

Groupement CENTRALE BUSINESS ANGELS

Retour sur la 1^{ère} Conférence du Groupement du 6 juin 2013

Rappel de l'ordre du jour en Annexe1

Liste des inscrits en Annexe2

Déroulé de la Conférence

1-Présentation du groupement CENTRALE BUSINESS ANGELS par Gérald Farenc, président

Sa genèse, sa mission, ses objectifs, son partenariat ...

Lien sur les planches

<https://docs.google.com/file/d/0B3e9mABq-q5GUGJVdGhVUKU4VEE/edit?usp=sharing>

Aujourd'hui, c'est la concrétisation d'une nouvelle tentative de lancement du groupement pour fédérer les Centraliens Business Angels (CBA), à côté du groupement Centrale Entrepreneurs pour aider les entrepreneurs.

Les CBA ont également une vocation de coaching pour aider les entrepreneurs, également à travers l'incubateur de l'école Centrale Paris, ou les incubateurs des autres écoles lorsque le groupement se sera élargi.

Présentation du bureau et de ses différents membres.

Définition du BUSINESS ANGELS

Profil et motivations, sa place et son rôle dans la chaîne de financement de l'entreprise ...

C'est quoi un BA ? C'est une personne physique qui investit dans des entreprises à fort potentiel, de façon minoritaire, mais qui a vocation à soutenir l'entrepreneur avec ses compétences.

Pourquoi être BA ? Moi qui l'ai vécu, c'est indiscutablement une expérience à vivre, pour pouvoir établir des liens avec d'autres BA, participer à la vie de la région, éventuellement en dernier critère pour bénéficier d'avantages en terme de défiscalisation.

Dans la chaîne de financement, le BA intervient en 2^{ème} lieu après le tout démarrage de l'entité, la plupart du temps avec des parents ou amis essentiellement.

Il y a ensuite une phase d'investissement de l'ordre de 100 à 700k€, puis des investissements capital risque et enfin capital développement.

Il est important d'être attiré par la nature du projet mais également d'être sensible à la personne du porteur de projet.

Comment se fait la sélection des projets : par un deal flow (liste de projets) dans un réseau de BA, par la bouche à oreille, ou à travers un incubateur.

Les étapes de progression des projets sont essentiellement : la validation, la sélection puis le dialogue avec

le porteur de projet, et l'accord sur l'investissement réalisé à travers un pacte d'actionnaire.
Le BA ne s'implique a priori pas dans la gestion mais plutôt dans les contacts qu'ils peuvent apporter au porteur de projet.

Il s'ensuit une information aux investisseurs régulière : BP, trésorerie, etc...

Puis l'investisseur se désengage et effectue une sortie de l'entreprise pour aller sur d'autres projets : comment ? par rachat des parts par l'entrepreneur,...

Les différents réseaux : il en existe environ 85, d'affinité géographiques, sectoriels (santé, IT, DD....), d'affinité alumni, femmes, pour constituer ce qui s'appelle France Angels.

En 2012 : 350 entreprises, 40M€ par les BA, montants levés 100M€

Notre groupement n'a pas vocation à créer un réseau BA : un accord non exclusif avec Investisseurs va être signé, seul à avoir l'agrément ??, 4/5M€ investis, 1000 dossiers, 400 retenus, 150 pitchés, 50 présentés.

Frédéric Doche : quelques mots sur l'association

- AG le 20 juin
- Solstice du 21 juin, en commençant par l'Asie, puis se terminant aux US
- En Novembre, soirée parcours pour attirer un certain nombre de jeunes

Questions

Q1 : 75% des start up démarrent, quid des 25% restant ? Les BA ont-ils récupéré leur mise ?

R1 : Statistiquement, on fait pas fortune en étant BA, les 25% sont morts donc les investisseurs correspondants ont tout perdu.

Q2 : Avez-vous des chiffres un peu plus précis, sur 60M€, quelle rentabilité ?

R2 Alain, Investisseur : un essai de calcul de Tri a été fait, mais c'est difficile car notre réseau n'a que 14 ans et n'a pris de l'ampleur que depuis 7-8 ans . Aux US, TRI 25%, à horizon 7-8 ans

Q3 Centrale Nantes 79 : Bravo pour l'initiative. Plate forme XMD ?

R3 : Il y en a plusieurs ; les personnes individuelles peuvent adhérer avec une option principale chez Investisseur mais celles qui sont déjà affiliées vont rester dans le réseau des régions.

Q4 : Siba Société d'Investissement de BA, joue le rôle d'intermédiaire entre l'investisseur et l'entrepreneur, mais également de démultiplicateur (peut décider d'abonder). Y aura-t-il création/recommandation d'une SIBA ?

