

Lettre N° 16 – juin 2010



le trait de PHIEF, www.phief.com

## Dans ce numéro :

Éditorial  
Focus technique  
FBA pratique  
Être Femme Business Angel  
Carte postale "projet"  
Les anges sont partout

### Les chiffres des Femmes Business Angels

**En 6 ans**, les Femmes Business Angels ont déjà investi plus de 2 M€. Sur plus de 700 projets enregistrés, et 300 présentés en RM, 52 ont reçu un investissement des membres du réseau.

**En 2010, à fin mai** : 129 projets se sont enregistrés, 50 ont été reçus lors des comités de sélection, et 30 projets ont été présentés en réunion mensuelle.

Les investisseuses membres de FBA ont conduit 10 due diligences et investi dans 6 projets pour 170k€

**Association jeune**, Femmes Business Angels rassemble soixante-dix femmes de 27 à 67 ans et continue de s'ouvrir !

### "SAVE THE DATES" :

❖ Prochaine Formation "Femmes Business Angels" en octobre 2010

pour en savoir plus : [www.femmesbusinessangels.org](http://www.femmesbusinessangels.org)



### Éditorial

Bien chers membres, amis et partenaires,

La valeur se crée dans la durée. Peut-elle se détruire en un instant ?

La crise n'a pas suffi à calmer la spéculation, tous les mécanismes sophistiqués perdurent, réagissent au quart de tour avec les conséquences que l'on connaît sur les Bourses. Voilà donc repartie la valse des valeurs, l'hyper réactivité à tout événement, à tout discours ou décision politique. Où est donc le lien avec la valeur réelle des entreprises ? Comment supporter la destruction de valeur, en si peu d'heures, alors même qu'aucun des titres concernés n'a de responsabilité sur l'évolution de son cours ?

Et là me vient l'idée de rapprocher les sens du mot « valeur » : Qu'est ce qui a de la valeur aujourd'hui ? Que valorise-t-on ? et que reste-t-il, dans cette valse funeste qui s'emballa, des vraies valeurs qui doivent sous-tendre notre économie ?

Alors, dans un monde où tout perd de la valeur, gardons les nôtres, de business angels, et accordons de la valeur à ce qui le mérite : la création innovante, le courage de l'entrepreneur, le travail, la pugnacité face à l'adversité, la prise de risques pertinente, le ressort et l'optimisme. Voilà les vecteurs de la croissance réelle et durable. La seule qui nous intéresse, nous qui sommes des investisseurs à long terme.

Réagissons aux fluctuations incontrôlées des Bourses en misant sur les PME d'avenir, vrai moteur de la croissance. Et au passage remarquons toute l'importance que confère aux jeunes pousses innovantes, de toute provenance, le Président Obama, qui vient de lancer dans le monde entier des think tanks sur ce sujet. (*Sommet Présidentiel de Barack Obama sur l'Entrepreneuriat le 27 avril 2010,*)

Dans ce contexte, à nous aussi, Business Angels, de montrer l'exemple en nous tournant résolument et de plus en plus vers des entreprises non-cotées dont la valorisation ne sera mesurée qu'à l'aune de leurs mérites, et par nos soins, en toute responsabilité et en toute honnêteté.

Bons investissements, dans la sérénité !

*Agnès Fourcade, Présidente*

### Agenda

#### Prochaines rencontres mensuelles:

Mardi 6 juillet  
Mardi 14 septembre  
Lundi 11 octobre

#### Les anges y seront:

01/07 : Convention du CFI  
07/07 : Mercato France Angels  
16/09 : Advancia : Women's entrepreneurship  
14/10 : congrès national des BA  
29/11: semaine des BA

## Focus technique : Le remploi, une exception à l'obligation de conserver les titres



### REDUCTION ISF POUR INVESTISSEMENT DANS LES PME LA CESSION FORCÉE PAR UN ASSOCIÉ MINORITAIRE LE REMPLI : UNE EXCEPTION A L'OBLIGATION DE CONSERVER LES TITRES

Depuis la loi de finances rectificative pour 2007, la cession par un associé minoritaire, pendant le délai de conservation, des titres reçus en contrepartie d'investissements éligibles, ne remet pas en cause le bénéfice de la réduction d'ISF, à condition que le produit de cette cession soit affecté, dans un délai de douze mois, à un nouvel investissement dans une PME éligible.

