

Quand les femmes se font « business angels »

- Cadres supérieures ou ex-entrepreneuses, les femmes affichent un intérêt croissant pour investir dans des PME.
- Unique en Europe, le réseau Femmes Business Angels a levé 3,4 millions d'euros depuis sa création en 2003.

CAPITAL-RISQUE

Aurélie Abadie
aabadie@lesechos.fr

Elles sont encore rares dans l'univers du capital-risque, mais les 7 % de femmes « business angels » affichent un intérêt croissant à soutenir des start-up innovantes. Pour les inciter à franchir le pas, l'association Femmes Business Angels organisait jeudi dernier, en clôture de la semaine des business angels, une séance de « speed dating ». Locca-

tion de mettre en relation des « business angels » aguerries, des débutantes et des « jeunes pousses » en quête de fonds. Premier réseau d'investisseuses en Europe, cette structure compte quelque 80 membres, contre une vingtaine à sa création en 2003. Celles-ci ont déjà investi plus de 3,4 millions d'euros dans une soixantaine de start-up.

Plus jeunes que leurs homologues masculins, avec une moyenne d'âge de 47 ans, les femmes « business angels » sont généralement des cadres supérieures ou issues de professions libérales. Si elles cherchent également à diversifier leurs

placements financiers, leur approche vis-à-vis des projets soutenus est sensiblement différente. Avant la performance financière, elles disent accorder en effet davantage d'importance à leur utilité sociale (lire ci-dessous).

Esprit entrepreneurial

« Je ne suis pas une ancienne entrepreneuse ni une grosse capitaliste », plaisante Françoise Huguet-Devallet, business angel depuis quatre ans. Vice-présidente de l'association, elle s'est lancée après avoir pris sa retraite. « J'étais très mécontente de la Bourse et je voulais renouer avec

l'économie réelle, et avec l'esprit entrepreneurial de ce bon vieux Schumpeter ! », dit-elle.

Outre l'intérêt financier, les « business angels » au féminin souhaitent être partie prenante d'un projet et souffrir, pour certaines, une seconde carrière. Ex-salariée d'une société financière internationale, Morgane Rollando a rejoint l'association en 2009 afin de « rebondir suite à un licenciement économique ». « Il faut compter huit à dix ans pour observer un retour sur investissement. Mais on peut siéger au comité stratégique de l'entreprise, enrichir son carnet d'adresses. Cette



« Très mécontente de la Bourse, je voulais renouer avec l'économie réelle. »

FRANÇOISE HUGUET-DEVALLET Vice-présidente de Femmes Business Angels

expérience m'a donné le courage de lancer ma société », raconte-t-elle.

Afin de consolider son rôle dans l'accompagnement des entreprises, Femmes Business Angels vient de conclure un partenariat avec la BRED. Les jeunes pousses ayant bénéficié de levées de fonds auprès



« Il faut compter huit à dix mois pour observer un retour sur investissement. »

MORGANE ROLLANDO Trésorière de Femmes Business Angels

du réseau seront introduites de manière privilégiée auprès de la banque. Une convention qui reste « sans aucun mécanisme d'automatisme », souligne Bruno Duval, directeur des marchés de la BRED, qui se dit « sensible à l'esprit entrepreneurial porté par ces femmes ».

ON N'A JAMAIS AUTANT PARLÉ D'ÉCONOMIE. ON N'A JAMAIS AUTANT REGARDÉ BFM BUSINESS.



Stéphane Sourier Hedwige Chevrillon Nicolas Doze Fabrice Lundy

Vous êtes plus de 3 millions à regarder la 1^{ère} chaîne d'info économique et financière.

Disponible sur la TNT Ile-de-France, le câble, le satellite et l'ADSL :



Source : Médiametrie Médiamat - Avril 2012 - Couverture mensuelle BFM Business TV - 4 ans et +



A la pointe sur les dossiers sociaux et écologiques

Le réseau Femmes Business Angels participe au tour de table de la société Lucibel, spécialisée dans l'éclairage à économie d'énergie.

Miser sur les futures championnes de l'économie française tout en sélectionnant des projets utiles à la société, tels sont les préceptes d'investissement qui guident le réseau Femmes Business Angels. Les membres de cette association privilégient des projets novateurs en termes de sécurité, de mobilité et d'économies d'énergie. A l'instar de la société Lucibel, une jeune pousse spécialisée dans les lampes à diodes électroluminescentes (LED).

Fort de un chiffre d'affaires de 3,6 millions d'euros en 2011, cette PME veut devenir leader mondial sur le marché de l'éclairage par LED d'ici à 2015 (« Les Echos » du 9 juillet). Elle a reçu jeudi dernier la visite de François Hollande et du ministre du Redressement produc-

tif, Arnaud Montebourg, avant de présenter à Femmes Business Angels le lancement d'un nouveau tour de table de 4 millions d'euros.

Démarche collective

Créé en 2008, Lucibel a déjà levé 12 millions, en majorité auprès d'investisseurs individuels, dont Femmes Business Angels qui a apporté 240.000 euros en début d'année. « Nous avons reçu une délégation d'une douzaine d'investisseuses à l'usine. A la différence d'autres réseaux de « business angels » dotés de comités d'acquisition, il y avait une démarche collective », souligne Frédéric Granotier, DG de Lucibel.

Une démarche que Femmes Business Angels entend aussi faire valoir auprès du gouvernement, à l'heure où l'accent est mis sur le financement des PME. Agnès Fourcade, la présidente de l'association, s'est ainsi entretenue avec la secrétaire d'Etat aux PME, Fleur Pellerin, début octobre.

— A. A.



3 questions à...
AGNÈS FOURCADE
Présidente de Femmes Business Angels

« Les femmes préfèrent parfois miser sur des projets moins ambitieux »

Propos recueillis par
Aurélie Abadie
aabadie@lesechos.fr

● Les femmes ne représentent que 7 % des « business angels ». Pourquoi sont-elles aussi peu nombreuses ?

Les femmes pensent beaucoup moins spontanément à ce type d'investissements. Cela est notamment dû aux difficultés classiques qu'elles rencontrent pour se lancer dans l'entrepreneuriat : la vie familiale, le manque de confiance en elles. Les « business angels » sont en majorité des hommes avec de belles carrières derrière eux. Beaucoup sont à la retraite et souhaitent réinvestir l'argent de l'entreprise qu'ils ont vendue. Les femmes, elles, se heurtent au fameux plafond de verre. Elles sont donc beaucoup moins nombreuses au même âge à avoir ce parcours.

● Les femmes investissent des plus petits tickets, comment l'expliquez-vous ?

Les membres de notre association investissent 12.000 euros en moyenne pour un tour de table, cela reste, il est vrai, de petites participations. Pour les raisons déjà évoquées, il s'agit d'une question de génération. Les investisseuses ont en général moins de 50 ans et n'ont pas le même patrimoine que les hommes. Elles sont aussi plus prudentes et préfèrent parfois miser sur des projets moins ambitieux.

● Est-ce la seule différence avec les hommes ?

On note une différence d'approche globale dans la décision d'investir. Quitte à prendre un risque et perdre de l'argent, les femmes veulent soutenir des projets utiles pour la société. Femmes Business Angels a ainsi participé à la levée de fonds de la plate-forme de microcrédit, Babyloan. Les femmes accompagnent également les entrepreneurs de manière plus discrète : elles sont à leur disposition mais n'essaient jamais de prendre les décisions à leur place.