

Investissons dans l'économie réelle !

Big bang chez les rentiers !

On le sait depuis longtemps, les français champions d'Europe de l'épargne avec l'Allemagne, sont allergiques aux placements risqués. Ce serait la faute à notre mentalité terrienne issue de notre histoire agricole et notre lien avec la propriété. On évoque même une anxiété historique profonde qui remonterait aux spoliations issues de la révolution française..... !

Le livret A, les fonds en euro, l'immobilier capitalisent l'essentiel de notre épargne. Sauf que la donne est en train de changer, une nouvelle révolution, sournoise celle-là, est en marche.

Et si nos biens d'aujourd'hui, au lieu de prendre naturellement de la valeur avec le temps allaient au contraire en perdre ?

Impossible me direz-vous, car l'augmentation de la valeur avec le temps, c'est-à-dire la rémunération, ne sont que la compensation de deux facteurs : **l'indisponibilité immédiate des capitaux et la rémunération du risque**. C'est la principale justification des taux d'intérêts, qui dans une économie normale augmentent proportionnellement à ces deux notions : **la durée et le risque**.

C'est bien connu, l'épargne patiente doit être rémunérée ! Or que constatons nous aujourd'hui ?

Depuis quelques semaines, un certain nombre de pays d'Europe, dont la France et l'Allemagne empruntent à taux négatif (à 5 ans pour la France, jusqu'à 10 ans pour l'Allemagne). **Dans l'ensemble des marchés européens plus de 10 000 milliards de dettes s'échangent à taux négatifs !** Comme le dit la patronne de la Fédération des banques « on est passé de l'autre côté du miroir ».

Cela signifie que les prêteurs acceptent de perdre de l'argent en obligations d'états, qui plus est, immobilisé sur une durée importante, pour ne récupérer qu'une partie de leur capital à terme, en contrepartie de ce qu'ils estiment être une forme de sécurité de récupérer (partiellement) leurs avoirs.

En d'autres mots **ils acceptent de perdre un peu pour ne pas risquer de perdre beaucoup plus !**

Belles perspectives !

La déflation qui a pour effet de faire baisser la valeur des biens au fil du temps est bien là, même l'immobilier n'est pas à l'abri, il suffit de voir l'évolution des indices d'indexations de loyers en baisse.

Ces tendances de fond commencent à toucher directement les particuliers, le taux du livret A est à 0,75% et la banque de France plaide pour une nouvelle diminution cet été, les taux des fonds en euros vont continuer à décroître ! Avec quels risques pour les compagnies d'assurance ? Même les comptes courants qui risquent demain d'être taxés par les banques ne sont pas à l'abri. C'est déjà le cas pour quelques grandes entreprises....

Plus que jamais, l'investissement dans l'économie réelle, au capital de nos start-up et de nos PME, pour financer l'innovation, se justifie.

Pour des raisons de rentabilité, tout d'abord, car avec le soutien des mesures fiscales, le risque inhérent à ce type d'opération est limité. Nous commençons à avoir un certain nombre de retour sur nos investissements qui nous donnent globalement des rendements positifs.

Pour des raisons eco-citoyennes ensuite car ces investissements de proximité viennent nourrir la croissance de nos PME, participent à la création de richesses et d'emplois sur nos territoires. Mais surtout, investir dans l'économie réelle, c'est croire en l'avenir et avoir confiance dans la performance de nos entrepreneurs.

Alors plutôt qu'investir pour perdre moins dans des investissements non productifs, pourquoi ne pas vouloir s'engager et gagner ... ensemble ?

Édito de **Dominique Favario**, président

Cap sur la Haute-Savoie !

Un partenariat pour une offre complémentaire



Le financement de l'innovation est un enjeu crucial pour accompagner les entreprises à se développer.

Mont-Blanc Industries et Savoie Mont Blanc Angels signent un partenariat pour financer le développement des entreprises adhérentes.

Mont-Blanc Industries, pôle de compétitivité de la mécanique, est un acteur majeur du secteur. Il propose une offre de service très large pour **aider les entreprises à financer leurs investissements innovants.**

Ce partenariat vient compléter le panel du dispositif de financement ciblé aux entreprises industrielles de petites taille et startups. Savoie Mont Blanc Angels s'engage à accompagner les porteurs de projets, membres du pôle, dans le but de **co-investir en capital développement.**



Les BA café sont de retour !



