



Business Angels

Acteurs du Financement

Haut de bilan

Le 18 juin 2010

Intervenant : Guy Gensollen, Vice Président Provence Business Angels



Sommaire

1 - Business Angels

2 - Provence Business Angels

3 - Environnement et fiscalité



Réussir, ensemble



1 - Business Angels



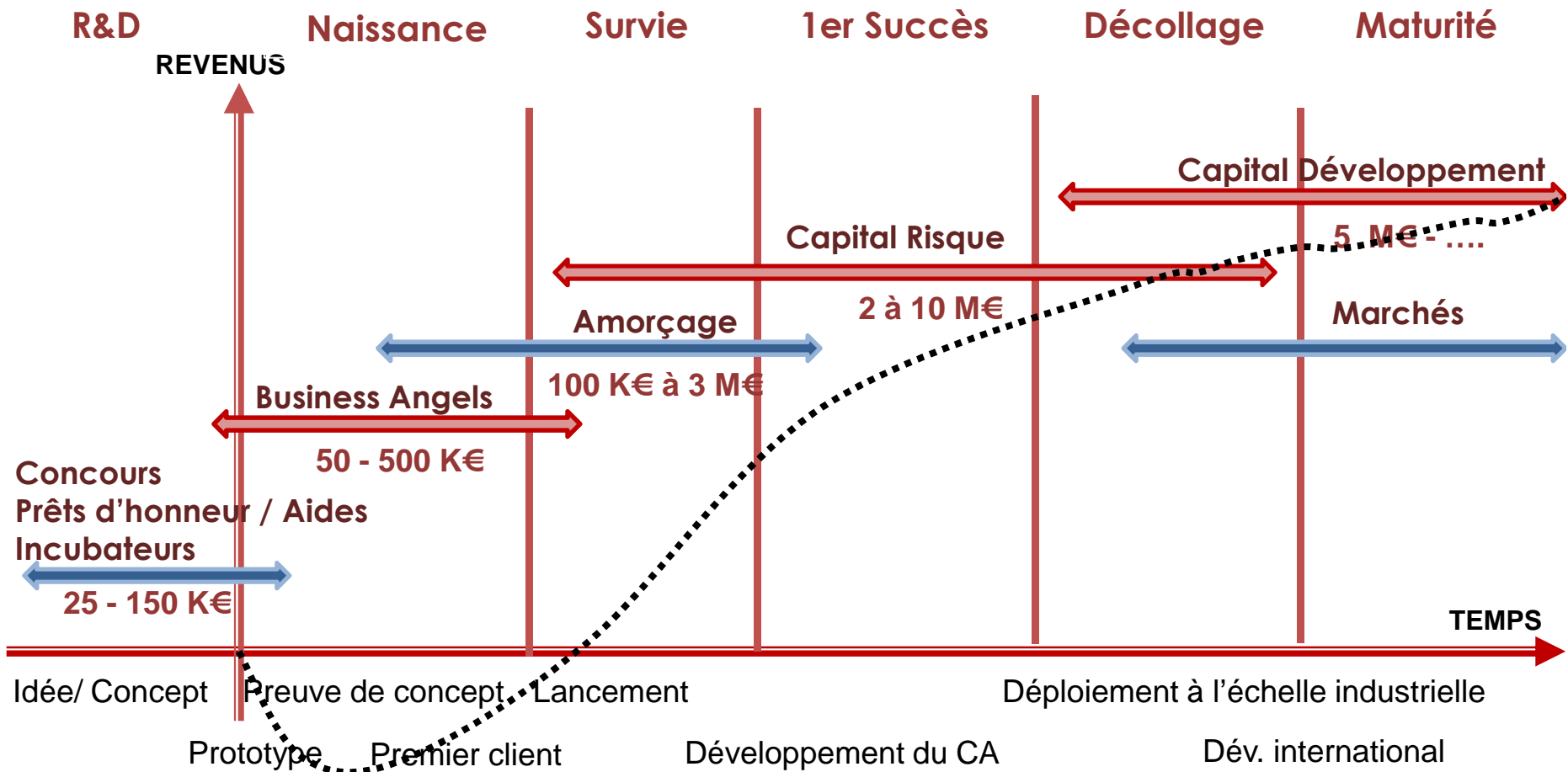
Les Business Angels : qui sommes nous ?

