



# **Business Angels**

## **Acteurs du Capital Risque**

**Le 7 février 2010**

**Intervenant : Guy Gensollen, Vice Président Provence Business Angels**



Réussir, ensemble



## Sommaire

**1 - Business Angels**

**2 - Environnement et fiscalité**



# 1 - Business Angels



## Les Business Angels : qui sont-ils ?

Les Business Angels sont des **personnes physiques** : chefs d'entreprises ou managers en activité ou non. Ils investissent collectivement sur leurs **fonds propres** par le biais **d'une prise de participation minoritaire** dans le capital de l'entreprise.

En plus de l'investissement, ils accompagnent les entrepreneurs dans la durée grâce à leur **expérience, compétence, réseau...**



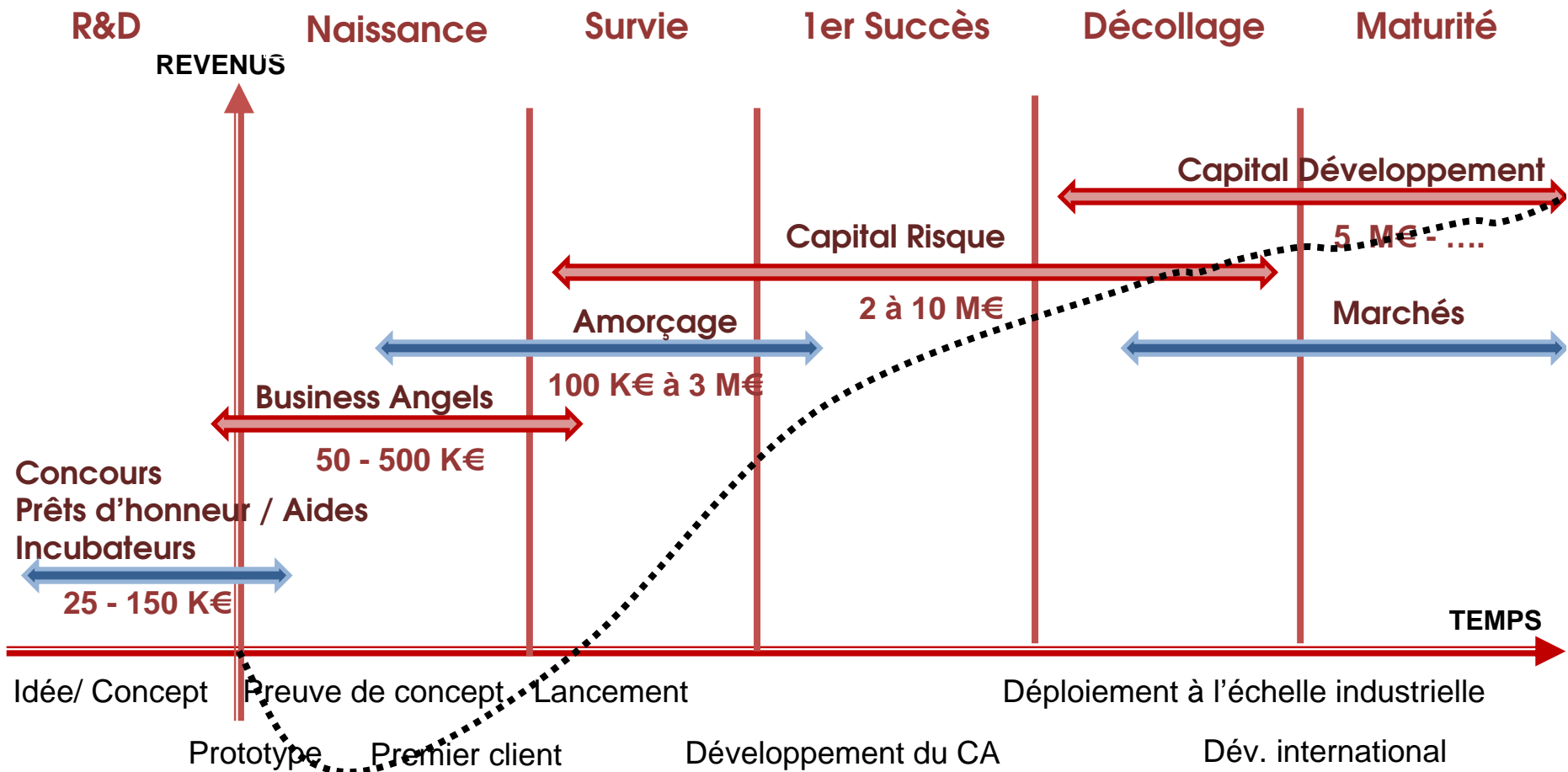
# La situation des Business Angels en France

