

Les Echos N°21204 du 13 Juin 2012

Page n° 3

SPÉCIAL SALON DES ENTREPRENEURS LYON - RHÔNE-ALPES STRATÉGIE

Ouvrir son capital pour augmenter ses fonds propres

« Love money », fonds d'investissement, « crowdfunding »... les solutions pour gonfler ses fonds propres ne manquent pas.

Trouver des fonds pour lancer son business ou pour le développer ? Le Graal dans un contexte économique tendu... Le financement privé est aujourd'hui devenu quasi incontournable. En général, la chaîne de financement suit un ordre chronologique : « love money » et « crowdfunding », « business angels », capital-risque et enfin capital-développement. Selon les formules, les montants en jeu, les critères et les exigences varient ! Pour dynamiser leur trésorerie, les jeunes entrepreneurs se tourneront en priorité vers la « love money », en sollicitant l'appui financier de leurs proches (famille, amis, réseau professionnel) ou des réseaux spécialisés comme les associations Love Money pour l'emploi, qui mettent en relation des entreprises en recherche de fonds propres et des particuliers investisseurs. Autre possibilité : le « crowdfunding » ou la finance participative. Cette formule permet, via des sites Internet (Wiseed, Friendsclear, Octopousse, etc.), de financer des projets en faisant appel à la générosité des internautes. Selon les acteurs du secteur, en 2011, le « crowdfunding » aurait permis de lever 6 millions d'euros et de soutenir 15.000 porteurs de projet. Plus classiques, les « business angels » sont également des partenaires de poids pour financer les entreprises. En plus de leurs apports financiers, ces investisseurs, souvent eux-mêmes chefs d'entreprise, partagent leur expérience et leur réseau. Ils investissent individuellement ou via un groupement, qui peut être thématique (Angels Santé ou Femmes Business Angels, par exemple). En France, on compte environ 4.000 « business angels », membres de France Angels. L'investissement moyen par entreprise est de 136.000 euros, pour un tour de table moyen de 350.000 euros. Cette formule est particulièrement adaptée aux jeunes entreprises en quête de fonds et d'expertise après quelques années d'activité.

Incitations fiscales

Le capital-investissement (via le capital-risque pour des entreprises en phase d'amorçage et le capital-développement pour des entreprises plus matures) prend la forme de fonds propres injectés dans des entreprises à fort potentiel. Selon l'Afic (Association française des investisseurs en capital), les montants unitaires investis sont compris entre quelques centaines de milliers d'euros et 5 millions d'euros. Elena Hagege, créatrice de Shoette, une gamme de ballerines innovantes, est passée par là : « *Après avoir démarré avec des économies, 10.000 euros, j'ai rencontré un membre de Kima Ventures. Nous avions besoin de 50.000 euros mais Kima nous a conseillé de lever davantage. Fin 2011, nous avons réuni 100.000 euros, ce qui correspond au ticket standard de ce fonds !* »

Des incitations fiscales existent pour doper ces financements privés : une réduction d'impôt sur le revenu, égale à 18 % du montant des versements, avec un plafond de versement pouvant atteindre 50.000 euros (personne seule), et 100.000 euros (couple) ou une réduction d'ISF, égale à 50 % de l'apport, dans la limite de 45.000 euros. Mais ces avantages fiscaux sont en baisse et laissent craindre un tarissement, comme l'explique Philippe Gluntz, président de France Angels : « *Dans une situation économique tendue, le risque de voir les aides publiques se réduire est réel. Actuellement, de plus en plus de chefs d'entreprise doivent à nouveau faire appel à des "business angels" pour un deuxième ou troisième tour de table car ils ne trouvent pas d'autres solutions.* » Dans ce même combat, l'Afic tente de convaincre le nouveau gouvernement d'orienter davantage l'épargne privée vers les entreprises, en revoyant à la hausse les réductions d'impôts comme cela se pratique déjà dans les pays anglo-saxons.

VALERIE TALMON