Historiquement organisés par Alpes Léman Angels, les BA cafés sont de retour en Haute-Savoie ! Un moment pour **apprendre, échanger, se rencontrer.**

Le format : **une conférence, du networking.**

Les thématiques : action des Business Angels dans l'économie locale, l'investissement et la défiscalisation dans les PME, que faire après avoir vendu son entreprise...etc

Ces rendez-vous sont gratuits et ouverts à tous : dates sur notre site.

Expert « Aide et Financement » aux Oséades



Cet événement unique offre chaque année **aux créateurs, repreneurs et dirigeants d'entreprises** un concentré exceptionnel de 100 rendez-vous (conférences, speed, réunions d'informations, permanences, etc.) assurés par 80 experts.

Savoie Mont Blanc Angels est intervenu en tant qu'**expert « Aide et Financement »** auprès d'une 40aine de personnes.

Ces événements ont pu être réalisés chez nos **«partenaires relais territoire»** du 74 : merci pour leur implication et leur collaboration !

Place à la « créa'ttitude » chez les étudiants !

Parce que les étudiants d'aujourd'hui sont les startuper de demain



En Savoie et Haute-Savoie, **l'entrepreneuriat devient un art de vivre !**

Université, entreprises et collectivités travaillent main dans la main pour insuffler une dynamique, donner envie, accompagner : pour que **l'esprit d'entreprendre prenne ses racines dans le terreau fertile** d'un territoire économiquement porteur et conduise les étudiants toujours plus loin.

Ce partenariat mobilise l'Université Savoie Mont Blanc, l'Incubateur étudiant de Savoie Technolac et Savoie Mont Blanc Angels pour **une action collaborative.** Il s'agit de proposer aux étudiants de l'Université Savoie Mont Blanc un **processus concerté et cohérent sur le territoire des deux Savoie** qui permet **l'accompagnement du porteur** : du 1er rendez-vous pour faire un point sur le modèle économique du projet jusqu'au questionnement sur son financement.

L'Incubateur étudiant de Savoie Technolac et Savoie Mont Blanc Angels **fournissent aux étudiants et jeunes diplômés entrepreneurs un espace d'informations,** de conseils et d'hébergement au profit de leur projet, avec la possibilité d'être **coaché et financé par des experts** et des investisseurs de proximité.

Savoie Mont Blanc Angels et Savoie Technolac pourront **être représentés dans les instances de l'Université** qui œuvrent directement ou indirectement pour la création d'entreprise. L'Université Savoie Mont Blanc pourra proposer à ses étudiants de venir assister aux présentations de dossiers de Savoie Mont Blanc Angels.

Merci à nos partenaires



Au 1er semestre 2016, 9 sociétés régionales sont accompagnées par Savoie Mont Blanc Angels



Focus sur 4 entreprises accompagnées et financées au 1er semestre 2016

TRI Rhône-Alpes - www.trira.com



Créée en 2004 à l'initiative de la Communauté Emmaüs de Bourgoin-Jallieu, TRI Rhône-Alpes exerce son activité dans le domaine des compétences traditionnelles du Mouvement Emmaüs (collecte, tri, réemploi), plus particulièrement dans la filière des Déchets d'Équipements Électroniques et Électroniques Professionnels.

TRI Rhône-Alpes est en train de « professionnaliser son « FabLab » avec un positionnement de son offre de service plus ciblé, notamment auprès des TPE, PME et PMI.

TRIRA valorise l'approche CAO (conception de fichiers 3D) et souhaite sortir du contexte Emmaüs (image pas adaptée à ce marché).

Une marque a été créée à cet effet (voir ci-dessous) et un site Internet devrait voir le jour pendant cet été, l'objectif étant de « booster » ses nouvelles activités (FabLab) dès le mois septembre de cette année.

A noter qu'une formation 3D (conception d'une mini imprimante 3D) doit également démarrer dès le mois de septembre.

Gabriel JOBIN - Directeur général de TRIRA

Bluemintlabs - www.bixi.io



Bluemint Labs présente le premier objet intelligent ultra-portable et sans contact qui simplifie la vie connectée grâce à une reconnaissance gestuelle intuitive : Bixi.