- **3000 Business Angels** dans les réseaux
- **72 réseaux** composés de réseaux associatifs SIBA, ou de doubles structures (association et SIBA)
- **1 200** projets présentés (sur 12 mois)
- **300 investissements** réalisés (sur 12 mois)
- **58 M€** investis (sur 12 mois)
- Ticket moyen : **195 K€**

(source France Angels au 31 décembre 2008)



## La chaîne du financement au cours des étapes de la vie de l'entreprise innovante





Réussir, ensemble



## Les Business Angels sont au cœur du financement en amorçage dans des secteurs variés

- **finance** l'entreprise dans **la phase la plus critique**, la plus risquée.
- renforce la **crédibilité** du projet vis-à-vis des autres financeurs.
- permet la **mutualisation** du risque d'investissement avec d'autres investisseurs
- donne accès à une **expertise** pour faciliter la décision d'investissements
- Assure une **meilleure gouvernance** de l'entreprise par la mise en place d'un comité stratégique



## Les critères de sélection d'un projet

- La **qualité** et le potentiel de **croissance** du projet.
- Le **professionnalisme** et la **crédibilité** de l'entrepreneur et sa volonté de faire appel à l'expérience des Business Angels.
- Posséder un **avantage concurrentiel significatif et différenciant**.
- Proposer un **projet de développement crédible** et en adéquation avec les besoins de financements des business angels **entre 50 et 500 K€**.
- Prévoir d'apporter aux investisseurs une **plus-value significative**.
- La **capacité des membres à pouvoir accompagner l'entrepreneur**.