**Si les titres sont détenus au travers d'un PEA, les mêmes règles s'appliquent, le remploi se faisant via le PEA.**

**En cas de cession forcée des titres par un associé minoritaire, le maintien du bénéfice de la réduction d'ISF est subordonné au respect d'obligations déclaratives à la charge du redevable.**

Dans cette hypothèse, les redevables doivent joindre à leur déclaration d'ISF, au titre de l'année d'imposition suivant la cession, **une attestation de la société dont les titres ont été cédés**, indiquant :

- Le nombre des titres cédés ;
- Le montant et la date de la cession.

Cette attestation doit préciser le caractère obligatoire de la cession, (obligation née de l'engagement pris dans un pacte : mise en jeu d'une clause de cession forcée).

Les redevables joignent également à leur déclaration d'ISF, au titre de l'année d'imposition suivant la cession, **une attestation de la société dont ils ont souscrit les titres en remploi** du prix de cession des titres dont la souscription avait ouvert droit à la réduction d'ISF, indiquant :

- la raison sociale, l'objet social et le siège social de la société ;
- l'identité et l'adresse du souscripteur ;
- le nombre des titres souscrits, le montant et la date de leur souscription ;
- la date et le montant des versements effectués au titre de la souscription au capital initial ou aux augmentations de capital.

Cette attestation précise que la société satisfait aux conditions mentionnées à l'article 885-0 V bis, I-1-a à c ou a à h du CGI :

- a) elle répond à la définition des petites et moyennes entreprises*
- b) elle exerce exclusivement une activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale*
- c) elle a son siège de direction effective dans un Etat membre de la Communauté européenne d) ses titres ne sont pas admis aux négociations sur un marché réglementé français ou étranger ;*
- e) elle est soumise à l'impôt sur les bénéfices*
- f) elle est en phase d'amorçage, de démarrage ou d'expansion*
- g) elle n'est pas qualifiable d'entreprise en difficulté*
- h) le montant des versements n'excèdera pas le plafond ( 1,5 million€)*

Lorsque le remploi intervient après la date limite de dépôt de la déclaration d'ISF devant être souscrite au titre de l'année suivant la cession, l'attestation de la société est jointe à la déclaration d'impôt de solidarité sur la fortune devant être souscrite au titre de l'année suivant ce remploi.

Par ailleurs, lorsque le redevable n'a pas obtenu à la date du dépôt de sa déclaration d'ISF l'attestation de la société, il est admis que celle-ci soit adressée à l'administration au plus tard dans les trois mois suivant le dépôt de la déclaration d'ISF.

Dans le cas où une société holding entend bénéficier de ces dispositions au titre d'investissements effectués dans une société cible, elle en informe le redevable et lui fournit les attestations mentionnées ci-dessus afin qu'il les joigne à sa déclaration d'ISF.

Par la suite, le redevable produit à l'administration fiscale, sur sa demande, tout document de nature à justifier de la durée de détention des titres souscrits en remploi du prix de cession des titres dont la souscription avait ouvert droit à la réduction d'ISF prévue à l'article 885-0 V bis, I du CGI.

**Une fois de plus dans notre système fiscal, le maintien d'un avantage est directement lié au respect d'obligations déclaratives, il convient donc d'être vigilant et surtout de ne pas l'oublier !**

**Guy Roulin**  
Avocat - Directeur Associé  
Département Capital Investissement  
**FIDAL**  
[www.fidal.fr](http://www.fidal.fr)

## L'Ange du mois

### Florence Richardson,

*Membre active du réseau des Femmes Business Angels, Florence Richardson nous fait partager sa conception du rôle et de l'activité d'une business angels.*

Je suis business angel depuis le début des années 2000, mais, jusqu'à l'année dernière, je n'avais jamais investi que dans des projets portés par des amis. Lorsque j'ai cessé mon activité de conseil, début 2009, j'ai commencé à me renseigner sur les réseaux de business angels, afin de me consacrer davantage à cette activité. Je me suis rapidement rapprochée du réseau des Femmes Business Angels.



Dès la première réunion à laquelle j'ai assisté, j'ai souhaité adhérer au réseau, d'autant plus que débutait, à ce moment-là, une session de formation, concrète et pragmatique, grâce à laquelle j'ai acquis les connaissances nécessaires pour investir. En devenant business angel, je voulais entreprendre indirectement, à travers l'aide et le soutien apporté au lancement et au développement de petites entreprises. En effet, le business angel apporte des fonds, mais également son expérience personnelle, ses contacts qu'il met à disposition du porteur de projet.