Compact et robuste, ce compagnon permet à l'utilisateur d'interagir avec son environnement connecté lorsque ses mains sont occupées (cuisine, conduite, etc.), sales (nettoyage, jardinage) ou recouvertes par des gants (vélo).

BIXI - Nominé EDF Pulse 2016

« Pour moi Bixi devrait faire partie intégrante de chaque foyer. Tous les jours nous rencontrons des situations au cours desquelles nos mains sont occupées, ce qui paradoxalement nuit à notre productivité. Avec Bixi chacun pourrait continuer à travailler tout en faisant la cuisine, du vélo, en conduisant, au bureau, etc. sans marquer de pause contre-productive. »

Narayanan Vijayaraghavan - Fondateur et PDG de Bluemint Labs

Imactis - www.imactis.com



IMACTIS est une société française spécialisée en radiologie interventionnelle assistée par ordinateur. IMACTIS développe et commercialise des solutions innovantes pour assister

le radiologue interventionnel lors de procédures minimalement invasives (biopsies, ablations de tumeurs, vertébroplasties, infiltrations, drainages...).

IMACTIS a reçu récemment la commande de GE Healthcare pour **équiper l'hôpital Necker** – Paris.

En Europe, des actions de prospection devraient aboutir **aux Pays-Bas et en Allemagne** ; des essais au centre anti-cancer Spire **Southampton Hospital** sont également prévus.

IMACTIS était présent au **congrès international de la radiologie interventionnelle oncologique** (WCIO) à Boston début Juin et a pu confirmer l'intérêt des radiologues Américains, leaders d'opinion dans des établissements de santé de renom.

Lionel Carrat - Président IMACTIS

Sublimed - www.subli-med.com



SUBLIMED développe, fabrique et commercialise des dispositifs médicaux connectés, portés directement sur la personne, pour la prise en charge des douleurs chroniques.

« Cette levée de fonds permettra de **finaliser l'industrialisation du produit actiTENS®** et de débiter sa commercialisation en France. Le produit actiTENS® devrait obtenir le marquage CE d'ici la fin du 1er trimestre 2017. »

Nous sommes très heureux de pouvoir compter parmi **nos investisseurs des personnes provenant de milieux aussi divers que la santé, l'industrie et la technologie**. Cela nous permettra de bénéficier de leur retour d'expérience et de développer la société SUBLIMED dans les meilleures conditions possibles. » déclare Nicolas Karst, co-fondateur et président de SUBLIMED.»

Nicolas Karst, co-fondateur et président de SUBLIMED

Entretien avec Marie-José BARBOT - Gérant associée de ZYLIA TECH, adhérente et membre du conseil d'administration de Savoie Mont Blanc Angels

► Comment êtes-vous arrivé à la tête d'une société leader dans le lean manufacturing ?

J'ai démarré mon activité professionnelle en 1980, dans une entreprise de décolletage comme contrôleuse puis comme responsable du service. En 1985, M. Barbot ouvre un magasin et démarre son activité de vente de matériel informatique et logiciels de facturation et comptabilité. L'activité évolue vers le développement de solutions techniques (études de prix, gammes de fabrication, GPAO et contrôle qualité) plutôt dédiées aux entreprises de décolletage. Début 1999, à l'issue de l'appel d'offres lancé par PSA, l'entreprise a été retenue pour développer son logiciel d'analyse des données de production. Le logiciel sera déployé sur tous les sites de production. J'ai rejoint l'entreprise en 1997 comme responsable administratif et j'ai pris la charge du service export en 2008. Suite au départ en retraite du dirigeant, je deviens gérante en 2011. En 2014, Arve Informatique Industrielle change de dénomination sociale et devient Zylia Tech, pour faciliter son développement à l'international. Notre activité sert les industries manufacturières pour la gestion et l'amélioration de la qualité des procédés industriels, de la conception jusqu'à la production. L'entreprise est certifiée ISO 9001 depuis plusieurs années.

► Vous avez plusieurs casquettes dans le monde du développement économique de votre territoire. Racontez-nous !