# La lecture du Business Angels de l'entreprise innovante

**Marché**



**Equipe**



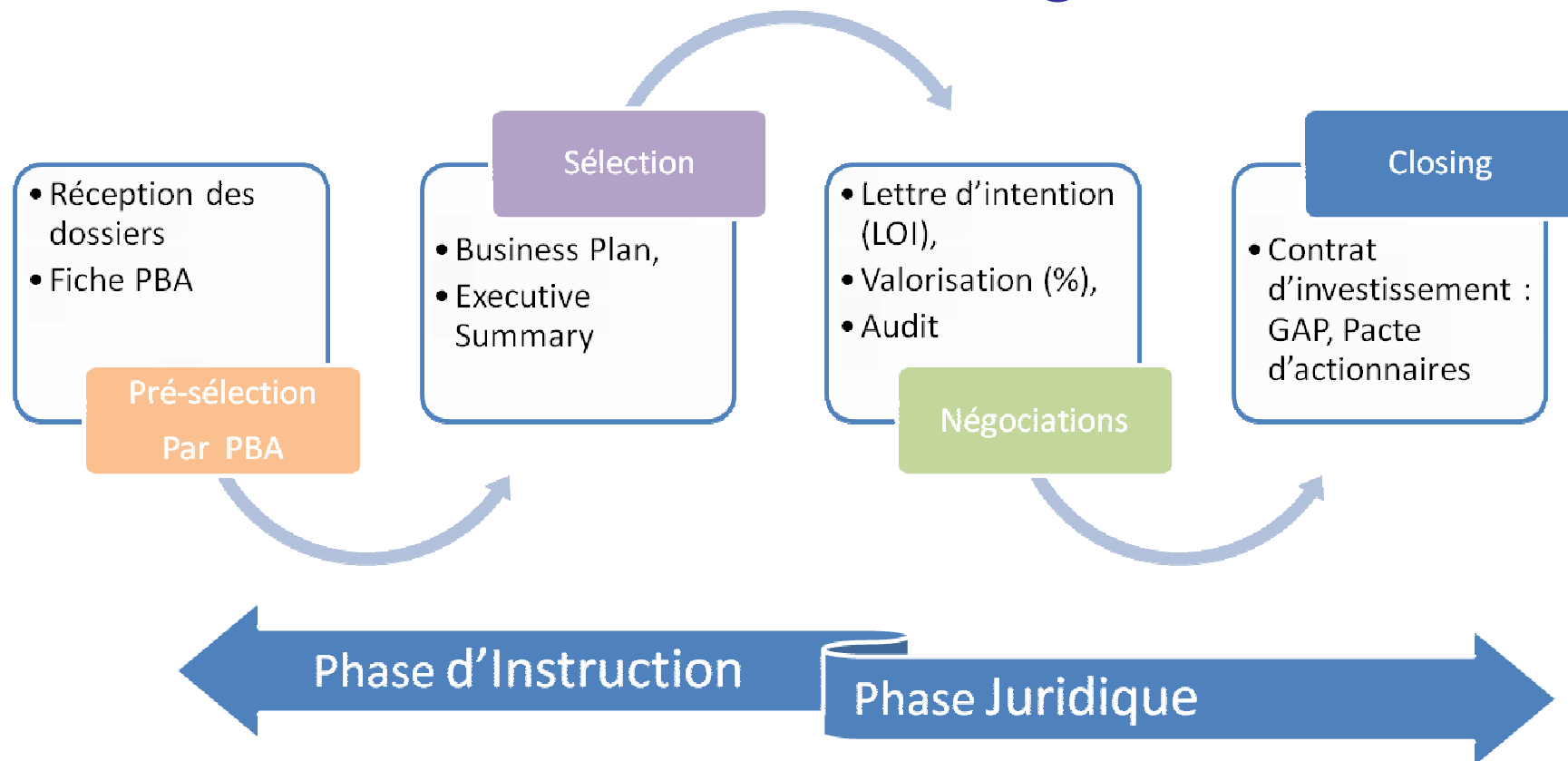
**Besoins**



**Produits**



# Le processus d'investissement des Business Angels





# La négociation

**Etape 1 : la lettre d'intention**, le premier document dans lequel le BA va déclarer son intention d'investir. Elle a pour but de :

- Confirmer l'intérêt réel et sérieux à engager des négociations
- Définir les étapes et modalités de la négociation

**Etape 2 : le pacte d'actionnaire**, les BA donne son accord pour devenir actionnaire. Les éléments essentiels sont :

- Les clauses de gestion
- Les clauses d'actionariat
- Les clauses de sortie



## Le suivi post-investissement

**Etape incontournable pour le BA** qui ne veut pas être réduit à un apporteur de fonds mais être un coach, un soutien pour l'entrepreneur.

Une réelle **valeur ajoutée pour l'entrepreneur** : Le Business Angel apporte savoir faire, compétence, réseau et disponibilité et ce de manière bénévole.

**Participation du Business Angels au Conseil d'Administration** : 1 ou 2 Business Angels bénéficient d'un mandat d'administrateur et représentent le groupe de BA investisseurs.



Réussir, ensemble



# Les problématiques de sorties pour les Business Angels

Réaliser un investissement avec une **durée de vie limitée : 3 à 7 ans**

**Céder les parts du capital** dès que l'entreprise se sera développé de manière significative

**Modes de sorties** : l'entrée au capital d'un nouvel actionnaire (capital Venture), la cession de gré à gré , introduction au marché réglementé, le recours à un LBO, la procédure collective



## 2 – Environnement et Fiscalité



## Dispositions fiscales

- **Appel aux particuliers** (personnes physiques) **en réduisant l'impôts** de ceux qui participent au capital d'une société en création ou à l'augmentation de capital d'une PME existante et conservent leurs parts pendant 5 années :
  - Impôt sur le revenu (IR) : 25% des sommes investies en capital avec une limite de 20 000 € pour une personne seule et 40 000 € pour un couple ( 50 000 € et 100 000 € pour les Sté de moins de 5 ans en amorçage ).
  - Impôt sur la fortune (ISF) : 75% des sommes investis dans la limite annuelle de 50 000 €. ( 500 millions € en 2008 ont été ainsi collectés par les entreprises )
- **Remarque: l'entreprise doit répondre à la définition de PME au sens de la CEE :**
  - Moins de 250
  - CA < 50 millions d' salariésEuros
  - Ne pas être cotée
  - Être soumise à l'Impôt sur les Sociétés
  - Activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale



