

Financing your ideas

Sachant combien il est difficile pour les créateurs d'entreprises de trouver des financements pour leurs projets, la Chambre de Commerce a décidé, en 2011, de faire revivre le réseau Luxembourg Business Angels Network (LBAN). Opérationnel depuis août 2012, la première séance de pitching a eu lieu le 5 octobre dernier. Rencontre avec Vincent Hieff, responsable de LBAN et attaché de direction auprès du Département Création et Développement des Entreprises/Espace Entreprises de la Chambre de Commerce.

Le 1^{er} pitch organisé le 5 octobre dernier a-t-il été un succès ?

Oui, il a permis à 8 entrepreneurs – 20 s'étaient manifestés pour ce 1^{er} événement – de présenter très brièvement leur projet devant les investisseurs. Le principe du pitch est de présenter son projet en 5 minutes, à l'aide de supports vidéo ou autres si on le souhaite, afin de donner envie aux *business angels* présents d'investir dans celui-ci. Les *business angels* disposent ensuite de 5 minutes pour poser leurs questions. La personnalité de l'entrepreneur joue un rôle crucial dans le projet et les investisseurs sont très sensibles à la manière dont l'entrepreneur va le présenter durant ce pitch pour les convaincre. Il faut qu'une alchimie s'opère entre les partenaires car, dans ces projets, les investisseurs n'apportent pas que de l'argent, mais aussi leur expérience et leurs conseils.

Qui sont ces *business angels* ?

Notre pool est composé de 25 *business angels* et *serial entrepreneurs* qui ont réussi un ou plusieurs projets entrepreneuriaux et qui

souhaitent maintenant investir dans les projets de jeunes entrepreneurs. Par ce biais, les *business angels*, en plus du simple financement, transmettent aussi leur savoir-faire et leur expérience dans le monde des affaires.

Quels types de projets recevez-vous ?

Il en arrive de toute l'Europe, mais nous privilégions les projets luxembourgeois et issus de la Grande Région. Ces projets concernent aussi bien des entreprises à caractère innovant que des projets liés à des activités plus traditionnelles. Vu que notre pool se compose de *business angels* « innovants » et « traditionnels », tous les projets ont une chance d'intéresser les uns ou les autres.

Quelle forme prend la participation d'un *business angel* dans un projet ?

En apportant une partie du capital, le *business angel* devient coactionnaire de la société. Au terme de 2-5 ans, il va revendre ses actions, de préférence avec un bénéfice. Les actions peuvent alors être rachetées par l'entrepreneur ou par un 2^e financeur.



Vincent Hieff, responsable de Luxembourg Business Angels Network (LBAN) et attaché de direction auprès du Département Création et Développement des Entreprises/Espace Entreprises, Chambre de Commerce.

LBAN est une plate-forme sécurisée où se rencontrent porteurs de projets et investisseurs, quel est le rôle de la Chambre de Commerce et le vôtre en particulier ?

Pratiquement, tout se passe sur www.lban.lu, la plate-forme qui permet aux entrepreneurs en

recherche de financement de déposer leur projet en toute confidentialité et aux investisseurs intéressés d'entrer en contact avec les porteurs de projet. LBAN est une asbl qui n'a donc pas de but lucratif. Il n'y a aucun coût lié au dépôt du dossier ou à son traitement. En soutenant la relance du réseau LBAN, l'objectif de la Chambre de Commerce est d'encourager l'entrepreneuriat en mettant en relation des entrepreneurs qui ont un projet et qui ne trouvent pas de financement auprès des acteurs traditionnels, et des investisseurs. Quant à mon rôle, il est de mettre en contact porteurs de projets et investisseurs. La suite leur appartient.

A côté de l'outil virtuel qu'est la plate-forme, comptez-vous développer l'aspect *networking* ?

A partir de 2013, nous allons effectivement organiser des *workshops*, des réunions entre investisseurs expérimentés et nouveaux investisseurs... car nous savons que le volet *networking* est indispensable à tout projet humain.