

Sous l'aile des «business angels»

Ce ne sont pas les entrepreneurs en herbe qui manquent, de jeunes entrepreneurs d'ici et d'ailleurs qui foisonnent d'idées intéressantes et innovantes, mais qui se retrouvent confrontés aux réticences grandissantes des banques à leur accorder des crédits pour qu'ils puissent mener à bien leur projet. Heureusement, des «business angels» volent à leur secours pour parer à cette difficulté de taille. Qui sont-ils? Quelles sont leurs motivations? Vincent Hieff, Attaché au Département Création et Développement des Entreprises de la Chambre de Commerce et «Managing Director» du «Luxembourg Business Angel Network a.s.b.l.», nous éclaire sur le sujet dans cette interview.

“ L'Etat serait bien avisé s'il développait plus d'incitants en faveur des «business angels» ”

Monsieur Hieff, qu'est-ce qu'un «business angel»?

Un «business angel» est un investisseur privé, souvent un entrepreneur doté d'une certaine expérience, qui investit dans des start-up, généralement à caractère innovant. Il est habituellement le premier à le faire, et ce, dans la phase d'investissement de la société, voire même dès sa création, prenant ainsi un maximum de risques.

Un «business angel» ne se contente toutefois pas uniquement de proposer du financement, il participe également activement à la gestion de la société et ouvre, par exemple, son réseau au porteur de projet.

Pourquoi opter pour le financement de projets plutôt «fragiles»?

Les banques se montrent de plus en plus prudentes dans l'attribution de fonds à de jeunes start-up, surtout lorsqu'il s'agit de projets innovants.

Les investisseurs privés, dont il est question ici, connaissent souvent mieux le monde de l'entreprise, et en particulier certains secteurs bien précis, dans lesquels ils auront plutôt tendance à investir.

S'ils cherchent bien évidemment un retour sur investissement conséquent, soit trois à cinq

fois leur mise de départ, il n'en reste pas moins que leur action revêt une dimension sociétale.

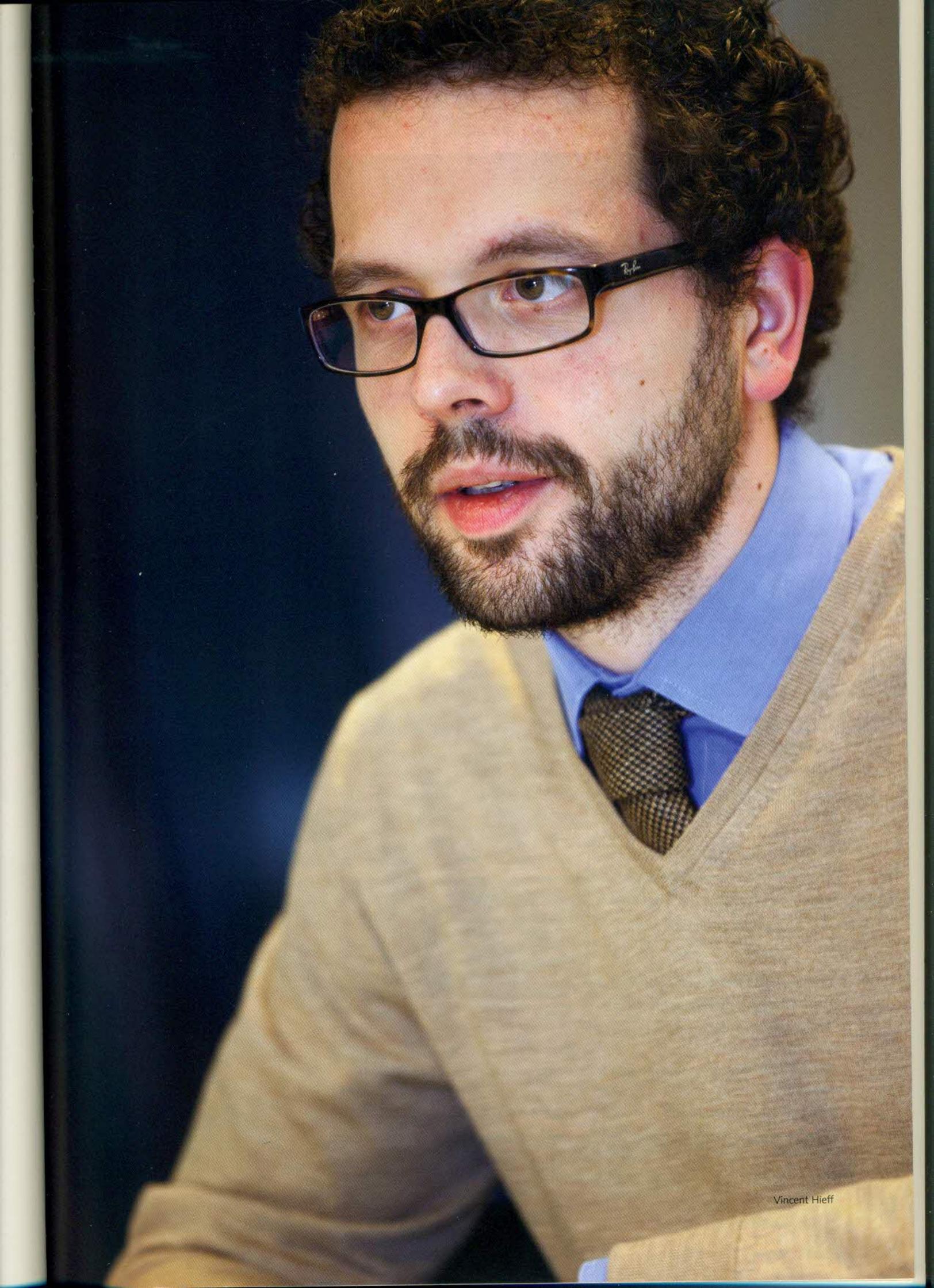
Les risques étant plus élevés chez les start-up innovantes que dans des entreprises traditionnelles, les «business angels» investissent généralement dans un «portefeuille» de start-up, en vue de s'assurer une répartition des risques sur plusieurs projets.

