

XMP BUSINESS ANGELS

12, rue de Poitiers, 75007 Paris

Tél. : 01 42 22 86 49

courriel : xmp-angels@m4x.org

Bureau

Président : François Cherruau

Vice-président : Jacques-Charles Flandin

Secrétaire général : Claude Picot

Trésorier : Jacques Allemand

Secrétaire : Pascale Bart



D.R.

François Cherruau, X 61, quatre fois grand-père, golfeur, marcheur et nageur émérite, est un expert du nucléaire. Ancien secrétaire du Comité de Direction du Groupe CEA Industries, puis directeur de la Mission Innovation, il a présidé par la suite aux destinées d'Intercontrôle et d'ITAC Inspection, sociétés spécialisées dans le contrôle non destructif. Il préside depuis trois ans l'association XMP-Business Angels (X-Mines-Ponts-Business Angels), émanation de l'association XMP-Entrepreneur.

res, dont le « pacte d'actionnaire » qui liera l'entrepreneur et les investisseurs. »

Un investissement personnel et personnalisé

L'association XMP-Business-Angels s'adresse aux ingénieurs diplômés de l'École polytechnique, de l'École des ponts, des Écoles des mines et d'autres grandes écoles qui disposent de ressources qu'ils sont prêts à faire fructifier en investissant dans l'écono-

mie. Ils souhaitent que cet investissement puisse être bonifié au sein d'une entreprise qu'ils connaîtront et qui bénéficiera de leur expérience. Il s'agit d'un investissement personnel direct, réalisé éventuellement en compagnie de co-investisseurs qui partagent leurs valeurs.

L'armée des anges

Le nombre de *business angels* de l'association XMP-BA est rapidement passé d'une trentaine au départ à

plus de cent l'été dernier, dont une quinzaine d'animateurs, « ce qui en fait vraisemblablement à ce jour la plus importante organisation française du genre », s'enorgueillit François Cherruau.

Une quarantaine d'entre eux ont investi dans une vingtaine d'entreprises (sur deux cent cinquante projets présentés), pour des sommes relativement modiques (22 000 euros par ange, en moyenne, avec un minimum de 3 000 euros), « ce qui montre bien que l'investissement en argent compte moins que l'investissement personnel en temps et en conseil. »

Pour tisser des liens plus concrets que ceux d'Internet, François Cherruau organise des réunions bimensuelles de présentation, par les entrepreneurs eux-mêmes, de certains projets jugés particulièrement attractifs dans un des grands amphithéâtres de nos Écoles : ces réunions sont ouvertes aux adhérents mais aussi, par voie de publicité dans les bulletins d'anciens, aux non-adhérents qui le souhaitent. Elles sont généralement précédées de conférences sur des thèmes intéressant les *business angels*.

« Apporter sa compétence, vivre la vie de l'entrepreneur sans en connaître les nuits agitées, voilà de quoi satisfaire ceux qui ont vécu la vie de l'entreprise et se sentent quelque peu en manque. Mais les jeunes sont aussi fortement intéressés et le quart des adhérents est âgé de moins de trente-cinq ans. »

Fier du chemin parcouru et admirant depuis sa fenêtre l'enfilade spectaculaire de la rue de Verneuil, François Cherruau est aux anges.

Propos recueillis par
Jean-Marc Chabanas

Ils en ont, en Angleterre

On compte en France dix fois moins de « business angels » qu'en Grande-Bretagne... et l'on y crée dix fois moins d'emplois dans les entreprises innovantes. Pourtant, « nous créons autant d'entreprises qu'eux, les Français sont innovants et le capital-risque dispose d'autant d'argent. Mais, il ne sait pas s'investir dans le développement des jeunes entreprises. »

XMP-Business Angels

Des actionnaires pas comme les autres

QUELQUES PROJETS SOUTENUS PAR XMP-BA

Observer à distance et en temps réel les basses couches de l'atmosphère

La pollution émanant des zones urbaines, des sites industriels ou des aérosols rend nécessaire l'observation à distance et en temps réel des basses couches de l'atmosphère. Le radar-laser « Lidar », développé à partir du savoir-faire du CEA et de l'Onera, collecte une information très précise sur les particules en suspension dans l'air et sur le vent.



D.R.

