

Ce qu'il faut savoir pour être un bon entrepreneur investisseur

De plus en plus d'entrepreneurs et d'entrepreneuses à succès, qui ont vendu tout ou partie de leur entreprise, réinvestissent leurs profits en misant sur de nouvelles pépites.

Article initialement publié le 15 septembre 2021

Créer une startup, la faire décoller, gagner quelques millions. Investir dans une autre startup, l'aider à décoller, gagner plus de millions. Répéter. Les entrepreneurs français et entrepreneuses françaises sont de plus en plus nombreux et nombreuses à entrer dans ce schéma, le fameux cercle vertueux sur lequel la Silicon Valley a bâti sa réputation de machine à créer des succès. Même si la dimension n'est pas la même. *« Il y a beaucoup d'argent disponible et donc beaucoup de tours secondaires grâce auxquels les fondateurs des startups gagnent rapidement de l'argent »*, analyse Thibaud Elzière, fondateur du startup studio eFounders. Lui-même a commencé à investir il y a une dizaine d'années, après avoir bénéficié de cash-out lorsqu'il était encore à la tête de Fotolia, la startup qu'il avait fondée et qu'il a fini par revendre à Adobe en 2014. *« À l'époque, gagner suffisamment d'argent pour investir dans des startups alors que j'étais encore à la tête de mon entreprise, c'était exceptionnel. Aujourd'hui, l'argent rentre de plus en plus tôt et même des salariés-clés peuvent devenir ce que j'appelle des opérateurs angel pour les différencier des business angels. Ce n'est plus une ressource rare. »*

À lire aussi

Business angel depuis 6 mois : ce que j'en retiens

Alors que faire de tout ce cash ? Le réinjecter dans une nouvelle aventure entrepreneuriale ? L'investir dans du bitcoin ? Le faire dormir dans des assurances-vie ? Peut-être. Mais entrepreneurs comme salariés qui ont quelques centaines de milliers d'euros disponibles - voire plus - choisissent de plus en plus fréquemment de les miser sur d'autres pépites. « *En général, ils réinvestissent 10 à 15% de ce qu'ils ont gagné*, estime Agathe Wautier, CEO de The Galion Project, qui compte de nombreux entrepreneurs-investisseurs. *Les plus actifs grimpent de 20 à 30% tellement la rentabilité des classes d'actifs en private equity est importante.* »

Mais est-ce vraiment une bonne idée ?

Oui, bonne idée

Parce que c'est noble. « *De plus en plus d'entrepreneurs veulent rendre à l'écosystème ce qu'il lui a apporté* », note Benjamin Bréhin, le délégué général du réseau France Angels. Une motivation honorable qui contribue à faire croître l'ensemble de l'écosystème.

Parce que c'est bénéfique pour sa propre entreprise. Cela peut paraître paradoxal, et pourtant investir se révèle un bon moyen de recentrer le fondateur ou la fondatrice. « *Une fois que l'entreprise est sur les rails, certains peuvent être titillés par le fait de faire autre chose*, explique Thibaud Elzière. *Investir, c'est entreprendre par procuration. Cela permet donc de rester focus sur son propre job à 100% pendant plus longtemps.* » C'est aussi un formidable accélérateur de business : « *cela aiguise la curiosité, permet d'apprendre des choses dans de nouvelles disciplines que l'on peut ensuite appliquer à son entreprise ; et c'est bien pour construire son réseau en-dehors de son équipe et de ses clients, ce qui a beaucoup de valeur* ».

Parce que c'est le bon moment. « *En tant qu'entrepreneurs de startups à succès, les fondateurs sont surexposés à l'investissement en capital-risque ; les jeunes entrepreneurs viennent naturellement les voir* », constate Agathe Wautier. « *Ces entrepreneurs côtoient des gens de leur âge qui sont eux-mêmes en train de créer des entreprises, ils ont accès à un réseau famineux* », confirme Thibaud Elzière. De quoi avoir accès sans aucun effort à un deal-flow fourni et de qualité.

Parce qu'on sait distinguer le bon grain de l'ivraie. « *En tant qu'entrepreneur, on a mis les mains dans le cambouis et on les a parfois encore si l'on est toujours à la tête de son entreprise* », témoigne le fondateur d'eFounders. Pratique quand on investit dans le même secteur d'activité que le sien. « *Cela permet de juger de la qualité des deals.* »

À lire aussi

Business angels, comment bien établir et mener votre stratégie d'investissement ?

Parce que c'est intéressant fiscalement. Grâce au régime de l'apport-cession, créé en 2018. Si un fondateur ou une fondatrice décide de céder tout ou partie de ses parts, la plus-value qu'il ou elle réalise est soumise à plusieurs dispositifs :

les prélèvements sociaux (17,2%), sur l'ensemble de la plus-value réalisée;

l'impôt sur le revenu sur la partie de la plus-value restant imposable après abattement fiscal (60% si les parts du capital ont été cédées après 2 ans de détention et avant 8 ans, 65% après 8 ans);

la contribution exceptionnelle sur les hauts revenus (de 3 à 4%), à partir du moment où le revenu fiscal de référence dépasse 250 000 euros pour une personne seule et 500 000 euros pour un couple - les plus-values entrant dans le calcul de celui-ci.

