



membre
fondateur de



Communiqué de presse
20 mai 2019 • 1/2

Contact presse :
Karine Baudoin
06 30 08 42 14

Business angels, préparez votre sortie d'investissement !

Guy Gourevitch, président de France Angels, donnait une conférence sur la sortie d'investissement le 16 mai dernier à Cap Oméga, invité à Montpellier par MELIES Business Angels. La sortie est une étape que les investisseurs doivent anticiper pour la préparer dans les meilleures conditions possibles, malgré son aspect aléatoire.

Les réseaux de Business Angels représentent une capacité d'investissement importante, structurée et stratégique pour l'économie française. Leurs processus de sélection et d'instruction permettent de réaliser des investissements dans de bonnes conditions. Une étude réalisée par France Angels montre cependant que la sortie est plus problématique. En effet, sur les 3500 entreprises dans lesquelles les membres des réseaux ont investi depuis 2003, seulement 8% d'entre elles ont vu des business angels sortir, dont la moitié avec plus-value réelle. On constate que 71% de ces sociétés conservent des investisseurs initiaux au capital (21% ont déposé le bilan). Comment sortir et accélérer la sortie ?

La sortie, préoccupation majeure des business angels et des entrepreneurs

Les réseaux de business angels ne sont pas les seuls à dresser ce constat. « Les fonds professionnels ont à peu près les mêmes statistiques sur le capital innovation, précise Guy Gourevitch, en France comme à l'étranger. La situation s'aggrave car le « stock » de sociétés investies augmente de façon constante. » Or la sortie est importante pour l'investisseur à la fois pour réaliser la liquidité et pour renouveler son portefeuille et réinvestir à l'amorçage. Les entrepreneurs de leur côté peuvent avoir besoin de passer le relais à des structures dotées de capacités de financement plus importantes comme des fonds de capital-risque, voire de capital développement. Quant aux réseaux de business angels, mettre en avant ces sorties, ces « belles histoires » permettrait de convaincre de nouveaux adhérents et de poursuivre leur soutien à la création d'entreprises.

Anticiper et veiller pour saisir les opportunités de sortie

La préparation de la sortie d'investissement commence dès l'entrée au capital par une analyse économique : détermination de la valeur technologique ou commerciale, étude du secteur d'activité pour évaluer la durée et la croissance potentielle de l'entreprise (importance de connaître par exemple la stratégie d'investissement des grands acteurs du secteur dans des sociétés nouvelles). Guy Gourevitch insiste aussi sur les moyens juridiques à la disposition des business angels : « Il faut négocier des accords préalables avec les associés majoritaires. Ainsi, le pacte d'associés peut prévoir un droit ou une obligation de sortie conjointe, une clause de rendez-vous ou encore un mandat de vente. » Il est aussi possible de recourir à des valeurs mobilières spécifiques. Avec les actions de préférence par exemple, l'investisseur peut notamment négocier une clause de remboursement prioritaire à la sortie.

Une fois l'investissement réalisé, les business angels doivent rester en veille sur les opportunités de sortie. Le suivi qu'ils effectuent doit le leur permettre. Ils respectent en effet un Guide de bonne conduite qui les incite à se tenir informés de la gestion de l'entreprise, notamment en assistant avec assiduité aux conseils et aux comités. D'autre part, cette information est en théorie garantie par des outils juridiques (pacte d'associés, statuts, etc.). Enfin, les business angels se distinguent des autres investisseurs par l'accompagnement qu'ils proposent aux entrepreneurs en matière de management : cette proximité avec les dirigeants facilite normalement la connaissance de la vie et de l'évolution de l'entreprise.

Sortie d'investissement : une part d'irrationnel

Quand et comment sortir ? Guy Gourevitch souligne la difficulté de prendre la bonne décision au bon moment, quelle que soit l'état de santé de l'entreprise : « Elle se développe bien : dois-je sortir maintenant ou attendre pour sortir plus tard et espérer une plus-value supérieure ? Elle est en difficulté : dois-je précipiter ma sortie ou au contraire réinvestir ? » Le président de France Angels reconnaît la part d'irrationnel de la prise de décision car les business angels ont rarement tous les éléments pour juger de l'opportunité de sortir.

Les modalités de sortie sont variées. L'introduction en bourse reste la « sortie rêvée » mais l'entreprise peut aussi être vendue à un grand acteur du marché. Plus rarement l'entreprise rachète ses propres actions, car cela nécessite de disposer d'une trésorerie suffisante. Autres cas de figure : la liquidation amiable, la sortie isolée d'un-e business angel ou encore la sortie par LBO (création d'une holding qui rachète les parts des actionnaires grâce à un crédit bancaire). Quant aux plateformes d'échanges de titres, elles sont rares sur le non coté.

Dans tous les cas de figure, Guy Gourevitch démontre l'intérêt pour les investisseurs de se regrouper en holdings, fiducies, Siba (sociétés d'investissements de BA) ou SEP (sociétés en participations). Cela permet de sortir dans de meilleures conditions car les groupements ont plus de poids dans les négociations.



Gille Roche, président MBA, Isabelle Prévot, directrice BIC de Montpellier et Guy Gourevitch, président France Angels

Président de France Angels depuis mars 2019, Guy Gourevitch a mené sa carrière professionnelle dans le secteur de l'informatique. Ingénieur de l'Institut de Programmation de Paris, il est titulaire d'un DEA en mathématiques et systèmes d'information. Cadre dirigeant des Groupes Bull puis Steria, il a ensuite dirigé les opérations France chez General Electric IS. Business Angel depuis 2004, Guy Gourevitch compte 35 investissements à son actif dans des PME technologiques. Il est administrateur du réseau IT Angels, membre de Paris Business Angels et du Comité d'investissement de Paris Angels Capital.

À propos de MELIES Business Angels

Depuis sa création à Montpellier en 2006, MELIES Business Angels a rassemblé plus de 270 investisseurs individuels dans le but de financer et d'accompagner de jeunes entreprises régionales à fort potentiel de croissance. Ces sociétés peuvent solliciter le réseau pour des besoins en financement compris entre 100 K€ et 1 M€. Labellisée par le ministère des PME/PMI et par iSource, l'association est membre de la fédération nationale France Angels.

MELIES Business Angels est par ailleurs membre fondateur d'Occitanie Angels, avec Capitole Angels (Toulouse). Cette association loi 1901 créée fin 2016 fédère et représente les réseaux de business angels en Occitanie.

