

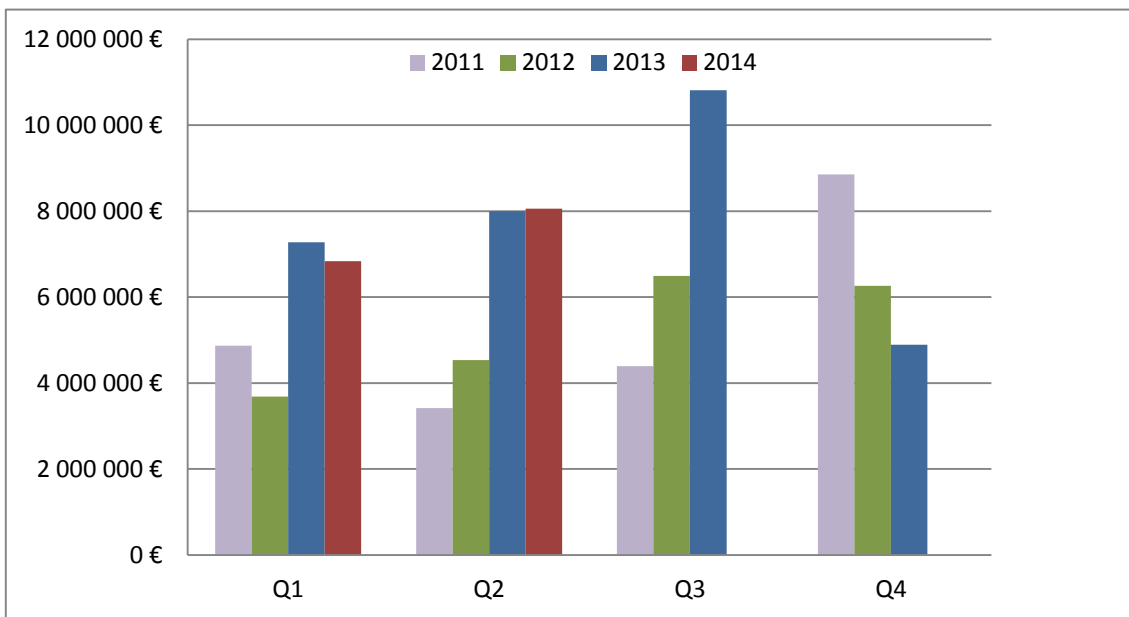


Paris, le 16 Juillet 2014

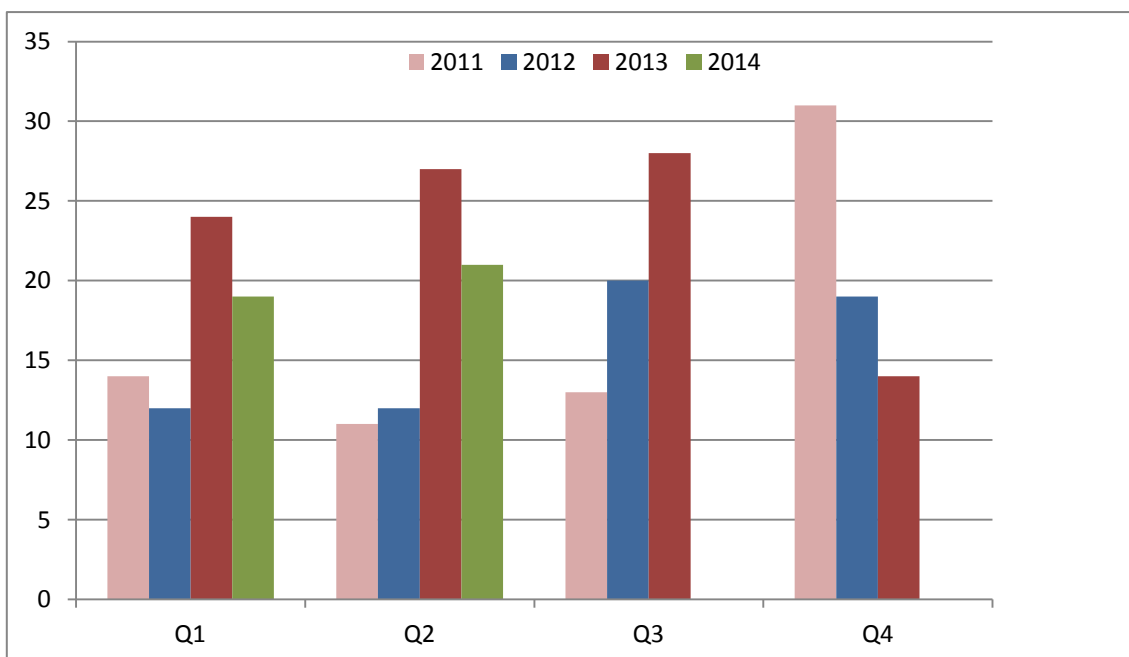
- **Investissement des Business Angels dans le secteur internet : stagnation du montant total investi, baisse du nombre de levées de fonds -**