Mais le régime d'apport-cession permet d'être exonéré de l'impôt sur le revenu et de ne pas faire entrer les plus-values de cession dans le calcul du revenu fiscal de référence ; seuls les prélèvements sociaux restent à la charge du ou de la contribuable. Il s'agit pour celui-ci ou celle-ci de placer les titres qu'il ou elle souhaite à terme céder dans une holding dédiée. Au moment de la cession, la holding a deux ans pour réinvestir au moins 60% du produit de la cession dans une PME ou une startup (certains projets immobiliers sont également éligibles), dont il faudra qu'elle reste actionnaire au moins un an. « *C'est un mécanisme de défiscalisation retardée méconnu des entrepreneurs mais qui est extrêmement intéressant* », juge Benjamin Bréhin.

Non, mauvaise idée

Parce que ça prend du temps. De « *quelques heures* », selon Thibaud Elzière à « *quelques jours* » par semaine pour ceux qui ont déjà revendu leur entreprise, calcule Agathe Wautier. À vous de savoir si les bénéfices énumérés ci-dessus en valent la chandelle.

Et... c'est tout ! « *Il n'y a pas vraiment de bonne raison de ne pas investir*, estime Thibaud Elzière. *Ce n'est vraiment que du positif.* »

Les bonnes pratiques

Si vous êtes décidé·e à vous lancer, autant ne pas le faire n'importe comment.

Misez sur vos connaissances. Oui, cette startup sera peut-être le prochain SpaceX ou le futur labo à l'origine du vaccin contre le cancer. Mais si votre rayon, c'est plutôt la Foodtech ou les technologies financières, commencez par là. « *Il vaut mieux investir au départ dans ce qu'on l'on connaît bien, rester pas trop loin de l'arbre initial. Et la limite est de ne pas sortir de ce que l'on est capable de comprendre* », conseille Thibaud Elzière.

Commencez par de petits tickets. « *C'est essentiel pour se faire la main, comprendre les interactions entre business angels et entrepreneurs, les enjeux*, liste le fondateur d'eFounders. *Il faut augmenter les tickets au fur et à mesure, avec notamment l'argent gagné grâce aux premiers investissements.* »

À lire aussi

[7 conseils pour votre premier investissement en tant que business angel](#)

Prévoyez une réserve à réinvestir. Les business angels sont les premiers maillons de la (longue) chaîne du capital-risque. Ils restent rarement au capital jusqu'à l'exit de la startup mais doivent lui permettre de (sur)vivre jusqu'à l'intérêt de poches plus profondes. « *On a coutume de dire que quand on investit X euros dans une startup, il faut prévoir X euros à réinvestir sous 18 à 24 mois* », précise Benjamin Bréhin, directrice de France Angels.

Diversifiez vos investissements. Comme dans tout portefeuille, il faut savoir ne pas mettre tous vos oeufs dans le même panier. Variez le montant de vos tickets, les secteurs dans lesquels vous investissez – et ne faites pas du capital-risque votre seule source d'investissements.

Autorisez-vous des investissements plaisir. Que vous soyez entrepreneur ou entrepreneuse se à la tête de votre entreprise ou en retrait (pour le moment), investir n'est pas votre activité principale. Cela doit donc être une source de plaisir, vous n'êtes pas venu·e là pour souffrir. « *Il faut investir dans ce qui nous amuse : à défaut d'être plus riche, vous serez plus heureux* », philosophe Thibaud Elzière, qui refuse de mettre des billes dans certains segments pourtant porteurs parce qu'il n'y prend pas de plaisir.

Rapprochez-vous d'autres investisseurs. Investir, c'est un métier et ce n'est pas (pour l'instant) le vôtre. Que vous décidiez d'investir en direct ou via un groupement de business angels, rapprochez-vous d'autres investisseurs, peut-être même d'entrepreneurs et entrepreneuses. Il existe des associations – comme France Angels – mais aussi des clubs plus informels – comme le Secret Fund créé par Thibaud Elzière pour rassembler quelques prestigieux business angels. L'idéal étant... de créer son propre club, selon le fondateur d'eFounders. « *C'est utile de s'associer à quelques autres business angels : on peut se recommander des entreprises et donc s'échanger le dealflow. Être un bon business angel, c'est à la fois être un cowboy solitaire pour arriver à rentrer dans les meilleurs deals où il n'y a pas toujours beaucoup de places et savoir jouer en équipe avec les autres business angels.* » Bref, être solitaire mais solidaire !

**Cet article fait partie d'une série sur l'indépendance financière.
Retrouvez les autres articles du dossier :**

[Comment faire fructifier vos premiers euros facilement](#)

[Les outils pour bien gérer votre argent même si vous n'en avez pas beaucoup](#)

[La crise a-t-elle changé la relation des Français au risque ?](#)