Membre du Pôle de compétitivité Mont-Blanc Industries, je suis engagée dans les actions du pôle (membre de plusieurs comités de pilotage) et la société utilise

régulièrement les outils proposés pour accompagner et favoriser son développement. Depuis quelques années déjà, le Pôle a créé et favorisé des groupements d'entreprise du territoire. Avancer groupé et chasser en meute, les objectifs sont de promouvoir le savoir-faire et l'excellence industrielle du territoire, de mutualiser les moyens et gagner de nouveaux marchés, en particulier à l'international. Solidaire plutôt que solitaire, je suis présidente de l'association Air Mont-Blanc, groupement marché pour l'aéronautique, depuis 2013. L'entreprise participe aux programmes BouRSE (échanges non marchands) ainsi qu'au Label Mont-Blanc Excellence Industries. Une feuille de route est proposée au dirigeant sur la base d'un diagnostic qui couvre le développement, l'innovation, le réseau, la gestion RH et la performance industrielle. L'entreprise adhère également à d'autres organismes régionaux dont LUTB, Aerospace Cluster Auvergne Rhône-Alpes.

► Votre adhésion à Savoie Mont Blanc Angels ?

J'ai adhéré à Savoie Mont Blanc Angels l'année dernière. Mon premier motif était plutôt d'ordre personnel, me former dans un domaine que je ne maîtrise pas.

Une première année pour écouter, voir et comprendre. J'ai renouvelé mon adhésion pour cette année car l'approche correspond à mes valeurs et à mon ADN : territoire, proximité, soutien du développement économique et donc de l'emploi. Et comme j'ai une nette préférence pour le « Nous » plutôt que le « Je », j'ai accepté de m'engager pour promouvoir et faire connaître l'association auprès des industriels de la Vallée de l'Arve.



Rencontre avec Valéry Tarondeau - CEO de Fidelisa (Le Bourget-du-Lac, 73)



Quel est votre cœur de métier ?

Fidelisa est une startup, basée à Savoie Technolac, créée en 2013 qui propose une solution de fidélisation clients sur mobile.

En 2015, nous avons levé des fonds auprès de Savoie Mont Blanc Angels. Cette levée de fonds a été proposée en 2 phases, l'une en 2015 et l'autre en 2016 (aux mêmes conditions).

Ce principe de double levée de fonds a permis d'opérer un pivot sur l'offre et de valider l'intérêt des investisseurs lors de la 2ème levée de fonds.

Qu'est-ce que les Business Angels vous apportent ?

Au départ, nous avons quelques craintes à l'idée de travailler avec des investisseurs indépendants, plutôt en fin de carrière...

En réalité, l'apport des Business Angels, pendant la phase d'instruction du dossier et ensuite avec les BA membres de notre comité stratégique, nous a fait totalement changer d'avis.

En effet, nos investisseurs business angels nous ont apportés des conseils avisés sur notre business concept, notre approche du marché et même sur notre produit !

Cela s'est concrétisé par un pivot sur l'offre et une stratégie commerciale revue et mieux adaptée au marché, le tout orchestré par les Business Angels. On est loin de l'image initiale que l'on se faisait des Business Angels...

Ainsi, après le 1er tour d'investissement en juin 2015, Fidelisa est devenue une plateforme de création d'applications mobiles où chaque enseigne peut disposer de sa propre application (incluant une carte de fidélité et beaucoup d'autres fonctionnalités).

Notre business model a considérablement évolué puisque nous adressons désormais les agences de communication qui sont les meilleurs prescripteurs de notre solution... et ont un besoin stratégique d'offres sur mobile.

Nous avons désormais une relation riche de proximité avec nos business angels. Certains d'entre eux participent même directement à notre stratégie commerciale au quotidien.

Votre ambition, vos objectifs ?

Nos objectifs ont également évolué avec une cible d'enseignes significatives, avec un premier compte de 50 points de vente signé début 2016 : Finsbury.

Les agences de communication sont très intéressées par notre nouvelle offre et son positionnement. Financièrement, nous avons pris du retard par rapport au business plan initial mais visons atteindre le « break-even » mi-2017 avec une accélération forte de la croissance via un réseau de 100 distributeurs actifs.

Ensuite se posera la question de l'international, avec déjà quelques tests concluants opérés sur la Suisse.