Le réseau est sympathique, accueillant, les réunions mensuelles permettent d'échanger avec les autres membres. Je participe également au comité de sélection des projets, et, autant que possible, aux *elevator pitch*, ce qui permet de se faire rapidement une idée sur les projets qui seront présentés. Sur ces derniers, je me décide en fonction de la personnalité du porteur de projet. La décision d'investir repose à 95% sur le feeling avec l'entrepreneur, ainsi que sur le potentiel du projet présenté. Je me demande toujours si, en tant que cliente, je serai intéressée par le produit.

Les projets présentés aux réunions mensuelles sont de bonne qualité et très variés, ce qui rend les réunions très intéressantes. L'année dernière, j'ai investi dans deux projets. Le premier projet est une société mettant à disposition du personnel haut de gamme. J'ai apprécié la simplicité du modèle financier ; le porteur de projet est sympathique, et, malgré son jeune âge, il a déjà beaucoup d'expérience. J'ai mené la due diligence, en lien avec Invest'essor et Trianon Angels et l'investissement s'est conclu assez rapidement. Je préside aujourd'hui le comité stratégique de cette société et suis régulièrement en contact avec l'entrepreneur.

Pour le deuxième projet, plus technique, je me suis décidée à investir, le soir même de la présentation, avec trois autres membres, le tour de table étant quasiment clos. Bien que nous soyons des actionnaires très minoritaires, le porteur de projet a pris en compte nos remarques et nous tient régulièrement informées des évolutions et de l'activité de l'entreprise. Je suis actuellement en train de finaliser deux due-diligence, avec d'autres membres. D'expérience, je peux affirmer que, lorsqu'un projet semble prometteur, il ne faut pas hésiter à en discuter avec d'autres membres intéressées, et former un groupe afin d'étudier le projet. Il est absolument nécessaire, dans ce cadre, de désigner un chef de groupe qui anime le projet. Cela demande du travail, mais cette coordination est nécessaire pour aller de l'avant. De même, il ne faut pas hésiter, lors de la due diligence, à arrêter assez vite si l'on ne croit plus au projet pour une raison ou une autre. Et dans ce cas, il est indispensable d'échanger avec beaucoup de transparence avec le porteur de projet sur les raisons qui nous ont amenées à cette position.

En effet, l'activité de business angel ne se limite pas à apporter des fonds à une entreprise en démarrage. Je considère que les échanges et les négociations avec les entrepreneurs, avant tout investissement, sont très riches : nous pouvons les conseiller, leur proposer des orientations auxquelles ils n'ont pas réfléchi. Le business angel a donc un rôle fort à jouer, non seulement lors de la levée de fonds, mais également tout au long de la démarche de lancement et de développement du projet.

*Propos recueillis par Constance de Ayala*

### Carte Postale « Projet » : OPENWAYS

**Openways propose une solution totalement innovante d'ouverture de porte en utilisant son téléphone portable.** Un signal sonore unique et crypté permet de déverrouiller la serrure. La solution OpenWays fonctionne sur tous les mobiles dans le monde (4,4 Milliards). OpenWays a déposé trois brevets et a déjà des contrats avec des grandes chaînes hôtelières Américaines.

4 FBA ont investi fin 2009 dans le cadre de la première levée de fonds de la société. Openways a gagné le concours BFM « 3 minutes pour convaincre » (mai 2010).

pour en savoir plus : <http://www.openways.com>



## Réunions organisées par FBA :

12/01/10 : Comité de sélection  
19/01/10 : **Réunion Mensuelle**  
27/01/10 : Comité de sélection

08/02/10 : **Réunion Mensuelle**  
10/02/10 : Comité de sélection  
24/02/10 : Comité de sélection

10/03/10 : Comité de sélection  
16/03/10 : **Réunion Mensuelle**  
24/03/10 : Comité de sélection

07/04/10 : Comité de sélection  
12/04/10 : **Réunion Mensuelle**  
20/04/10 : Comité de sélection

04/05/10 : **Réunion Mensuelle (1)**  
06/05/10 : Comité de sélection  
18/05/10 : Comité de sélection  
25/05/10 : **Réunion Mensuelle (2)**