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





La lecture du Business Angels de l'entreprise innovante

Marché



Equipe



Besoins



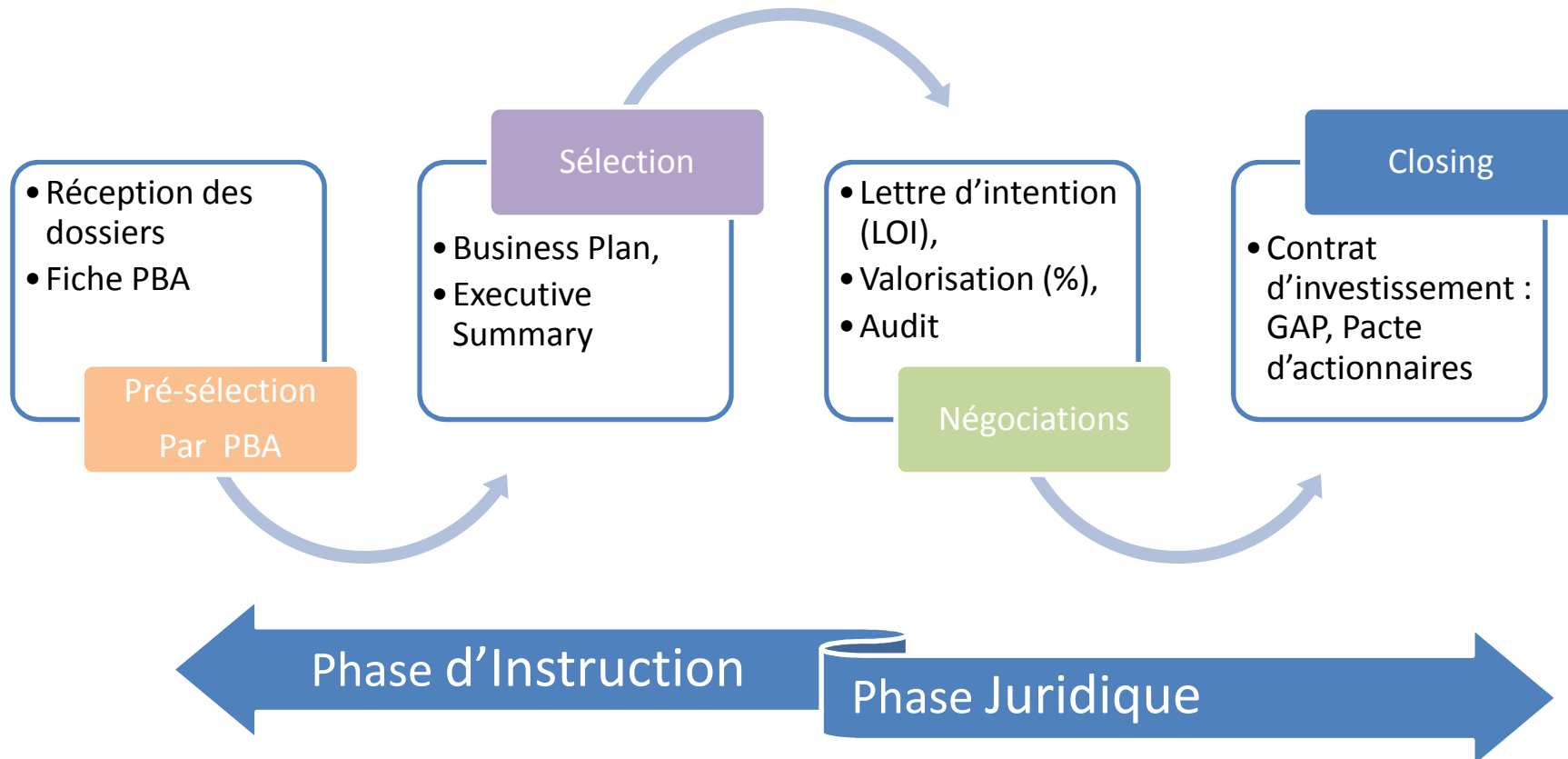
Produits



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
- permet d'assurer une **meilleure gouvernance** de l'entreprise

Le processus d'investissement des Business Angels





Réussir, ensemble



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



Les 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 2009)



2 – Provence Business Angels



Qui sommes-nous ?