La 4^{ème} édition du baromètre FIBAMY fait ressortir, pour le premier semestre 2014, une baisse de l'activité des investisseurs individuels dans le financement de type « amorçage » dans le secteur internet.

Montant total investi



Nombre total de levées de fonds





Principales observations :

- **Après un quatrième trimestre 2013 inquiétant (qui suivait un excellent troisième trimestre 2013), le rebond attendu au premier semestre 2014 n'a pas eu lieu. La dynamique attendue n'est pas là, reflétant sans doute un contexte économique déprimé et une confiance insuffisante des acteurs.**
- Le secteur de l'internet connaît pourtant une forte croissance, comme l'atteste le [baromètre France Digitale](#), qui relève notamment une croissance du CA de 43 % entre 2012 et 2013 pour les start-ups membres de l'association. Ce dynamisme, dont bénéficie probablement l'ensemble des jeunes sociétés internet, aurait du entraîner une augmentation significative (de 20 à 30 %) des montants levés auprès des Business Angels au cours du premier semestre 2014 en comparaison de la même période en 2013. **Or le montant total levé auprès des Business Angels stagne. Plus inquiétant, le nombre de tours de table menés par les Business Angels recule de plus de 20% sur la période.**
- Ces indicateurs décevants peuvent s'expliquer par :
 - 1) De façon évidente, le contexte général « sans croissance » de l'économie française appelle naturellement à une certaine prudence de la part des investisseurs. Il pénalise probablement celles des start-ups qui sont trop dépendantes d'une consommation en berne ou d'un manque d'investissement de la part des entreprises rendant ainsi leurs levées de fonds difficiles faute de « traction ».
 - 2) Apparemment, le scepticisme de la communauté des investisseurs reste important malgré les Assises de l'Entrepreneuriat et le vote de la loi de Finances 2014 (plus-values de cession), le lancement positif de la #FrenchTech et les initiatives en matière de financement participatif. Des incohérences gouvernementales telles que le vote des articles 11 et 12 de la Loi Hamon ou la promulgation précipitée du décret Alstom donnent le sentiment aux investisseurs individuels d'une instabilité peu propice à la prise de risque ;
 - 3) De même, les Business Angels semblent depuis l'épisode des Pigeons être devenu ultra-sensibles sur les sujets fiscaux, à la pression fiscale importante et à l'arbitraire de certains contrôles et redressements effectués par l'administration. Ce « ras le bol fiscal » conduit visiblement certains d'entre eux à l'attentisme ;
 - 4) Enfin, le FIBAMY étant fondé sur la compilation des levées de fonds annoncées et reprises par la presse, il est possible que certains tours de table ne soient pas rendus publics. C'est sans doute le cas des tours de refinancement par des Business Angels (déjà actionnaires d'une start-up) ce qui indiquerait que ceux-ci se voient contraints, faute de pouvoir attirer de nouveaux investisseurs à leurs côtés, de se concentrer sur leur portefeuille plutôt que d'investir dans de nouvelles start-ups.
- Une analyse plus détaillée des différents types de levées de fonds effectuées durant ce semestre montre que :
 1. Les tours de table menés par les réseaux de Business Angels (vs Serial Business Angels) sont en fort recul (-50% environ) démontrant la combinaison d'une baisse d'activité probable de ces réseaux et d'un retrait assez fort de leur part du secteur internet (peut-être devenu à leurs yeux une « affaire de spécialistes »).



L'augmentation de la taille moyenne des tours de table de près de 20% (qui compense presque en valeur la baisse du nombre d'opérations) confirme cette tendance puisque les Serial Business Angels participent habituellement à des tours de tables plus importants que les réseaux de Business Angels.