Le « Lidar » émet, récupère et analyse un signal laser lumineux. Les photons renvoyés par les particules de nuages ou de polluants sont reçus par un module optique de réception, convertis en signal numérique, puis analysés par ordinateur.

Le procédé a été mis au point par la société Léosphère (Lidar Environmental Observation), en collaboration avec le CEA, le CNRS, l'Onera et l'ESA. Les solutions sont remarquables par

leur précision, leur robustesse et leur facilité d'utilisation.

Elles sont évolutives et peuvent s'adapter à de nouveaux besoins par simple logiciel. La protection intellectuelle repose sur deux licences mondiales, des brevets et le secret des procédés mis en œuvre.

Deux fondateurs

Léosphère a été fondée par deux chercheurs, Alexandre et Laurent Sauvage

aujourd'hui secondés par des ingénieurs spécialistes en optique et algorithmie industrielle. Elle devrait compter une soixantaine de collaborateurs d'ici trois ans.

Un marché diversifié

La météorologie, la recherche atmosphérique, l'éolien peuvent faire appel à ces matériels en adaptant les logiciels. Le marché mondial, déjà de l'ordre de 300 millions d'euros, pourrait dépasser les 850 millions d'euros en 2020. Léosphère vise un chiffre d'affaires de 12 millions d'euros en 2010 (0,7 millions d'euros en 2006), moyennant une aide modeste de l'ordre de 600 000 euros et laisse espérer un résultat net de 14 % s'appuyant sur la valeur ajoutée très forte du développement de logiciel et du développement instrumental. ■

TROIS TYPES DE LIDAR

- Le Lidar « aérosol » mesure les propriétés optiques et morphologiques des aérosols et des nuages, telles que visibilité, humidité, température et permet une compréhension de la pollution particulaire.
- Le Lidar « vent » détecte par effet Doppler la puissance et l'orientation du vent.
- Le Lidar « gaz » mesure la concentration de molécules spécifiques, telles que l'ozone, émanant de zones urbaines et de sites industriels.

REPÈRES

Comminter a été créée en mai 2003 par Serge Masson, ancien PDG de la S.A Téléinformatique Système, et son fils Alban. Elle compte aujourd'hui deux salariés. Elle est spécialisée dans le déploiement d'Internet dans de grands ensembles tels qu'appartements, casernes, hôtels, résidences ou petites communes disposant d'un réseau de distribution.

Le haut débit sur câble coaxial

Une nouvelle technologie permet de transporter téléphone, télévision et Internet à très haut débit sur un seul câble coaxial, dans les grands ensembles, immeubles, casernes, hôpitaux ou même les petites communes.

L'idée proposée par la société Comminter est d'utiliser les câbles coaxiaux existants pour transporter les différents services numériques à très haut débit (100 mégabits par seconde), économisant câblage et entretien.



D.R.

sonnes qui résident sur ces bases. Les personnels sont logés dans une dizaine de résidences de cent logements par base en moyenne et n'ont aucune possibilité d'accéder à Internet.

La solution proposée répond aux exigences de débit, sécurité, simplicité et contrôle, mais le client potentiel rencontre des difficultés d'investissements pour financer ce type d'installation.

Comminter souhaite profiter de cette opportunité en finançant les installations grâce à une levée de fonds auprès d'investisseurs.

Une base moyenne compte 900 résidents. La durée moyenne des séjours est de deux ans. Les premières enquêtes tablent sur plus de 30 % des résidents d'ores et déjà prêts à sous-

crire un abonnement à 19,90 euros par mois. Avec 270 abonnés en moyenne, il est possible de réaliser une marge brute de plus de 25 000 euros par mois, soit un retour sur investissement en moins de douze mois. Un investissement de 300 000 euros permet de financer dix bases, le client acceptant en contrepartie un contrat d'exclusivité de sept ans, reconductible.

