment de la sélection de la future « pépite ». La plupart des réseaux sont organisés en association loi 1901, mais on trouve également des sociétés. L'investissement peut se faire de manière individuelle, via des SIBAS (Sociétés d'Investissements de Business Angels) ou des clubs d'investissements.

Parmi ces réseaux, Femmes Business Angels est l'un des plus actifs.

DÉVELOPPER LA PLACE DES FEMMES BUSINESS ANGELS

Composé d'investisseuses, le réseau « Femmes Business Angels » (association loi 1901) est l'unique réseau de ce type en France et le premier en Europe.

Le profil type des investisseurs est un homme de 58 ans en moyenne, qui a une expérience dans le secteur privé, en tant que cadre supérieur ou entrepreneur. Le réseau Femmes-Business Angels répond donc au souci d'attirer les femmes dans une activité où elles

► sont encore très peu nombreuses, alors que notre économie a un besoin vital d'investisseurs en capital pour faire émerger des *starts-up* et les aider à grandir. Ainsi, en 2007, les femmes Business Angels n'étaient que 3 % en France, contre 97 % d'hommes. Aujourd'hui, elles sont 7 %, ce qui représente plus du double, mais qui reste très faible. Pourtant, les femmes ont autant que les hommes les compétences requises pour accompagner le développement des entreprises et les aider financièrement au moment le plus crucial de leur vie : la naissance et l'amorçage.

Convaincre les femmes de s'intéresser aux jeunes pousses en leur montrant l'exemple est la raison d'être de Femmes Business Angels. L'association FBA est très liée à tous les réseaux féminins qui mènent des actions de promotion des femmes, mais ne pratique aucun ostracisme vis-à-vis des entreprises menées par des hommes, qu'elle finance largement.

DES INVESTISSEUSES MOTIVÉES

Les investisseuses sont plus jeunes que la moyenne des Business Angels (47 ans), et quasiment toutes en activité. Elles sont cadres supérieures, chefs d'entreprises ou professions libérales. Bien qu'issues de tous secteurs d'activités, le domaine de la finance est le plus représenté. Les membres de FBA s'attachent beaucoup à l'aspect utilisation du produit, anticipation de la réponse d'un marché.

Elles ont tendance à s'impliquer activement dans l'accompagnement du développement de la *start-up* innovante, très souvent au sein des organes de gouvernance, comité de pilotage ou conseil stratégique.

L'autre caractéristique que viennent chercher les entrepreneurs chez Femmes Business Angels est la mise en place d'une gouvernance équilibrée et diversifiée. Cela leur permet, dès le départ, d'aborder avec de meilleurs atouts la longue route (semée d'embûches) du succès.

Un réseau de femmes, c'est également l'occasion de se retrouver de manière conviviale chaque mois, pour sélectionner le prochain investissement. Le dynamisme de ces *start-ups* est contagieux. Une belle occasion d'allier son enthousiasme au leur, et de voir un autre aspect de l'impact de notre expérience et de nos compétences.

UNE FORMATION SPÉCIALISÉE

Une autre caractéristique très forte de FBA, est qu'il a été le premier réseau à instaurer une formation des futurs investisseurs, ouverte aux membres et non-membres. Bien que riches de leurs expériences diverses, les potentiels investisseurs ne disposent pas d'outils qualifiés pour mener une instruction de *start-up*. En effet, celle-ci n'a pas encore d'historique, et opère généralement sur un marché nouveau dont les réactions et évolutions peuvent être très variables. Cette formation décrit pas à pas la démarche d'investissement et est conduite par des Business Angels expérimenté(e)s et des experts, avocats d'affaires, fiscalistes.

LE TÉMOIGNAGE DE...



GWEN CHAPMAN
MEMBRE ACTIVE DFCG ET FBA

« L'envie d'investir personnellement »

Mon poste de CFO-Secrétaire Général dans une société de capital investissement, m'a donné l'envie d'investir personnellement. Croiser au quotidien des entrepreneurs, leurs projets et l'ensemble des acteurs publics et privés de ce secteur tend à forger une vocation. Convaincue par l'enthousiasme de Morgane Rollando, j'ai rejoint Femmes Business Angels en 2011.

L'intérêt de tous les projets m'a gagné, et j'ai regretté d'avoir à choisir ! Tous les projets présentés lors de la rencontre mensuelle sont passionnants et on aurait presque envie d'investir dans chacun ! Mon arbitrage se fait sur des domaines d'intérêt personnel : la culture, l'emploi et

social média. J'aime pouvoir accompagner les entrepreneurs, voire vivre des expériences insolites avec ces entreprises.

Je fais partie du comité stratégique d'un producteur et distributeur dans le cinéma. J'ai assisté avec mon fils à l'avant-première du film du groupe de *heavy metal Metallica Through the Never* au Grand Rex, en présence de deux membres fondateurs du groupe. Sans être Business Angel, je ne pense pas que j'aurais eu l'occasion de fréquenter un petit coin de Hellfest en présence de métalleux de tous âges ! Ce fut une soirée animée et passionnée. Mon fils a été enchanté et moi aussi.

Elle aborde différents sujets tels que l'analyse du projet (*executive summary, due diligence*), le pacte d'actionnaires, la propriété intellectuelle, la valorisation, la sortie, etc.

Le petit plus est l'aspect « promotion » des sessions, qui ont lieu deux fois par an. L'équipe a appris à se connaître et analyser des cas ensemble. Le déclic pour investir ensemble sur les projets rencontrés par la suite continuera ce moment de convivialité.

Pour Morgane Rollando, membre active de la DFCG, la formation lui a « permis d'envisager l'entreprise plus de par son potentiel humain que financier et d'appréhender les critères subjectifs autant que les critères objectifs, de challenger les hypothèses retenues pour construire les chiffres plus que les chiffres eux-mêmes. Et surtout, je me suis lancée en tant que leader de l'instruction de mon premier projet à la sortie de la formation. »

Devenir Business Angel, est l'occasion pour les femmes d'entreprendre, de prendre des risques... tout en ayant, si elles le souhaitent, une véritable influence sur le succès de l'entrepreneur qu'ils accompagnent

Il faut aller voir, au moins une fois, ce qui se passe dans les réseaux de Business Angels : les visiteurs sont admis dans la plupart d'entre eux sans avoir à cotiser. Une façon pour les femmes de prendre part au monde de l'innovation ! ●