R4 : Pas de SIBA spécifique Centrale ; proposition dans un 2^{ème} temps

Q5 : Avez-vous prévu de vous rapprocher des incubateurs Nantes et Lyon ?

R5 : Il est prévu que le groupement soit étendu à la fin de l'année aux autres écoles, avec Supélec également. Dans ce cadre, les incubateurs de chaque école seront intégrés.

2-Témoignage de centraliens sur leurs expériences de BUSINESS ANGELS, par Jean-Marie Julien et Georg Börtlein

Présentation de Jean-Marie Julien

Lien sur les planches

<https://docs.google.com/file/d/0B3e9mABq-q5GNmJ6U3MyU0dDZEK/edit?usp=sharing>

Comment devient-on BA ? J'ai fini par être mal à l'aise dans ses grandes entreprises.

J'accompagne 6 starts up depuis 2004 :

- Service de conciergerie pour automobilistes, 400€ : qui n'a pas décollé mais est à l'équilibre cependant
- Mécanique et services automobile, gain 5k€
- Machines de test pour laboratoire d'analyse médicale : a bien fonctionné, introduits en bourse, 0€ car interdiction déontologiquement
- Imagerie médicale : 0€, accompagnement du dirigeant mais c'est un milieu difficile car la trésorerie y est erratique
- Champagne Marillier : très différent, il s'agit d'une augmentation de capacité, 4k€
- Montres de sport de luxe : 1000 montres, CA 100k€, a besoin de nouveaux investisseurs

Ce que je recommande à ceux qui voudraient démarrer :

1. avoir envie de prendre un peu de risques
2. aimer le produit de la société
3. bien comprendre le BP
4. réfléchir aux conditions de sortie

Ce n'est pas si facile mais ça procure du plaisir.

Q1 : Les opérations réalisées l'ont-elles été à titre personnelle ou avec l'entreprise ?

R1 : la plus grosse avec l'entreprise

Q2 : Combien temps as-tu consacré à ton suivi des porteurs de projet ?

R2 : Il faut être assez dispo : 1 à 2 j par mois, voir plus. Pour 92 entreprendre, réunion bimensuelle.

Georg Börtlein

ECP 91, j'ai commencé par de l'audit financier, dans la banque, c'était inintéressant mais formateur ; J'avais le goût des sciences de la vie : j'ai rencontré un professeur de chirurgie cardiaque, nous avons passé 10 ans ensemble.

Il y a beaucoup de ponts entre les BA et les entrepreneurs.

Je me suis occupé de 4 entreprises :

1^{ière} A levé des fonds 1 semaine avant le 11/09 et a eu du mal à se développer

2^{ième} A investi 40k€ et a vendu 800M\$

3^{ième} toujours avec son groupe

Etre complémentaire dans l'analyse des dossiers, c'est important : les BA qui ont investi ont pris des

responsabilités dans l'entreprise car ils ont vraiment adhéré au projet.

A un moment, j'ai pris une participation dans une société de génération de numérique à partir de pellicules **photowaise** : il était évident que l'argentique déclinerait au profit du numérique. J'ai fait une mise de 30k€, et revendu à 180k€, c'est mieux que la bourse mais avec un risque très important.

J'ai 3 autres investissements en cours : je suis sûr de mon coup, je connais les gens, je comprends la techno, mais ce n'est malgré tout pas sûr que ça fonctionne.

Je peux citer le cas d'une start up qu'on a tuée à cause d'un problème de brevet : dans le monde médical c'est particulièrement sensible.

Le choix de l'investisseur dans un projet est un cas très personnel : il y a le côté business mais aussi angels, qui procure une notion de plaisir en collaborant avec d'autres.

Il existe aussi la solitude de l'entrepreneur qui peut être rompue par le board...

Je fais partie du Réseau Angel Santé.

Mes recommandations :

1. Ne pas trop interférer avec l'entrepreneur,
2. Apporter soutien à travers des contacts, tableaux de bord, etc...
3. Il n'y a pas besoin d'être patron d'une boîte du CAC40 pour devenir BA.

Q1 : Centrale Lyon ; être entrepreneur a-t-il changé ta façon d'être BA ? Souvent les BA sont issus de grandes boîtes et ne se rendent pas compte du travail qu'ils demandent aux structures émergentes.

