

## Les réseaux locaux de *Business Angels* en Ile-de-France

Né au États-Unis, le mouvement des *Business Angels* (investisseurs privés) s'est propagé à l'Europe au début des années 80. Fortement présents au Royaume-Uni, aux Pays-Bas, en Finlande et en Irlande, ces investisseurs sont également de plus en plus nombreux dans le reste de l'Europe. L'Ile-de-France, de par la nature de son économie, tient une place privilégiée en France. Bien que récents, les réseaux de *Business Angels* s'y développent plus rapidement que dans les autres régions françaises.

Les créations récentes d'un fonds régional d'amorçage, d'un fonds régional de garantie et de dispositifs départementaux de prêts d'honneur devraient pallier aux difficultés des entrepreneurs franciliens pour créer et développer leurs entreprises.

A cet égard, les *business angels* leur offrent une possibilité supplémentaire et originale de financement.

### *Business Angel* et Réseaux de *Business Angels*: qui êtes-vous ?

Les *business angels* sont définis par l'EBAN<sup>(1)</sup> comme des investisseurs privés informels qui prennent part au capital de petites et moyennes entreprises. Ce sont souvent d'anciens chefs d'entreprises qui, ayant vendu leurs sociétés, apportent non seulement des capitaux mais également, et surtout, leurs compétences, expériences et réseaux relationnels. Outre d'ex-entrepreneurs, on trouve égale-

ment parmi les *business angels*, de jeunes retraités, des cadres ayant des responsabilités dans des grandes entreprises, des avocats, des experts comptables, des notaires, voire même des chefs d'entreprises toujours en activité.

Leurs motifs d'investissement sont très variés : diversification et rentabilité financière, développement local ou désir de vivre l'aventure de la création d'entreprise par procuration.

Comme l'indique le graphique ci-dessous, ces investisseurs particuliers interviennent essentiellement lors des premières étapes de la création de l'entreprise, lorsqu'ils peuvent encore acquérir de larges parts, malgré leurs moyens financiers limités par rapport aux besoins des entreprises (entre 10 000 et 250 000 euros soit entre 65 000 et 1 600 000 francs). Les taux de rendement qu'ils exigent sont conformes au stade du

(1) *European Business Angels Network*  
<http://www.eban.org>

Types de financement selon la phase de développement

Amorçage	Start-up	1 <sup>er</sup> tour	2 <sup>ème</sup> tour	Phase ultérieure
Fonds propres				
Amis et famille				
<i>Business Angels</i>				
Capital-risqueurs				
Partenaires stratégiques				
Marché boursiers				
Crédit commercial et crédit fournisseur				
Prêts aux entreprises commerciales				
Prêts sur actifs				
Fonds publics				

Source : D'après B. Leleux, *Les Échos, L'art du Management* n°15, 16 mai 2001.



INSTITUT D'AMÉNAGEMENT  
ET D'URBANISME DE LA  
RÉGION D'ILE-DE-FRANCE

15, rue Falguière  
75740 Paris Cedex 15  
Tél. : 01.53.85.77.40

Les réseaux locaux  
de *Business Angels*  
en Ile-de-France

Exemples étrangers

Aux États-Unis, où la tradition des *business angels* est solidement ancrée, ces particuliers fortunés constituent probablement la plus importante source de financement pour les nouvelles entreprises. Ces investisseurs interviennent seuls ou en groupes mais leur spécialisation est plus poussée qu'en Europe : on identifie généralement neuf types de *business angels*, selon le retour sur investissement qu'ils attendent (*value-added investor*), le contrôle qu'ils veulent prendre sur l'entreprise (*partner investor*) ou leur intérêt pour des causes «citoyennes» (*socially responsive private investor*).

Le Royaume-Uni est le pays européen où le phénomène *business angels* est le plus développé puisqu'on y trouve entre 20 000 et 40 000 *business angels* actifs et 46 réseaux locaux. L'université de Southampton estime que les *business angels* investissent chaque année environ 750 millions d'euros dans 3 500 nouvelles entreprises. Ceci est le résultat d'une politique nationale volontariste (politique fiscale, aides gouvernementales aux réseaux locaux). Aux Pays-Bas, le nombre de *business angels* est estimé entre 2 500 et 3 500. Ils investissent en moyenne 1,5 milliard d'euros (9,8 milliards de francs) par an dans 2 800 sociétés. Ce chiffre élevé, compte tenu de la taille du pays, s'explique par un système fiscal très attractif pour les particuliers.