Plusieurs sorties possibles

Les sorties futures proposées aux « business angels » sont de trois ordres : nouvelle levée de fonds plus importante avec introduction de nouveaux partenaires ; vente de l'activité à un groupe ou rachat interne des actions. ■

Équiper les bases aériennes

L'appel aux investisseurs de XMP-BA fait suite aux contacts de la société avec une dizaine de bases aériennes françaises pour répondre à la demande d'accès à Internet de la part des per-

Les chaudières à bois, énergie renouvelable et bon marché

Réduire de moitié sa facture de gaz ou de fioul peut constituer un enjeu significatif pour des industriels dont la consommation est importante. Assurant l'étude de marché, l'installation de la chaudière et la fourniture du bois, le promoteur de l'idée assure équilibrer son projet avec une seule installation annuelle. Un ange passe. Dans ce numéro de *La Jaune et la Rouge* consacré principalement à l'énergie, il est sympathique de voir nos *business angels* s'intéresser à une énergie renouvelable, celle du bois. « Pas de risque de pénurie de bois » assurent les tenants de l'idée qui s'approvisionnent en chaudières au Brésil et affirment que « la ressource de rémanents forestiers est considérable en France ».

Dans un premier temps, les promoteurs proposent une démarche en trois étapes : étude d'opportunité, étude détaillée de l'installation et contrat d'ins-

© LAURENT MIGNAUX-MEDD/DR



tallation. À plus long terme, ils envisagent une vente régulière d'énergie. Ils estiment que, pour des industriels dont la consommation dépasse 50 GWH par an, il serait possible de réduire de moitié la facture de gaz ou de fioul.

En relations avec des fournisseurs de chaudières à bois au Brésil, ils ont estimé à 400 000 euros leur besoin de financement initial. Une installation par an suffirait à équilibrer l'affaire. ■

REPÈRES

La société Next Energies a été créée le 1er septembre 2007 par des anciens de l'X, de l'ENSTA et de l'Essec. Son premier contrat d'étude concernait une laiterie. Un second contrat concerne la fourniture clés en mains d'une installation complète.

XMP-Business Angels

Des actionnaires pas comme les autres

TÉMOIGNAGE

Jacques-Charles Flandin (X 59), vice-président de XMP-BA

« Pourquoi suis-je devenu *business angel* ? »

« J'ai créé ma propre entreprise en 1970. Partis de zéro avec ma femme, nous avons commercialisé puis conçu et fabriqué des composants électroniques pendant une trentaine d'années. C'est alors que, nos enfants ne souhaitant pas reprendre le flambeau, nous avons envisagé de céder la société. »

« Nous avons commencé à profiter de notre liberté pour nous apercevoir très rapidement que la taille des rosiers et la tonte du gazon n'avaient qu'un charme très relatif pour quelqu'un qui avait vécu assez intensément sa vie professionnelle. »

« Ayant toujours opéré dans un environnement de jeunes (nous avons cinq enfants), je me suis tout naturellement rapproché des établissements d'enseignement voisins de mon nouveau domicile. J'y ai trouvé un excellent accueil car, contrairement à certaines idées reçues, il existe nombre d'enseignants qui se soucient du devenir de leurs élèves et de leur insertion dans le monde professionnel. »

« Très rapidement, je me suis rendu compte qu'ils étaient nombreux, ces jeunes qui avaient envie d'autonomie et d'indépendance. Mais, tout aussi rapidement, j'ai réalisé que, s'ils avaient des idées à la pelle et beaucoup d'enthousiasme, il leur manquait le nerf de la guerre et les conseils de personnes ayant quelque expérience. »



D.R.

Dans le maquis des aides financières

« Partant de ce constat, j'ai cherché comment les aider car, s'il n'est pas facile de trouver des accompagnateurs, il est tout aussi difficile en 2007 qu'en 1970 de trouver les financements bancaires adéquats. J'ai donc commencé par explorer les milieux professionnels et administratifs, les Chambres de Commerce et les Comités d'Expansion. Tout cela pour constater qu'il existe de nombreux systèmes d'aide financière mais que c'est un vrai maquis pour s'y retrouver si l'on ne dispose pas d'une certaine expérience. » « C'est alors que j'ai rencontré un ancien camarade de

promotion qui m'a parlé des *Business Angels*. Son enthousiasme m'a convaincu et j'ai fait la connaissance d'un groupe de passionnés de l'entreprise qui s'activaient pour transmettre leur expérience et aider financièrement de jeunes entrepreneurs. Le principe m'a séduit et j'ai rejoint XMP-BA. »

« Aujourd'hui, je soutiens huit jeunes pousses, j'anime une dizaine de projets en cours de concrétisation et ma femme me dit que je passe presque plus de temps avec eux que je n'en passais dans notre entreprise du temps où nous étions en activité... mais, je crois qu'elle exagère un peu. » ■

FISCALITÉ

Allier vocation et intérêt fiscal

■ C'est fin juillet qu'a été définitivement adoptée par le Parlement la loi dite TEPA (Travail, emploi et pouvoir d'achat).