R1 : Je suis entrepreneur avant d'être BA, mais le bon investisseur doit améliorer son capital au moment où il rentre... L'idée est d'être à l'écoute et ne pas envahir l'entrepreneur avec des reporting chronophages

3- Le cadre juridique et fiscal associé aux investissements : La fiscalité du Business Angels par Charlotte Giraud de CIC banque privée

Régimes et avantages fiscaux

Lien sur les planches

<https://docs.google.com/file/d/0B3e9mABq-q5GYjA5VVVpRURRbk0/edit?usp=sharing>

Définition du Business Angel

Dispositifs éparés pour favoriser l'investissement dans les jeunes pousses

Incitation fiscale à l'entrée sous forme de baisses de l'impôt sur revenus, ou ISF à travers holdings souvent familiales.

Fiscalité des investisseurs

Fiscalité de la plus value (5 régimes) et assises de l'entrepreneuriat : l'année prochaine avec rétroactivité

Plafonnement des niches fiscales à 10k€, mais possibilité de reporter sur 5 ans les plafonds investis

Réduction d'impôt pour investissement PME TPE en phase de décollage

Réduction d'impôt sur le revenu de 18% des versements au capital de « TPE », retenue dans la limite de 50k € ou 100k€ (contre 20 à 40k€ antérieurement)

Recentrage sur les petites entreprises : moins de 50p, CA ou bilan inférieur à 10M€

Augmentation probable du plafond PEA aux ETI

La cession des titres

Multiplicité des dispositifs qui ne vont probablement pas survivre à la prochaine loi de finance

Jeunes Entreprises Innovantes : personne n'a su ce que c'était...

Réformes des plus values

Nouveautés 2013

Barèmes augmentés

Investissement au capital des PME : réduction d'impôt la 1ère année puis exonération

La fiscalité du PEA

Non cumul PEA et réduction d'impôt

Q1 : Comment investir avec des dispositifs fluctuants comme ça ?

R1 : Le Rapport des assises précise un peu tout cela ; droit à défiscaliser l'entrée ou à la sortie ; défiscalisation 45k€ de l'impôt sur le revenu.

Il faut savoir démontrer comment on va être fiscalisé à la sortie, pour éviter les comportements déviants : l'idée est de caler le dispositif à l'entrée, avantage quand on est éligible à l'ISF ; Sur IR plafonds limités.

Le problème c'est le changement de la fiscalité, car on ne sait pas comment cela va se terminer.

Q2 : Comment être sûr que ça peut être rentable pour l'entreprise ?

R2 : Il faut créer une holding pour éviter de passer par la case impôt. On est dans une phase où il y a zéro dividende... Ce qui est recherché c'est le développement de l'entreprise et la plus value. Ce qu'on peut assurer c'est une défiscalisation à l'entrée pour l'ISF. Si on choisit de défiscaliser en sortie, le résultat dépend des futures lois.

Aujourd'hui c'est une évidence, on n'investit pas pour l'argent.

PEA pour les jeunes : optimum pour les sociétés à fort potentiel.

Pas plus de 25% des parts : il faut rester minoritaire, ce qui est apprécié au niveau d'une famille.

Si on positionne dans le PEA, on ne peut pas défiscaliser à l'entrée.

Q3 : Quel est la protection contre le risque de dilution au moment de la sortie ?

R3 : Ceci doit être négocié au moment de la rédaction entre BA et porteur de projet.

Q4 : Quid de l'Apport cession ?

R4 : C'est une technique qui permet de bénéficier d'un sursis d'imposition sur la plus value. La holding vend les titres et réinvestit les liquidités dans d'autres projets. Le système a été codifié mais ça a été une aide pour les investisseurs car ceci donne les montants ; si on vend dans les 3 ans, la moitié des liquidités peut être réinvestis dans d'autres projets.

Création de holding : il y a alors passage de BA à entrepreneur.

Q5 : Que peut-on faire contre une holding riche et la personne physique toujours pauvre... ?

R5 : **soit donner, soit...** ; tout peut être réécrit, mais il y a nécessairement arbitrage entre dividendes et plus values. Les plus values sont chères mais cela peut bouger.

Q6 : On ne sait pas toujours où on va. On a parlé du plaisir d'être BA, mais il faut parler du parler des réseaux, de l'intelligence croisée, de ne pas avoir peur d'aller dans des réunions pour croiser d'autres personnes et avoir le plaisir d'échanger ensemble.