Source : [www.business-angels.com](http://www.business-angels.com), Eban et BVCA.

développement, mais ils peuvent être plus bas selon les objectifs poursuivis par ces investisseurs.

Enfin, ces investisseurs s'impliquent essentiellement dans des projets situés dans la région où ils résident c'est à dire dans un rayon de 100 kilomètres autour de chez eux.

Aux États-Unis, une personne sur 750 est un *business angel*, contribuant ainsi aux 40 milliards de dollars investis en l'an 2000 en Amérique du Nord. En Europe, où la tradition du capital-risque est plus faible, le phénomène est moins impressionnant. Ainsi, EBAN estime le nombre d'investisseurs actifs à 125 000 et le nombre d'investisseurs potentiels à un million. La masse des fonds *Business Angels* susceptibles d'être disponibles à des fins d'investissement est également évaluée entre 10 et 20 milliards d'euros.

Souvent solitaires, les *business angels* créent ou participent à un nombre croissant de réseaux ou de clubs. Ces derniers leur permettent de rompre leur isolement et facilitent surtout la mise en relation avec les entrepreneurs à la recherche de financements. Ces réseaux ou clubs assurent l'information des investisseurs, la sélection des projets et offrent un cadre formel aux échanges entre les deux parties. Cette fonction d'interface s'effectue de plusieurs façons : confrontation

informatique de l'offre des investisseurs et de la demande des entrepreneurs, édition de lettres ou de revues spécialisées, organisation de rencontres, forums ou foires aux projets. On dénombrerait en 1999, 77 réseaux de *business angels* en Europe, contre 54 deux ans auparavant. Ces réseaux sont associés à l'échelle européenne à travers l'EBAN.

Les réseaux de *business angels* se partagent en trois types : les régionaux, les thématiques et les télématiques. Au sein de chacune de ces catégories, on distingue également des réseaux commerciaux et des réseaux de type associatif. Dans le cas des réseaux associatifs, l'initiative et l'implication des partenaires institutionnels comme, en France, les Conseil généraux ou régionaux, les Unions patronales ou les chambres de commerce, sont très importantes.

Enfin, on pourra relever que les réseaux européens de *business angels* ne se contentent pas de leur rôle d'intermédiation entre les souhaits des investisseurs et les demandes des entrepreneurs. Ils peuvent également jouer un rôle actif pour la formation ou l'accompagnement des entrepreneurs (préparation d'un plan d'affaires par exemple) ou des investisseurs. Enfin, certains réseaux locaux de *business angels* jouent un rôle stratégique vis-à-vis du développement local.

L'activité des réseaux de *business angels* en Europe (en unités)

	Nombre de <i>business angels</i>	Réseaux de <i>business angels</i>	Nombre d'opérations financées
1997	2 873	54	289
1998	4 037	66	419
1999	8 432	77	402

Ces effectifs ne portent que sur ceux identifiés par EBAN, ce qui explique des effectifs nettement inférieurs aux estimations nationales. Ces données n'ont pas été collectées selon une méthodologie commune au sein des États membres de l'Union Européenne.

Source : EBAN cité par EURADA, avril 2001.

**L'activité  
des business angels  
en France et  
en Ile-de-France**

La société [business-angels.com](http://business-angels.com) estime à 40 000 le nombre potentiel d'investisseurs privés en France pouvant investir environ 15 000 euros

Les réseaux locaux  
de *Business Angels*  
en Ile-de-France

(100 000 francs) minimum. Parmi eux, France Angels n'en considère que quelques milliers comme actifs, alors qu'entre 20 000 à 40 000 *business angels* sont actifs sur le sol britannique. Cette différence souligne la faible proportion de *business angels* actifs en France, au regard de ce qui se passe dans les autres pays industrialisés.

Portrait du *business angel*  
français

Le *business angel* français est très majoritairement un homme âgé de 53 ans en moyenne, avec une expérience d'ancien dirigeant ou d'ancien créateur d'entreprise. Les principaux domaines d'expertise de ces investisseurs privés sont : l'industrie de pointe (32 %), les biens de consommation (16 %), la finance (15 %) ou l'audit-conseil (13 %). Deux investisseurs sur trois privilégient la phase d'amorçage pour investir.