03/06/10 : Comité de sélection  
07/06/10 : **Réunion Mensuelle**

## Prochaines Réunions :

16/06/10 : Comité de sélection  
30/06/10 : Comité de sélection

06/07/10 : **Réunion Mensuelle**  
21/07/10 : Comité de sélection

14/09/10 : **Réunion Mensuelle**

11/10/10 : **Réunion Mensuelle**

16/11/10 : **Réunion Mensuelle**

13/12/10 : **Réunion Mensuelle**

## Elles y étaient

22/01: Advancia, Cité des Sciences : remise des diplômes  
27/01: coordination des réseaux de BA IdF  
28/01: Soirée "Secrets de Femmes" au Musée d'Orsay  
28/01: colloque sur la Parité à l'Assemblée Nationale  
28/01: soirée en partenariat avec le Wine & Business Club  
29/01: réception des voeux au CFI, avec Jean-Paul Huchon  
02/02 : club innov'IT  
11/02 : colloque ETHIC "quels patrons pour demain"  
03-04/02 : stand au Salon des Entrepreneurs et participation à 2 tables rondes ainsi qu'aux "crash tests" d'Advancia  
16/02 : soirée en partenariat avec le Wine & Business Club  
08/03 : soirée EPWN dans le cadre de la journée de la femme  
09/03 : réception à la Mairie de Paris pour la journée internationale des femmes  
10/03 : rencontre avec Xavier Darcos "entreprendre au féminin : les femmes actrices de la reprise économique"  
16/03 : matinée Innov'IT  
22/03 : coordination des réseaux de BA IdF  
24/03 : journée des réseaux France Angels  
25/03 : matinale sur les Business Angels au CFI  
25/03 : soirée en partenariat avec le Wine & Business Club  
01/04 : soirée en partenariat avec le Wine & Business Club  
08/04 : anniversaire des 5 ans de Paris Pionnières à la Mairie de Paris  
13/04 : conférence à l'IFA : "être administrateur d'une association ou d'une fondation"  
20-21/04 : journées de l'investissement dans la santé avec Angels Santé  
23/04 : rencontre avec la Mairie de Neuilly pour animation de réunions sur les BA  
27/04 : Colloque à l'Ambassade des Etats-Unis "Entrepreneurship Summit"  
05/05 : conférence à l'IFA : forum de la recherche en gouvernance  
05/05 : déjeuner au Cercle des Contemporaines  
06/05 : soirée en partenariat avec le Wine & Business Club  
10/05 : Dîner TerraFemina  
20/05 : soirée des lauréats du réseau Entreprendre à la Mairie de Paris

## Comité de rédaction

Directrice de la publication : Agnès Fourcade  
Rédactrice en chef : Bénédicte Wiart  
Ont participé à ce numéro :  
Constance de Ayala  
Crédit Suisse France  
Le Cabinet Fidal  
Illustration : PHIEF  
Administration : Christine Gouni  
coordinatrice@femmesbusinessangels.fr  
www.femmesbusinessangels.org

Association Loi 1901 n°00159977  
N° SIRET : 452 539 349 00012  
Déclaration CNIL N° 104 8115  
74 rue du Faubourg Saint-Antoine -  
75012 Paris  
Tél : 01 82 09 38 56 / 06 77 60 76 61

## Femmes Business Angels remercie chaleureusement ses partenaires :



## L'activité de FBA intéresse votre entourage ?

N'hésitez pas à transmettre nos coordonnées, Femmes Business Angels accueille avec plaisir nouvelles adhérentes, bénévoles et sponsors :  
coordinatrice@femmesbusinessangels.fr



## FBA PRATIQUE : La détention de titres non cotés via un PEA

La fiscalité applicable sur les revenus et sur les plus-values en cas de détention en direct de titres non cotés peut s'avérer douloureuse. Effectivement, l'actionnaire va percevoir des dividendes soumis à l'impôt sur le revenu ou sur option au prélèvement forfaitaire libératoire de 30.1% (18% auquel s'ajoutent les prélèvements sociaux de 12.1%). Par ailleurs, cas de cession des titres, la plus-value extériorisée sera taxée au taux de 30.1% si le seuil annuel du montant des cessions de 25.830 € est dépassé.

Pour optimiser la détention des titres, une des enveloppes fiscales à privilégier est le Plan d'Épargne en Actions si l'actionnaire détient moins de 25% du capital de la société. Les dividendes et les plus-values réinvestis dans le plan sont capitalisés au sein de l'enveloppe. Aucun revenu taxable ne sera donc dégagé, sauf néanmoins le cas particulier des dividendes de titres non cotés excédant 10% du montant des placements qui sont soumis automatiquement à taxation. Concernant les plus-values, ce n'est qu'en cas de retrait effectué sur le PEA que les plus-values seront fiscalisées. Par ailleurs, si le retrait est effectué au terme de 5 ans de détention, les plus-values seront exonérées du taux de 18% et soumises exclusivement aux prélèvements sociaux de 12.1%. Le retrait avant 8 ans de détention a néanmoins l'inconvénient d'entraîner la clôture du PEA, ce qui n'est pas le cas en cas de retrait après 8 ans.