Qu'est-ce qu'un réseau de «business angels» et pourquoi la Chambre de Commerce soutient-elle une telle initiative?

Nous avons, comme vous le savez, une multitude d'initiatives de soutien à l'entreprenariat au Grand-Duché, tel que le programme «BusinessMentoring», par exemple.

Le réseau des «business angels» s'inscrit dans ce cadre. Il est tout simplement composé d'adhérents, les «business angels», qui se sont réunis au sein d'un réseau, réseau auquel la Chambre de Commerce apporte un soutien administratif et logistique.

Il en va de même pour les start-up qui nous soumettent leurs projets innovants. Nous jouons dans ce cadre le rôle de filtre et de plateforme d'échange avec les investisseurs du réseau.



Vincent Hieff



Nous avons également pour mission de promouvoir l'activité du réseau LBAN, (ndlr: 'Luxembourg Business Angels Network'), par le biais de conférences et d'ateliers thématiques ou encore de «pitchings» pour informer et préparer au mieux les entrepreneurs en passe de concrétiser leur projet.

Quel type de projet un «business angel» cible-t-il généralement?

Ce sont majoritairement des projets liés aux technologies de l'information et de la communication, ayant trait au cloud computing notamment, mais aussi -de plus en plus- des projets liés à la biotechnologie et à la biomédecine, tous ces projets nécessitant des mises de fonds de départ importantes.

Combien de projets innovants retrouvons-nous sur le territoire luxembourgeois chaque année?

Il y a actuellement entre 30 à 40 projets innovants retenus par année. Nous espérons qu'avec le développement du site d'Esch/Belval, de son «Incubateur national» qui verra le jour en septembre et de l'Université, des spin-offs viendront également s'y implanter à moyen terme.

Nous pouvons néanmoins constater un afflux de porteurs de projets innovants et de chercheurs issus du monde entier, qui s'installent au Grand-Duché, ce qui augmente aussi le nombre de projets innovants sur le territoire.

Comment un «business angel» investit-il?

Contrairement à un institut bancaire, un «business angel» entre directement dans le capital de la société. En contrepartie du financement qu'il apporte, il obtient des actions et, en général, également un siège au conseil d'administration.

Après quelques années, il vend généralement ses parts, en vue de récolter, avec un peu de chance, un multiple de sa mise de départ.

Quel est le rôle de l'Etat vis-à-vis des «business angels»?

L'Etat serait bien avisé s'il développait plus d'incitants en faveur des «business angels» à investir dans de telles sociétés en mettant en place des mécanismes divers comme des avantages fiscaux, des solutions de co-investissement qui complèteraient la mise de départ, etc., tout cela dans un objectif de répartition des risques.

Dans ce contexte, l'Etat via la Société Nationale de Crédit et d'Investissement, la SNCI, avec le concours du Fonds Européen d'Investissement, vient de créer le 'Luxembourg Future Fund', un fonds de 120 millions d'euros dont vraisemblablement 10 millions seront alloués aux projets retenus par des investisseurs privés, du type «business angel» et «family office» Il faut à ce sujet aussi saluer l'engagement du nouveau ministre de l'Economie, Etienne Schneider, qui a bien compris l'enjeu et qui souhaite activement soutenir les «business angels».

Quelles sont les nouvelles tendances du monde des «business angels»?

Il y a de plus en plus de regroupements d'investisseurs en faveur de fonds communs, que ce soit au Luxembourg ou ailleurs... ce qui ne fait pas que des heureux, puisqu'ils «cannibalisent» en quelque sorte certains petits fonds d'investissement institutionnalisés.

Permettez-moi, pour finir, d'ajouter que le LBAN s'inscrira à son tour dans une dimension grand-régionale, avec la création d'une plateforme commune visant à financer des projets transfrontaliers, et ce, pour renforcer la dynamique au sein de la Grande Région. Je me dois aussi de mentionner - dans ce contexte global - 1,2,3 GO ainsi que Luxinnovation, nos partenaires historiques, qui facilitent grandement nos démarches transfrontalières. À noter, d'ailleurs, que la Chambre de Commerce a placé l'année 2012 sous «le signe de la Grande Région».

Chambre de Commerce
7, rue Alcide de Gasperi
B.P. : L-2981 Luxembourg
Tél. : 42 39 39-1
Fax : 43 83 26
Contact : Iban@Iban.lu
www.cc.lu – www.Iban.lu