

Fonds propres

Monsieur Tout-le-monde joue au business angel

Plus la peine de recourir aux fonds d'investissement ! Le financement participatif par des particuliers fait ses débuts en France, notamment pour les PME.

ARNAUD DUMAS

LE PRINCIPE

● Un holding, dans lequel les particuliers investissent, est créé pour devenir l'actionnaire de l'entreprise.

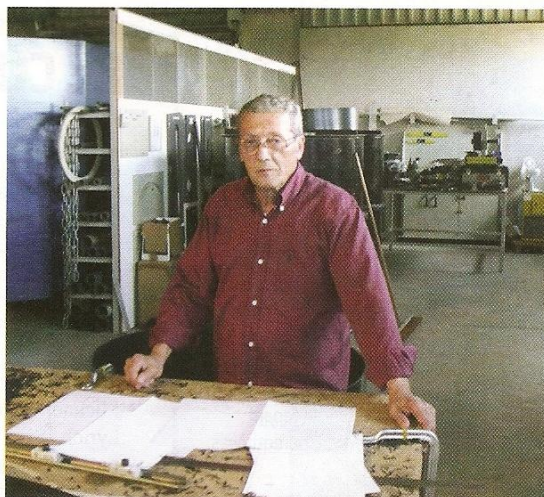
LES PRÉCAUTIONS

- Vérifier le caractère professionnel du site.
- Surveiller le montant des frais de gestion.

Business angels et capital investissement n'ont qu'à bien se tenir ! Des plates-formes internet proposent désormais aux particuliers de financer directement des PME. Ce service permet à Monsieur Tout-le-monde d'investir dans un projet qui l'intéresse. Et d'apporter ainsi une bouffée d'oxygène à des start-up qui peinent à intéresser les fonds traditionnels. « Sans Finance Utile, mon entreprise n'aurait pas survécu », constate Bernard Beaulieu, le fondateur de Rhéolic en 2005. Après le choc de la crise, la TPE ardéchoise spécialisée dans le traitement innovant des eaux usées pour les industriels, avait besoin d'argent frais pour répondre aux nouvelles commandes. Grâce à Financeutile.com, un site internet de « crowdfunding », ou financement par la foule, Bernard Beaulieu est parvenu à lever 260 000 euros en deux fois, entre décembre 2010 et avril 2011 : huit particuliers férus de technologie et d'environnement lui ont apporté leur soutien financier. Rhéolic peut envisager l'avenir plus sereinement.

Des réseaux d'investisseurs réactifs

Choisir le bon interlocuteur pour lever des fonds auprès des particuliers n'est toutefois pas chose aisée. C'est sa rencontre avec Anne Saint-Léger, une ancienne du capital-risque ayant fondé Financeutile.com, qui a décidé Bernard Beaulieu à ouvrir son capital. « Nous avons eu de nombreux rendez-vous et nous avons tout de suite été en phase, note l'entrepreneur. Elle connaît les ficelles de la finance, alors que ce n'est pas ma tasse de thé ! » Un tel intermédiaire ne doit pas se contenter d'assurer le relais entre les investisseurs et les entrepreneurs. Il doit également comprendre la logique de l'entreprise, en effectuer une due diligence, pour investir dans des projets viables. « Plusieurs sites



Bernard Beaulieu, fondateur de Rhéolic, a déjà levé 260 000 euros.

internet de « crowdfunding » ont été créés sans aucune forme de sélection des entreprises, reconnaît pour sa part Anne Saint-Léger. Ils se contentaient de présenter les affaires aux investisseurs en prenant un pourcentage au passage... »

Outre l'audit de l'entreprise à financer, l'intermédiaire doit aussi disposer d'un réseau d'investisseurs lui permettant de lever des fonds rapidement. Pour Rhéolic, Financeutile.com a mené la première augmentation de capital en... dix jours ! Du côté de l'entrepreneur, cette relation de proximité peut s'accompagner de bénéfices inattendus. « J'ai rencontré quelques-uns de mes investisseurs et j'ai trouvé des compétences que Rhéolic n'a pas, explique Bernard Beaulieu. L'un d'eux m'a recommandé auprès de deux clients potentiels, dont un avec lequel je vais certainement faire affaire. » Finance Utile se rémunère à l'entrée au capital, en prenant 5 % aux investisseurs et autant à l'entrepreneur, puis sur un pourcentage de la plus-value au moment de la sortie.

L'année 2011 s'annonce sous les meilleurs auspices pour Rhéolic, qui s'apprête à recevoir une commande d'un million d'euros. Bernard Beaulieu prépare d'ailleurs une nouvelle levée de fonds de près de 400 000 euros d'ici la rentrée, et n'exclut pas d'en faire une quatrième : il prévoit d'ouvrir aux particuliers entre 45 et 48 % de son capital. ■



« L'investissement moyen est de 3 000 euros, mais un particulier est allé jusqu'à 100 000 euros. »

Anne Saint-Léger, fondatrice de Financeutile.com

PHOTOS: D. R.