



PHOTO: DR

■ **Véronique Nguyen**,
professeur affiliée
à HEC, associée
chez Finexent

Croissance Business angels, unissez-vous !

Déplorant le faible nombre de business angels en France (4 000, soit dix fois moins qu'en Grande-Bretagne et cent fois moins qu'aux Etats-Unis), l'Etat a pris plusieurs mesures, dont la dernière en date est une réduction d'ISF au titre des investissements dans les PME. Avec une mise moyenne de 70 000 euros, les business angels français apportent, sans garantie, des liquidités, et surtout leur expérience et leur réseau relationnel. Une véritable aubaine ! Claude Rameau, le président de France Angels, estime cependant que seulement un investissement sur dix permet de dégager une plus-value (les fonds de capital-risque français atteignent

péniblement une rentabilité nulle avec un taux de réussite de 50 %). Au-delà des incitations fiscales, comment ne pas dégoûter ces bonnes volontés ? Souvent isolés, les business angels ne bénéficient pas d'économies d'échelle dans leur collecte d'informations, ni de système de partage du savoir, ni de réseau pour alimenter leur « deal-flow », prendre des références ou identifier les bons prestataires. Comme leurs ressources sont limitées, ils effectuent rarement des « due diligences » (audits avant prise de participation). Leurs contrats d'investissement, quand ils existent, sont simples et comportent rarement des clauses de liquidation préférentielle ou

de vente forcée, qui leur assureraient liquidités et protection du capital investi. Leur position minoritaire fait qu'ils sont pieds et poings liés avec les dirigeants, sans possibilité de peser sur les décisions. Ils ont de surcroît généralement beaucoup moins de temps pour suivre leurs participations qu'un chargé d'investissement dans un fonds. S'ils veulent s'inscrire dans la durée, les business angels auraient donc tout intérêt à se professionnaliser et à se regrouper : pour partager expérience, réseaux et informations, financer « due diligence » et pactes d'actionnaires, organiser le processus de décision ou déléguer le suivi des participations à un « lead business angel ».