Parmi de multiples dispositions, il en est une qui présente un intérêt considérable pour les contribuables redevables de l'impôt sur la fortune (ISF), c'est décider de l'affectation du versement en l'investissant dans une jeune entreprise innovante : 75 % de la participation sera déductible du paiement de l'ISF dans la limite de 50 000 euros par an.

Concrètement, un contribuable s'estimant redevable de 4 500 euros d'ISF le 15 juin 2008, peut investir 6 000 euros avant le 31 décembre 2007 et ne rien payer en juin 2008.

Rien à payer en 2008

Ce dispositif vient en complément d'une loi plus ancienne connue sous le nom de loi Madelin qui permet de déduire de son impôt sur le revenu 25 % des sommes investies dans une PME dans la limite de 40 000 euros par an pour un couple.

Un contribuable s'estimant redevable de 2 000 euros en 2008 au titre de l'impôt sur les revenus (IR) de 2007, peut investir 8 000 euros dans une PME avant le 31 décembre 2007 pour ne rien avoir à payer en 2008.

Bien évidemment, ces deux dispositifs ne sont pas cumulables et, pour reprendre les deux exemples ci-dessus, il faut investir au total 14 000 euros dans la (ou les) PME choisies pour bénéficier à plein de ces deux crédits d'impôt et ne rien avoir à payer en 2008. ■

L'arme secrète de l'Amérique

■ On a longtemps cru en France que l'encouragement au capital-risque était une solution suffisante au financement des créations d'entreprises. Il y a cinquante ans, déjà, les Américains avaient réalisé que le capital-risque n'investit pas, sauf exception, dans les créations d'entreprises trop risquées et avec des montants à investir trop faibles pour être rentables.

Le capital-risque entre dans le capital ou fait des prêts à long terme sans les garanties (hypothèques, etc.) dont s'entourent les circuits financiers normaux, mais exige deux ou trois comptes d'exploitation pour s'assurer que le produit ou le service ont un marché, que l'équipe de direction est compétente, etc. L'expérience leur a montré qu'un investissement d'environ deux millions d'euros est le seuil minimum en dessous duquel il n'est plus rentable en raison de tous les coûts associés à l'investissement.

Or, plus de 95 % des petites entreprises dites de croissance (encore

appelées « gazelles »), source de la majorité des créations d'emplois, se créent dans l'intervalle allant de 100 000 à 1,5 million d'euros.

Là où le capital-risque baisse les bras, les organismes publics n'ont aucune chance d'être plus efficace.

Un trou de financement

Il existe donc un trou de financement dans cet intervalle que seuls les *Business Angels* ont prouvé qu'ils pouvaient combler avec succès parce que leurs frais sont très faibles : pas de rapports d'experts, car ils le sont généralement dans les secteurs où ils investissent ; pas de conseil d'administration à convaincre, leur temps n'est pas facturé (ils investissent autant pour l'excitation du jeu que pour l'argent).

Le capital-risque ne travaille pas sur le même plan que les *Business Angels* mais prend leur relais quand les besoins de capitaux, en raison du succès, deviennent trop importants.

L'arme secrète de l'Amérique, ce sont

les dispositions fiscales introduites en 1958, qui ont fait se multiplier les *Business Angels* et qui font qu'aujourd'hui, celui qui veut créer une entreprise trouve tous les capitaux nécessaires.

Limiter le risque des actionnaires

La disposition principale est la création, par le *Small Business Investment Act* de 1958, des sociétés dites « *Subchapter S* » du nom du chapitre du code les créant.

Ces sociétés, qui limitent le risque des actionnaires à leur apport, mais sont dotées de la transparence fiscale, permet de transférer leurs pertes d'exploitation sur leurs actionnaires et ceux-ci en récupèrent environ la moitié au travers des réductions d'impôt sur le revenu. Ce dispositif extrêmement simple, sans coût administratif, fait supporter par l'État environ la moitié du risque financier pris par le *Business Angel*. Il faut noter que les « *Sub S* » coûtent au Trésor public américain de l'ordre de 18 milliards de dollars par an, mais lui en rapportent près de quatre fois plus. ■