Ainsi, des solutions existent pour optimiser la détention de titres non cotés, néanmoins ces stratégies doivent être anticipées et notamment intervenir avant la souscription des titres.

**L'inscription de titres non cotés dans un PEA nécessite un maximum de documentations, généralement fournie par l'actionnaire en relation direct avec la société dans laquelle II souhaite investir.**

La problématique de ce type d'actions réside dans l'absence d'informations de tous mouvements ou changements effectués sur les actions formant le capital de la société non coté. Les clients doivent être sensibilisés sur ce point et une communication entre les trois intervenants (société, teneur de compte, actionnaire) est nécessaire pour toutes inscriptions de titres non cotés.

**Le Crédit Suisse France offre bien toutes ces prestations.**



Mai TRINH-BRUNSWICK - Responsable du Département d'Ingénierie Patrimoniale  
Credit Suisse (France)

**Les titres non cotés** (Actions, parts de SARL, titres de sociétés coopératives et droits et bons de souscription attachés à ces titres) **sont admis aux conditions suivantes :**

- la société émettrice doit être de droit français ou dotée d'un statut équivalent dans un autre état de l'EEE ;
- la société doit être soumise à l'IS dans les conditions de droit commun (ou à un impôt équivalent dans l'EEE ;
- le titulaire du plan ne doit pas détenir plus de 25 % des droits dans la société émettrice. Pour apprécier ce seuil, on prend en compte l'ensemble des titres détenus par le titulaire du plan, son conjoint, ses ascendants et descendants.

**L'introduction de titres non cotés au sein un PEA fait l'objet d'une procédure stricte.**

Il doit s'agir de titres nominatifs, qui ne donne néanmoins pas lieu à inscription en compte sur le PEA. L'établissement gestionnaire doit donc vérifier et contrôler le maintien des titres dans le PEA.

Pour ce faire, trois documents sont mis en œuvre :

- une lettre d'engagement que le titulaire du PEA adresse à l'organisme gestionnaire du plan. Elle indique le montant de l'investissement initial et atteste que le titulaire communiquera toutes les informations ou modifications concernant ces titres.
- une lettre d'information que le gestionnaire adresse à la société émettrice, pour lui exposer l'opération en cours.
- une lettre d'attestation que la société émettrice adresse au titulaire du PEA, par laquelle elle reconnaît être informée de l'opération. Celle-ci s'engage dès lors à informer titulaire et gestionnaire de toute opération qui pourrait intervenir sur les titres. Elle s'engage également à verser les éventuels dividendes sur le PEA.

# CREDIT SUISSE La Banque Privée en France

## **Credit Suisse (France)**

- Une Banque à taille humaine
  - 45 banquiers privés et assistantes
  - 35 spécialistes hautement qualifiés
  - 30 professionnels assurant nos propres services titres et bancaires
- Un nombre limité de clients par banquier bénéficie d'une approche sur mesure mise en œuvre par des spécialistes :
  - Ingénierie fiscale – Crédit
  - Gestion financière – Problématiques internationales
  - Immobilier – Corporate advisory
  - Transmissions – Associations et fondations
  - Stock options – Assurance vie
- Une activité de dépositaire de fonds et de tenue de compte - conservation



## **Une banque dynamique**

- Présence en France depuis 1980 et acquisition en 1997 de la Banque Hottinguer
- Classée dans le Top 5 depuis 3 ans (enquête Euromoney 2010 sur les banques privées en France)
- Collecte significative de nouveaux capitaux sur les 5 dernières années
- Objectifs de développement ambitieux
- De nombreux banquiers sont venus étoffer nos équipes : 6 en 2008, 7 en 2009 et 5 en 2010

## **International**

- Le banquier privé coordonne les pôles de compétences et assure le lien avec les diverses entités Credit Suisse en France et au niveau du Groupe.
- Une banque ouverte à l'international grâce à un accès à de nombreux gestionnaires et produits dans le monde, ainsi qu'aux services de banque d'affaires.
- Nos différents spécialistes sont en contact permanent avec leurs homologues à l'étranger.