Les réseaux de *business angels* sont très récents en France, à l'exception du rôle précurseur de l'association Leonardo, créée en 1989, dont le Président, Yves Delacour, a été pionnier en France. Il a fallu attendre l'année 2000 pour que les réseaux de *business angels* se développent activement à Paris et dans l'hexagone. Le développement des *business angels* en France se fait désormais dans un contexte favorable puisque les pouvoirs publics cherchent à faciliter les investissements des particuliers dans les entreprises (voir l'encadré), même si l'Association France Angels souligne

qu'il serait nécessaire d'accroître les possibilités de réduction d'impôt en cas de souscription au capital d'entreprises récemment créées<sup>(2)</sup>.

Début 2001, on recense environ 25 réseaux qui permettent d'entrer en contact avec des *business angels* en France, dont une douzaine de réseaux locaux. Deux représentations nationales co-existent en France : Leonardo et France Angels, chacune poursuivant des objectifs différents. Leonardo développe son propre modèle éprouvé et ciblé sur des projets avec de forts besoins financiers. France Angels poursuit un autre objectif : fédérer les réseaux locaux et commerciaux de *business angels* en France et vulgariser leur activité auprès des investisseurs privés potentiels.

Les réseaux locaux associatifs, que l'on retrouve dans tous les pays européens, offrent une alternative aux réseaux commerciaux. Même si les montants levés sont moins importants dans les réseaux locaux, les porteurs de projets mettent en avant le côté relationnel qui leur permet d'avoir un accès privilégié au *business angels*.

Les réseaux locaux  
de *business angels*  
en Ile-de-France

L'activité des *business angels* en Ile-de-France passe à la fois par les réseaux

nationaux qui sont tous implantés dans la capitale, mais également par les cinq réseaux associatifs locaux. L'enquête réalisée par l'IAURIF et EFICEA s'est intéressée à la situation des réseaux associatifs locaux qui sont tous en phase de démarrage. Les réseaux associatifs locaux franciliens sont récents et se sont créés avec l'appui technique du Conseil régional. Le premier est né en juin 1998 (Invest Essor), le dernier en juillet 2000 (Invest 95). Ces réseaux permettent, en Ile-de-France, de combler un manque de financement ressenti par les créateurs, notamment dans la première phase de développement. En outre, les responsables privilégient la mise en relation des porteurs de projets et des investisseurs de manière plus « humaine », où le relationnel a autant d'importance que le financement. Selon une étude menée par la Jeune Chambre Economique de Neuilly-sur-Seine auprès de chefs d'entreprises ayant personnellement investi dans de nouvelles sociétés,

Les avantages fiscaux  
pour le développement  
des *business angels* en France

Les investissements effectués dans une société non cotée donnent droit à une réduction d'impôt sur le revenu de 25 % de la somme investie, dans la limite de 37 500 francs pour une personne seule et 75 000 francs pour un couple. En cas de perte de l'investissement due à la cessation de paiements de la société, il est possible de déduire cette perte du revenu global. Le délai est maintenant fixé à huit ans entre la création de la société nouvelle et la mise en cessation de paiements. De plus, les personnes investissant dans des sociétés nouvelles, touchant leurs plus-values de cession peuvent bénéficier d'un report d'imposition si le produit de cette vente est réinvesti.

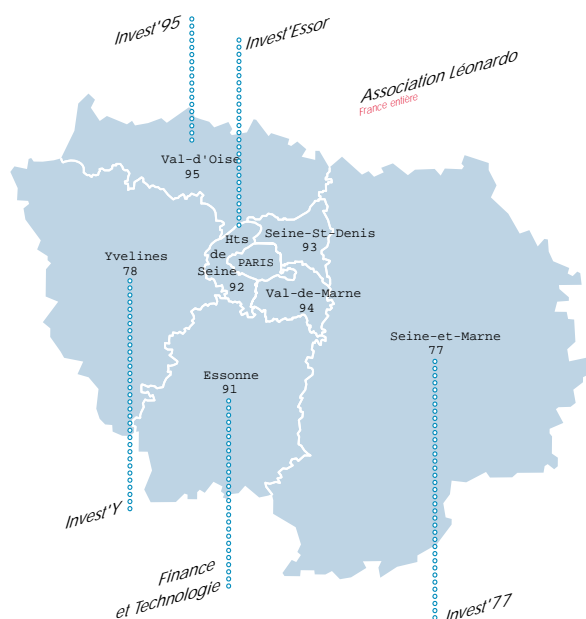
Les réseaux de *business angels* en France