Groupement CENTRALE BUSINESS ANGELS

Le bureau du groupement CENTRALE BUSINESS ANGELS vous convie à sa 1ère conférence sur le thème :

LES BUSINESS ANGELS

Le Jeudi 6 JUIN à 18h30

A la mairie du XVème arr. de PARIS

Au cours de la rencontre, les thèmes suivants seront abordés :

- Présentation du groupement CENTRALE BUSINESS ANGELS
Sa genèse, sa mission, ses objectifs, son partenariat ...
- Définition du BUSINESS ANGELS
Profils et motivations, sa place et son rôle dans la chaîne de financement de l'entreprise ...
- Témoignage de centraliens sur leurs expériences de BUSINESS ANGELS
- Le cadre juridique et fiscal associé aux investissements

Régimes et avantages fiscaux

Pour approfondir les échanges avec les intervenants, la rencontre se poursuivra par un cocktail.

Lieu : Mairie du XVème arr. de Paris Salle des mariages – 1^{er} étage

31 rue Péclet 75015 Paris/ Parking : En face de la mairie/ Métro : Vaugirard.

Conférence + cocktail : 25 €

Annexe2 : Liste des inscrits

Civ.	Nom	Prénom	Société	Fonction
M.	Abikhalil	Guillaume		
M.	Aubourg	Michael	Lazard Frères	Associate M&A (Fusions Acquisitions)
Mlle	Banakas	Agnès	Argon Consulting	Consultante Supply Chain
M.	Beziz	Raphael		
M.	Beziz	Felix		
M.	BEC	Bernard	Presstalis	Dteur Pilotage opérationnel
M.	Bernard	Gilles-Emmanue l	LAB	Président
M.	BILLON	Bruno	ELAN PROJET R&D	Chef d'entreprise
Mme	Capieu	Laurence	TOPSEC Équipement	DG
Mme	Cardon	Isabelle		investisseur
M.	CASCIANA	Jean-Marc		

M.	CHAVANE	Eric	Dineo	Elève
M.	Cognon	Jean-Marie	Menard-soltraitem ent	EX PDG
M.	DEBONNEUIL	DIDIER	ALTECLAR	GERANT
M.	Delambre	Luc	LDC	Président
M.	DELAROCHE	Christian	TENNAXIA	Pt du C. de surveillance
M.	DENNERY	Vincent		
M.	d'Huart	Olivier		
M.	DOCHE	Frédéric	Décision Performance Conseil	Président
M.	Farrenc	Gérald	Safran	Senior Vice Président Brazil programs
M.	FLANDIN	<u>Jacques-Charle s</u>	Badge	Président
M.	GASCHET	GERMAIN	EPPIC	DG
M.	GAUDIOT	Jean-Jacques	EZreport	
Mlle	GEHIN	Faustine	ALGORYA	
M.	Gérardin	Florian		
M.	Ghafari	Sami		
M.	GIRARD	CHARLES-EDO UARD	Guest To Guest	Directeur Marketing
M.	Gorintin	Félix	OceanSwing	Directeur du développement
M.	Guegan	David	Mayagaz	Gérant
M.	HERVE	JEAN FRANCOIS	JH CONSEIL	

M.	Illat	Florent	McKinsey	Directeur de projets
Mme	JAUBERT	Irina	ONG CODEGAZ	Chef de projet
M.	JEAN-AMANS	Thierry	Prodel Automation	Gérant
M.	Julien	Jean-Marie	JMC Conseil et Investissement	Gérant
M.	KLEINMANN	BERTRAND	EDRAP SARL	GERANT
M.	Kunitani	Pascal		
M.	LALOYEAU	Frédéric	STRATYUM CONSEIL	Consultant
M.	LARERE	Fabrice		
M.	Lecat	Hervé	SIC	Président
M.	Lemoine	Denis	Ecdys	Associé
M.	LEVESQUE	Benoit	EDF	
M.	Maestri (de)	Julian		
M.	Martin	Jean francois	Renault	Directeur Commercial des Services
M.	MERSCH	Nicolas	Vision Future	Directeur général
M.	Merzeau	Nicolas	Dragon Star	Founder
M.	Muller	Serge	SMP	Gérant
M.	NOEL	Damien	FUSACQ	Gérant
M.	OURIOU	Bernard	KEPLER	Associé
M.	OURSEL	Thomas		
M.	Pic	Michel		

Mme	Pigé	Béatrice	INSEAD	Directeur Financier
M.	Pommeret	Nicolas	W2E	DAF
M.	PRADIGNAC	Michel		
M.	Salomon	Tristan	Dineo	
M.	Saint-James	Charles-Eric	Digitalissime	Président
M.	Sangle-Ferriere	Bruno	Marbeuf Conseil et recherche	President
M.	SIMON	Pascal	Emerton	Partner
M.	TEMENIDES	Jean	PSA Peugeot Citroën	Manager Achats
M.	Watine	Xavier		
Mme	WIART	Bénédicte	Femmes Business Angels	Secrétaire Générale
M.	Zaicik	Yanai		