



Photo: Dale Fry/Licence Creative Commons

# Les anges de la réalité

Les idées ne peuvent pas pousser seules.  
Les «business angels» sont plutôt actifs au Luxembourg.

Alain Ducat

Si la question du sexe des anges reste une sorte d'éternelle interrogation sans intérêt véritable en ces temps d'égalité supposée entre genres, les anges du business prennent de plus en plus corps. Ils se fédèrent et s'entraident même, pour aider

à leur tour les jeunes pousses de l'entrepreneuriat.

”

*Le business angel apporte aussi une forme d'enthousiasme, un savoir-faire et, surtout, un réseau.*

Déjà membre du conseil de gérance, Larissa Best est la nouvelle présidente, pour les trois prochaines années. Elle succède à Marc Molitor. Le Board rassemble désormais Larissa Best, Fabrice Testa, Hedda Pahlson-Moller, Stephan Peters, Nicolas Fries et

Les bons investisseurs se déplacent vers les bons entrepreneurs. Ils se fédèrent et s'entraident même.

Tom Baumert. Un panel «angélique» qui veut se donner des ailes, en même temps que donner un coup de pouce, intéressé sur la forme et sur le fond, à de jeunes entrepreneurs... qui leur ressemblent par bien des aspects sans doute.

Sans grand tapage, les membres du LBAN, qui avaient injecté environ 4 millions d'euros en 2016, ont investi plus de 5 millions d'euros dans des start-up en 2017, dont 1,5 million d'euros dans des projets locaux.

Mais au fond, comment définir cet «ange du business»? L'ancien président Molitor aimait évoquer avec le sourire une sorte de «personnage mythique» ou, plus sérieusement, «quelqu'un qui, à la différence d'un banquier, met son argent personnel dans des projets d'entreprise à des étapes très précoces. Si les montants sont, à la mesure des besoins, variables par nature, le business

angel apporte aussi une forme d'enthousiasme, un savoir-faire et, surtout, un réseau.»

«A l'origine, l'idée était de réunir les investisseurs privés sous un même toit pour échanger des idées ainsi que des opportunités d'investissement», souligne la nouvelle présidente Larissa Best, jeune entrepreneuse récidiviste (Equilibre, Tiime...), adepte de l'union des forces en faveur du collectif et qui se définit d'ailleurs comme quelqu'un qui investit dans l'impact social et le changement. «En 2011, il n'y avait que quelques investisseurs privés au sein de l'association. On en est à plus de 60 membres. Et on aimerait atteindre la centaine de membres impliqués cette année ou l'an prochain.»

Et si l'on demande ce qui peut pousser un privé à devenir investisseur et soutien de start-up, Larissa Best observe que trois arguments reviennent souvent: l'opportunité de

faire un bon rendement financier, des investissements plus «fun» que les classiques actions et obligations et... «le besoin de rendre quelque chose à la société».

Pas évident, dès lors, de dégager un profil type: financier, investisseur dans l'âme, philanthrope, entrepreneur d'abord, doté du sens du risque? Au LBAN, on détecte deux profils, pas propres au Luxembourg d'ailleurs. Le business angel est d'abord une personne qui, cadre ou membre de la direction d'une entreprise, aimerait avoir un lien plus étroit et plus fort avec l'entrepreneuriat. Ou alors, c'est un homme (une femme) qui a réussi, voire fait fortune, avec sa propre affaire et qui souhaite aider les jeunes pousses à décoller.

Sans négliger les questions de placement intéressant. «Le retour financier est bien sûr aussi un argument très important, mais ce n'est pas le seul», observe la présidente. «LBAN aide les nouveaux business angels à investir avec moins de risque, des petits montants le cas échéant, tout en ayant





Photo: François Aussems

Larissa Best

*une diversification dans le portefeuille. Nos nouveaux programmes vont se focaliser sur la réduction des barrières d'entrée.»*

Comme un peu partout en Europe, aux Etats-Unis ou au Canada notamment, tout le monde est à la recherche de la formule magique pour catalyser plus d'entrepreneurs. L'écosystème luxembourgeois se fraie un passage. *«Toute entreprise commence en tant que start-up. Le Luxembourg essaie de trouver sa niche.*