# Dispositions fiscales

- **CIR** : favorise la recherche par l'octroi d'un crédit d'impôts aux entreprises. Le CIR est en forte croissance :
  - CIR annuel 2001-2006 : 500 M€
  - CIR 2007 : 1000 M€
  - CIR 2009 : 3 800 M€
- **JEI** : Statut Jeunes Entreprises Innovantes
  - Exonérations sociales : diminution de 50% des charges sociales sur sept années
  - Exonérations fiscales (IS) :
    - 100% sur les trois premiers exercices bénéficiaires
    - 50% sur les suivants
    - Plafond de 200 000 € par période de 36 mois



# Environnement

- Structures d'accompagnement accordant des **prêts d'honneur** : Réseau Entreprendre, ADI, Prêts Régionaux...
- Accès aux **prêts bancaires par effet de levier**
- **Incubateurs** accueillant les entreprises innovantes ayant un lien avec **la recherche publique**.
  - Un chercheur travaillant pour un établissement public peut être détaché pour créer une entreprise innovante
- **OSEO** ( EX BDPME+ANVAR) accompagne les entreprises en développement par des **prêts remboursables ou des participations au capital**.



# Autres dispositions fiscales

- **Incitations au profit des investisseurs personnes morales**
  - Exonération d'impôt sur les plus values pour les titres de participation conservés au moins 2 années
  - Taxation allégée des dividendes pour une « holding » détenant moins de 5% du capital d'une autre société
  - possibilité pour une holding d'amortir sur 5 ans les frais d'acquisition de titres de participation.
- **Incitations au profit des sociétés cibles**
  - Suppression du précompte mobilier sanctionnant la distribution de dividendes provenant de bénéfices mis en réserves depuis plus de 5 ans
  - Le report en arrière des déficits ( ou carry-back) : possibilité d'imputer un déficit fiscal constaté l'année « n » sur les bénéfices des 3 années antérieures.



Réussir, ensemble



**Vos questions ?**



Réussir, ensemble



## Annexes



## Les 3 grandes missions des réseaux de Business Angels

- **Mettre en relation des entrepreneurs et des investisseurs**  
Sélection de dossiers présentés devant l'ensemble des Business Angels
- **Faciliter l'intégration des Business Angels dans la chaîne de financement .**  
Investir dans les PME de demain par l'apport de fond propre.
- **Contribuer au développement économique local**  
Financer et accompagner des entreprises régionale à fort potentiel



## Provence Business Angels : qui sommes-nous ?

- **Association** loi 1901, membre de la fédération nationale **France Angels**
- **Créer et labelliser en 2007** par le Ministère de l'Economie et des Finances
- **Périmètre d'action** : Prioritairement **PACA**
- **Périmètre d'intervention** : **50 à 500 K€/projet**
- **Taille** : **40 membres**



Réussir, ensemble



# Bilan d'activité de Provence Business Angels

Deal flow : environ **150 dossiers annuels**.

Instruction de projets : une moyenne **45 projets/an**.

Fréquence des réunions : **22 projets présentés en 11 réunions plénières/an**

**10 projets financés** pour un montant total de **2 M€**, une vingtaine d'emplois créés.



## Exemples de projets financés et accompagnés

### Heatwave/EKKYO : Procédé de cicatrisation au laser

160 K€ investis,

1 membre PBA représente le club au conseil d'administration,

Depuis, deux tours supplémentaires ont eu lieu.

Novembre 2007, 87 K€, juin 2008 6KE et 200K€ ont été obtenu grâce à l'intervention de PBA auprès de Primavera (fonds régional d'amorçage).

Fin 08, une troisième tour de table, 50K€ réuni au sein de PBA.

### Monshowroom : Vente de vêtements de marque sur Internet

200 K€ de financement, 4 business angels ont accompagné l'entrepreneur

→ Sortie réalisée fin 2008 : levée de fond auprès de VC de 4,2 M €



**Tropical Nat , Complexe hôtelier, 500 K€ investis,**

**KA Editions, Edition de cartes 3D pour les randonneurs, 110 K€ investis,**

**Salon de l'Internet, Première manifestation grand public dédiée à Internet , 170 K€ investis,**

**Carewave shielding Technologie, Expert de la protection Électromagnétique :**

- **235 K€ investis**
- **Prise de participation de PBA**
- **accompagnée par un financement sur l'innovation d'OSEO**
- **La Société Marseille de Crédit, partenaire de Provence Business Angels, a complété le financement de l'équipement structurel.**

**Voxinzebox, leader de la création et la diffusion de contenus touristiques Et culturels numériques : 50 K€ investis par PBA sur une augmentation de capital de 167 K€**