2. Les tours de tables d'amorçage menés par des investisseurs professionnels sont, à l'inverse, à peu près stables en nombre et en valeur. Ils correspondent notamment au déploiement en 2012/2013 par bpiFrance du FNA (Fonds National d'Amorçage). Le régime de croisière adopté par ces nouveaux acteurs peut peut-être expliquer, par effet de substitution, une partie de la contre-performance des Business Angels.
3. Le financement participatif de type « *equity crowdfunding* » apparu en 2013 reste marginal (impliqué dans environ 5% des opérations), ce qui est logique dans la mesure où les décrets d'application réglementant ce nouveau type de financement par les particuliers ne sont pas encore disponibles, et que ceux-ci prévoient une entrée en vigueur de la nouvelle réglementation à compter du 1^{er} octobre 2014.

- **En conclusion, le FIBAMY de ce premier semestre 2014 ne permet pas de conclure à une détérioration durable du financement d'amorçage dans le secteur internet en France. Il indique, par contre, clairement une tendance à la concentration des investisseurs autour des Serial Business Angels (les entrepreneurs du web) et des investisseurs professionnels (gérants de fonds FNA notamment).**
- **Cette concentration est sans doute synonyme d'une certaine forme de rationalisation de cet étage décisif de la chaîne de financement du secteur. Cette évolution pose, par contre, clairement la question de la croissance de la capacité d'investissement en « amorçage », alors que la France essaie depuis de nombreuses années de combler son retard par rapport aux Etats-Unis ou la Grande Bretagne. Rappelons qu'à PIB égal, l'activité Business Angel en France est 25 fois moins développée qu'aux Etats-Unis où elle constitue une force de financement supérieure à celle du capital-risque.**

Méthodologie :

Dans le cadre de la gestion de son FCPR dédié au « post-amorçage » dans le secteur internet, ISAI traque l'ensemble des levées de fonds « early stage » du secteur internet annoncées par les médias faisant référence (Frenchweb, Journal du Net, CFNews, FusacqBuzz, Maddyness). Cette veille lui permet à la fois de vérifier sa couverture du secteur et d'identifier de nouvelles opportunités d'investissement.

Les éléments chiffrés reprennent ainsi depuis début 2011, l'ensemble des tours de table dont les « leaders » sont des Business Angels (personnes physiques ou holdings) et dont le montant levé est révélé et est inférieur à 1 Million d'euros.

Le FIBAMY (French Internet Business Angel Money Yardstick) a ainsi été créé suite au PLF2013 et au mouvement des Pigeons pour obtenir un indicateur objectif de l'activité Business Angel dans le secteur internet en France.



Rappel :

Le secteur internet et du numérique en général présente des particularités par rapport au reste de l'économie. Il est, par nature, extrêmement fragmenté et voit la création de milliers de start-ups chaque année. Ces petites entreprises connaissent un financement en fonds propres progressif correspondant à des tours de table successifs dont les montants augmentent au fur et à mesure que les sociétés arrivent à révéler le potentiel de création de valeur associé à leur activité.

Avant de pouvoir, le cas échéant, mobiliser des fonds de capital-risque et d'envisager des tours de table de taille supérieure, les start-ups lèvent de l'argent auprès d'investisseurs dits providentiels : les Business Angels. Ces investisseurs sont soit des personnes physiques investissant en direct dans l'entreprise, soit des sociétés holdings individuelles ou collectives mises en place par des personnes physiques pour réaliser ce type d'investissement, soit une combinaison des deux.

L'activité des Business Angels a fortement progressé ces 5 dernières années en France, notamment dans le secteur internet, sous l'effet de deux phénomènes :

- *De nombreux entrepreneurs du secteur ont décidé de ré-investir une partie de leur patrimoine dans ce secteur qu'ils connaissent bien et qui est porteur de très nombreuses opportunités ;*
- *Encouragés par le dispositif ISF-PME, de nombreux contribuables assujettis ont goûté aux vertus de cette activité et ont trouvé dans le numérique un secteur dans lequel les opportunités ne sont pas trop difficiles à appréhender.*

On rappelle, qu'à PIB égal, l'activité Business Angel en France est 25 fois moins développée qu'aux Etats-Unis où elle constitue une force de financement supérieure à celle du capital-risque. La vivacité de cette activité aux Etats-Unis est majoritairement due à l'émergence d'une forte population d'entrepreneurs et de salariés ayant participé à des succès dans le secteur et ayant décidé d'y ré-investir massivement. Les tours de table menés par des Business Angels aux Etats-Unis sont beaucoup plus nombreux et portent souvent sur des montants investis beaucoup plus importants.

Contact :

Jean-David CHAMBOREDON
Président-Exécutif
ISAI Gestion SAS
jdc@isai.fr
01 55 37 10 60

Contact presse :

Kablé Communication Finance
Marie-Hélène Veillon
Marie-helene.veillon@kable-cf.com
01 44 50 54 70