Réseaux nationaux portés ou non par des sociétés commerciales	Leonardo finance, Atelier de l'innovation, proxicap, France Finance et Technologie, Professional Network, Défi start-up, Planet start-up, I back, Venture capital report, Capital et croissance, Stock on the web, First tuesday, MGT.
Réseaux locaux associatifs en Ile-de-France	Invest Essor (Hauts-de-Seine), Invest'95 (Val-d'Oise), Invest'Y (Yvelines), Finance et Technologie (Essonne) et Invest'Est 77 (Seine-et-Marne).
Réseaux locaux en province	Symbiose (Laval), Arange (Rennes), Atlantic'Emergence (Nantes), Leonardo rand Sud-Ouest (Toulouse), Leonardo Link (Lille), B2A Alsace (Strasbourg) et B2A Franche Comté (Montbéliard).

Source : D'après Conseil Régional d'Ile-de-France et Le Revenu, 2001.

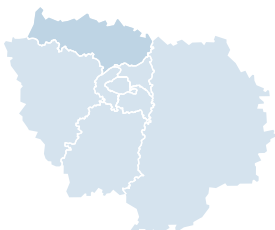
(2) Propos tenus lors d'une réunion au Sénat le 4 juillet 2001.

## Les *business angels* en Ile-de-France et leur zones d'interventions



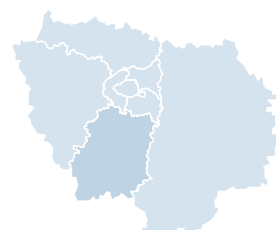
**Invest'95**  
Créé en juin 2000  
500 KF levés depuis juin 2000  
40 Business Angels  
Réunions mensuelles dans Mairies

Zone d'intervention :  
régionale mais essentiellement 95  
Contact : [invest95@mageos.com](mailto:invest95@mageos.com)



**Finance et Technologie**  
Créé en 1999  
20 - 25 MF levés en 2000 - 2001  
36 Business Angels  
Tête-à-tête, RdV

Zone d'intervention :  
91 + Ile-de-France  
Contact : [www.finance-technologie.com](http://www.finance-technologie.com)



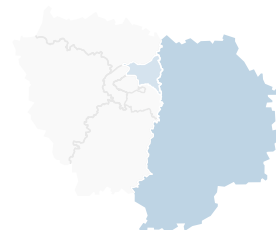
**Invest'Essor**  
Créé en juin 1998  
9 MF levés jusqu'en juin 2000  
100 Business Angels  
Réunions mensuelles dans Mairies

Zone d'intervention : 92  
Contact : [www.club-essor92.com](http://www.club-essor92.com)



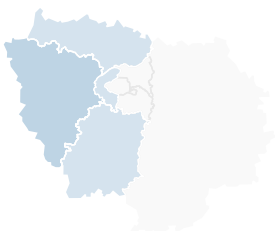
**Invest'77**  
Créé en juillet 2000  
500 KF levés depuis juillet 2000  
20 Business Angels  
Réunions mensuelles au Conseil Général

Zone d'intervention :  
77 + 93  
Contact : [www.chez.com/clubinvest77](http://www.chez.com/clubinvest77)



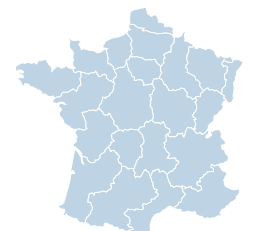
**Invest'Y**  
Créé en juin 2000  
280 KF levés depuis juin 2000  
30 Business Angels  
Réunions mensuelles dans Mairies

Zone d'intervention :  
78 + limitrophes  
Contact : [www.clubdescreateurs.com](http://www.clubdescreateurs.com)



**Association Leonardo**  
Créé en 1989  
Montant total levé : inconnu  
500 Business Angels  
Petit-déjeuners mensuels

Zone d'intervention :  
France entière  
Contact : [www.leonardo.asso.fr](http://www.leonardo.asso.fr)



80 % d'entre eux considèrent leur investissement comme une réussite, personnelle et financière.

Le rôle d'intermédiation des réseaux, qui est au cœur de leur activité, s'arrête dès lors que la négociation commence entre les porteurs de projets et les investisseurs.

Le financement de ces structures est essentiellement privé, à travers les cotisations payées par les investisseurs et, quelquefois, les porteurs de projets. Certains, comme Invest'Essor et Finance et Technologie, ont une part de financement public mais la majorité de leurs fonds provient de leurs membres.

