

Les business angels travaillent beaucoup et gagnent peu

Leurs investissements dans des start-ups françaises devraient atteindre 150 millions d'euros cette année.

ALORS QUE LE CAPITAL-RISQUE devient frileux, les business angels continuent de financer les jeunes pousses. En France, les investissements de ces personnes physiques qui financent de très jeunes start-up devraient s'élever entre 100 et 150 millions d'euros environ en 2011, selon Philippe Gluntz, président de France Angels, la fédération française des business angels, qui organise à partir de lundi la 6^e édition de la Semaine des business angels. Soit un montant peu ou prou équivalent à celui de 2010, et multiplié par neuf par rapport à son niveau d'il y a six ans.

Il faut dire que le nombre de business angels membres de France Angels a presque triplé au cours des six dernières années, pour

flirter avec les 4.500. Parallèlement, ils se sont regroupés au sein de réseaux associatifs et de sociétés d'investissement de business angels (SIBA), ce qui leur permet d'investir des tickets plus importants dans les entreprises. « Individuellement, un business angel investit entre 10.000 et 50.000 euros dans une société. Ce montant peut être porté entre 250.000 et 300.000 euros dans le cadre de ces regroupements », précise Philippe Gluntz.

■ EXPERTISE BÉNÉVOLE

Mais le nombre de créateurs d'entreprise et, partant, les besoins de financement, augmentent, eux aussi. « Les business

angels n'investissent que dans 5 % des sociétés qui les sollicitent », souligne Philippe Gluntz, tout en ajoutant que cette proportion est supérieure à celle du capital-risque (1 %).

La Semaine des business angels, organisée chaque année dans plusieurs régions de France, vise donc à « recruter » de nouveaux « anges » en faisant mieux connaître cette activité. Pour s'improviser business angel, il faut — au-delà de l'incitation fiscale (*lire encadré*) — disposer de temps. Car il ne s'agit pas seulement d'apporter des fonds à des entreprises en création mais aussi de les faire bénéficier — bénévolement — d'une expertise de chef d'entreprise et d'un réseau de contacts. Consé-

quence, 40 % des business angels français sont retraités, et leur âge moyen est de 55 ans.

Les business angels en puissance ne doivent pas non plus se bercer d'illusions. « Dans 53 % des cas, les business angels ne retrouvent pas leur mise, dans les pays anglo-saxons. Les multiples (de sortie) sont significatifs dans 20 % des cas seulement, avec des taux de rentabilité pouvant atteindre en moyenne 27 % aux États-Unis et 24 % au Royaume-Uni », détaille Philippe Gluntz, qui regrette que de telles statistiques n'existent pas encore pour la France. Où les futurs business angels espèrent toujours tomber sur le Google de demain...

CHRISTINE LEJOUX

DES AVANTAGES FISCAUX À L'IMPACT LIMITÉ

La loi Tépà (en faveur du travail, de l'emploi et du pouvoir d'achat) du 21 août 2007 permet aux assujettis à l'ISF (impôt sur la fortune) qui investissent en direct dans une ou plusieurs PME de bénéficier d'une réduction d'ISF de 75 %, pouvant aller jusqu'à 50.000 euros. Mais « la moitié environ de nos membres ne sont pas assujettis à l'ISF », nuance Philippe Gluntz, président de France Angels, la fédération française des business angels. Pour ce dernier, l'avantage fiscal n'est donc pas la motivation première des business angels français. Il en va autrement au Royaume-Uni, où l'Enterprise Investment Scheme permet aux particuliers investissant dans de petites sociétés de bénéficier d'une déduction fiscale de 30 % non pas sur l'ISF mais sur... l'impôt sur le revenu. Pas étonnant, donc, que le Royaume-Uni compte quelque 40.000 business angels.