”

*Ayant passé trois semaines aux Etats-Unis pour visiter leur écosystème entrepreneurial, je peux dire qu'on a encore beaucoup à mettre en place ici.»* Faudrait-il davantage de programmes ou plans pour inciter plus

d'investisseurs à entrer dans la danse? *«La réponse de Techstars, accélérateur réputé aux Etats-Unis, est très claire: les bons investisseurs se déplacent vers les bons entrepreneurs. Clairement, le Luxembourg est juste au début des programmes entrepreneuriaux.»*

LBAN se donne pour mission de faciliter l'accès à de bonnes opportunités d'investissement pour personnes pri-

vées, d'éduquer aux risques et de créer des outils d'investissement. Elle a établi une nouvelle stratégie pour son expansion et celle de l'écosystème. Quelques axes se dégagent, notamment sous la forme de

”  
*Le retour financier est bien sûr aussi un argument très important, mais ce n'est pas le seul.*

sessions d'information et d'encouragements à devenir un business angel. LBAN, qui entend aussi élargir ses relations avec les pays limitrophes, veut accélérer dès cette année le rythme des «pitches», *«avec des événements mieux structurés, focalisés sur des investisseurs modestes en version "crowd-investing", pour minimum 2.500 euros par personne»*, ouverts aux start-up locales et de la Grande Région.

Les anges bien ancrés dans la réalité concentrent leurs efforts sur cet outil de cofinancement, avec ticket minimum d'entrée accessible aux petits investisseurs. En filigrane plane aussi l'intérêt pour des solutions plus politiques, des incitants fiscaux par exemple, comme il en existe ailleurs, en Belgique notamment, qui disposent d'une sorte de tax-shelter lorsqu'il s'agit de placer des billes dans des start-up prometteuses.

Sous le mandat de Marc Molitor, LBAN travaillait déjà sur une initiative de ce genre, un crédit d'impôt visant à encourager les particuliers à investir dans des projets novateurs. Un accord de principe avait même été obtenu au niveau du ministère des Finances à l'automne 2014.

Dans tous les cas, LBAN maintient les «Angel Cafés» qui, une fois par mois, rencontrent un grand succès. En outre, les business angels se déplaceront dorénavant dans les entreprises pour présenter

l'association et recruter de nouveaux membres.

Au chapitre prospectif, on peut déjà noter que la BGL BNP Paribas accueillera, les 22 et 23 octobre prochains, la conférence annuelle d'EBAN en collaboration avec LBAN et l'incubateur Lux Future Lab. Ce qui est clair, c'est que les entreprises, surtout en phase de démarrage, sont demandeuses de soutien. Et que les partenariats peuvent clairement sonner gagnant-gagnant.

Quelques exemples d'investissements récents de business angels locaux? Lavoir moderne, société parisienne qui essaime, spécialisée dans le lavage moderne, écologique et dont le lavandier vient au client pour qu'il ne se déplace plus... Ou Univize, plateforme de mise en relation entre étudiants et universités développée par SnapSwap, fruit du LuxFuture Lab du Boulevard Royal. Ou encore Loansquare, l'acteur de référence des plateformes de financement d'entreprises, une boîte française à vocation internationale.

Exemple parmi d'autres, encore. Des business angels du Grand-Duché ont investi dans Doctena, ce site de mise en relation avec des professionnels de la santé pour une prise de rendez-vous – plateforme devenue européenne, une vraie success story. Fin 2015, Doctena avait levé 4,5 millions d'euros venant d'investisseurs privés. Le business model de la société et ses performances opérationnelles avaient convaincu la BIL d'octroyer un prêt à long terme et des privés de défaire les cordons de la bourse. Depuis, Doctena n'a cessé de prendre de l'ampleur et a racheté son concurrent allemand, Doxter, fin 2016... soit juste un an après cette salutaire et ambitieuse levée de fonds, facilitée par des anges discrets mais efficaces...



Photo: LBAN

Le nouveau Board de Luxembourg Business Angels