Ces réseaux permettent aux investisseurs et aux créateurs de se rencontrer lors de réunions souvent mensuelles, organisées fréquemment avec la participation des mairies du département qui prêtent une salle pour l'évènement. Ce lien départemental est essentiel et les responsables des réseaux insistent sur la nécessité d'associer les Services d'Action Economique des mairies à la dynamique qu'ils engendrent localement.

En Ile-de-France, on compte plus de 200 *business angels* répertoriés par les réseaux locaux. Les montants levés sont très différents entre les réseaux (20-25 millions de francs sur l'année 2000 – 2001 pour Finance et Technologie, 9 millions de francs pour Invest'Essor entre 1998 et 2000), mais les autres réseaux se situent dans une phase de croissance et sont en pleine montée en puissance. La plupart des réseaux sont généralistes et acceptent des projets dans n'importe quel secteur d'activité, du moment qu'il soit créateur de valeur. Seul Finance et Technologie axe son action sur les Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication (les NTIC) et sur les biotechnologies.

Enfin, les réseaux enquêtés nous ont fait part d'une nouvelle mission : la création d'un fonds commun. C'est le cas d'Invest'Y qui a créé une petite société de capital risque où chaque *business angel* investit une somme «raisonnable». Une expérience similaire a lieu dans les Hauts-de-Seine autour d'un groupe d'investisseurs. Avec ce nouvel outil, le potentiel d'investisseurs s'élargit considérablement et le groupe peut alors prendre une part plus importante dans la société nouvellement créée.

### Les attentes des réseaux locaux de *business angels* franciliens

Même si l'Ile-de-France est la région qui concentre le plus de réseaux locaux de *business angels*, les responsables de ces mêmes réseaux s'interrogent sur leur propre développement. Au-delà d'un esprit d'entreprise moins présent que dans le monde anglo-saxon, l'Ile-de-France, de par sa taille et le relatif anonymat que cela implique, ne favorise pas «l'esprit de clocher», ce qui est une faiblesse eu égard à l'importance du relationnel dans ces réseaux. De plus, l'Ile-

de-France est une région complexe où les créateurs ont parfois des difficultés à les identifier. Les responsables des réseaux insistent aussi sur le fait que l'Ile-de-France ne possède que des clubs de porteurs de projets alors que les autres régions ont des réseaux tournés vers les investisseurs (notamment en Alsace). Il semble nécessaire d'évoluer vers ce deuxième modèle pour trouver plus d'investisseurs et ainsi arriver à financer plus de projets.

Enfin, les responsables locaux des réseaux de *business angels* sont confrontés à un manque de vocations. Ils éprouvent des difficultés à «recruter» des investisseurs. Deux raisons principales sont invoquées :

- ces réseaux sont assimilés aux financeurs des entreprises de la nouvelle économie et leurs activités ne sont pas encore connues du grand public et des investisseurs potentiels;
- l'anonymat est une donnée essentielle pour les investisseurs et ils hésitent à participer à de telles structures qui garantissent pourtant un parfait anonymat à leurs membres.

Pour faire face à leurs problèmes de développement, les réseaux franciliens attendent des aides très ciblées, essentiellement de la part du Conseil

### Les services offerts par les réseaux locaux de *business angels* en Ile-de-France

	Inv'Est 77	Invest'Y	Finance et technologie	Invest'Essor	Invest 95
Identification des BA dans le département	Presse, salons, Internet, plaquette	Réseau relationnel mailing, presse	Presse, mailing relationnel	Presse relationnel	Réseau relationnel mailing, presse.
Assistance aux entrepreneurs	Non	Business plan, stratégie, répétition Entretien	Aide dans la stratégie, répétition	Etude du projet initial, répétition Entretien	Aide pour monter business plan.
Formation des BA	Non	Non	Non	Deux réunions par an sur thèmes variés	Réunions mensuelles
Organisations de manifestations / forums	Réunions mensuelles au CG	Réunions mensuelles	RDV, tête à tête, Conventions d'affaires	Réunions mensuelles	Réunions mensuelles
Diffusion de bulletins / revues	Parutions dans le bulletin départemental	Internet (site web)	Non	Non	Non
Mise en relation informatique / internet	Non	Non	Non	Non	Non

Source : enquête Iaurif – Eficéa, 2001.



régional, l'État leur semblant trop éloigné de leurs attentes et besoins. Ces aides devraient être distribuées avec discernement, en privilégiant la pérennisation des réseaux existants, à travers des campagnes de sensibilisation (notamment tournées vers les investisseurs), de simplification et d'aide au financement des réseaux (par exemple, remboursement des frais de téléphone des bénévoles). Les réseaux souhaiteraient également proposer des séances de formation et de conseil aux investisseurs mais le temps, les moyens et quelquefois les connaissances juridiques leur manquent. Des aides plus spécifiques et simplifiées pourraient également être proposées aux créateurs. Cependant, tous insistent sur la nécessité de conserver l'esprit «club», garant de l'anonymat des investisseurs et de la réussite des réunions de présentation.