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



Réussir, ensemble



Bilan d'activité

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.



Réussir, ensemble



Projet en cours : Création d'une SIBA (Société d'Investissement de Business Angels)

- **Augmenter** la capacité d'investissement individuelle des Business Angels en faisant effet de levier auprès des institutionnels, banques, Venture Capital.
- **Accompagner** les investissements des réseaux de BA dans un premier et second **tour de table**
- à **vocation « patrimoniale »** ayant pour objectif de dégager la plus value à la sortie (ce n'est pas un instrument d'optimisation fiscale annuelle ISF)



Critères d'intervention du véhicule d'investissement

- **Sur le même tour qu'un financement réalisé par des BA (direct et SIBA) et aux mêmes termes**
- **Au maximum, pour le même montant que l'investissement réalisé en capital par les BA (sur décision du Comité d'investissement)**
- **Participation minoritaire (en cumul avec l'investissement direct des BA et des SIBA)**



Options juridiques et fiscales retenues

- **SAS à capital fixe** afin de verrouiller la SIBA
 - Libération du capital souscrit sur appels de fonds
- **Fiscalité SCR**
 - **Exonération des plus-values « de sortie » et des dividendes**
 - Pas d'avantages fiscaux à l'entrée
- **Durée : 8 ans**



Réussir, ensemble



Capital Visé : 2 M€

A partir des fonds levés auprès des Business Angels PACA

BA PACA : 700 K€

Effet de levier auprès de financiers/institutionnels

Capitaux Risqueurs : 400 K€

Banque : 400 K€

CDC : 25% des fonds levés

Fond Garantie par OSEO à hauteur de 70% des pertes réalisées.



3 – Environnement et Fiscalité



Environnement économique

- Structures d'accompagnement accordant des **prêts d'honneur** : Réseau Entreprendre, ADIE, 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**.



Réussir, ensemble



Environnement régional

- **Création d'un fonds de co-investissement par le Conseil Régional PACA en faveur des PME/PMI régionales innovantes en phase d'amorçage**
- **Dotation : 12 M€ (6 M€ Europe, 6 M€ Région PACA) par année.**
- **Intervention en fonds propres exclusivement en co-investissement avec un ou plusieurs investisseurs privés (préalablement agréés)**
- **Investissement du fond conjointement aux investissements privés selon le même niveau de risque de subordination (règle du « pari-passu »)**
- **Part des fonds publics dans l'investissement 50% privé/50% public soit 1 Euro privé = 1 Euro public**



Dispositions fiscales

- **Appel aux particuliers (personnes physiques) en réduisant l'impôt 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).
 - Imputation des pertes en réduction d'impôt
 - Dispositif non cumulable
 - 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 salariés
 - CA < 50 millions d' Euros
 - Ne pas être cotée
 - Être soumise à l'Impôt sur les Sociétés
 - Activité industrielle, commerciale, artisanale, agricole ou libérale



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.



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



Réussir, ensemble



Vos questions ?

ANNEXES



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**.



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



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



un véhicule dédié à co-investir au côté des réseaux de BA en PACA

Un véhicule d'investissement :

- prioritairement axé sur des **interventions régionales en PACA**
- Intervenant uniquement en **co-investissement au côté des investissements directs et des SIBA des réseaux PACA**
- à **vocation « patrimoniale »** ayant pour objectif de dégager la plus value à la sortie (ce n'est pas un instrument d'optimisation fiscale annuelle ISF)