### Des initiatives à soutenir

Cette enquête sur les réseaux locaux de *business angels* en Ile-de-France tire un bilan positif de leurs interventions en faveur du financement et du suivi d'entreprises franciliennes à fort potentiel de croissance. En effet, ces réseaux permettent de mobiliser des capitaux et des capacités d'expertise pour des coûts globaux de fonctionne-

ment très faibles. Ils forment un complément efficace aux fonds d'amorçage, au capital-risque ou aux autres aides existantes. Leurs résultats, après seulement quelques années, voire quelques mois d'existence, sont très positifs et leur potentiel de développement, comme nous le montrent les exemples des États-Unis ou de la Grande-Bretagne, est encore très élevé. Au moment où ces réseaux locaux se développent et se structurent, et à l'instar d'un mouvement déjà opéré à l'étranger, il semble souhaitable que les pouvoirs publics soutiennent ces initiatives par plusieurs types de mesures : une politique fiscale plus incitative pour les particuliers souhaitant investir dans les entreprises, des actions de sensibilisation et de promotion de l'activité de *business angels* afin de multiplier les «vocations» et des mesures de soutien directes aux réseaux locaux. En contrepartie de ces aides, il serait nécessaire que les pouvoirs publics incitent les deux associations nationales de *business angels* à créer une charte de déontologie à destination des *business angels* et de leurs réseaux. De même, un bilan régulier de leur activité (taille du réseau, nombre de projets présentés, montants levés...) pourrait leur être demandé.

### Bibliographie

- BVCA, January 2001, *Report on Business Angel Network Investment activity 1999/2000*, BVCA, London ([www.bvca.co.uk](http://www.bvca.co.uk)).
- EBAN, Février 1998, *Rapport de diffusion sur le potentiel des investissements et des réseaux de Business Angels en Europe*, EBAN - EURADA, Bruxelles ([www.eban.org](http://www.eban.org)).
- Eficéa, *Répertoire des réseaux d'investissement de particuliers dans les entreprises à potentiel*, 2001.
- EURADA, Avril 2001, *Le financement des entreprises en Europe*, Eurada News, numéro spécial 1, Bruxelles.
- France Angels, Juillet 2001, *Les réseaux locaux de business-angels*, note de travail.
- IAURIF, 2001, *Vitalité économique francilienne et création d'entreprises*, Note Rapide sur l'économie, n° 182.
- Jeune Chambre Économique de Neuilly, 1999, Enquête auprès des Investisseurs-Dirigeants d'Entreprises.
- LELEUX B., 2001, *Les jeunes entreprises en quête de capitaux*, Les Échos supplément L'Art du Management n°11, n°18 404 du mercredi 16 mai 2001.
- PALLANCA-PASTOR G., CAILLOUX J.-P., CAZALAS F., 2000, *Business angel. Une solution pour financer les start-up*, Les Éditions d'Organisation, avril 2000
- SOLON D. avec DELEAU P. et FONTANA S., 2001, *Enquête sur les nouveaux clubs de business angels*, Le Revenu, n°614, vendredi 30 mars 2001.



Échange, Information pour la création d'entreprises et d'activités  
[www.eficea.org](http://www.eficea.org)

Directeur de la publication : Jean-Pierre Dufay - Rédactrice en chef : Catherine Grolée-Bramat assistée d'Emmanuelle Pellegrini -  
Article : Vincent Gollain et Aurélien Merat (IAURIF-DEDL), Cyril Rollinde et Myriam Arles (EFICEA) -

Conception réalisation : Studio Iaurif

Diffusion par abonnement : 350 F pour 10 numéros - Service diffusion-vente Tél. : 01.53.85.79.38 - Le numéro : 35 F -

Librairie d'Ile-de-France : 15, rue Falguière - 75015 Paris - Tél. : 01.53.85.77.40 - <http://www.iaurif.org> ISSN 1161-7578

