

# Comment financer sa start-up?

**INCUBATEUR THE ARK ► Pour lancer leur entreprise innovante, les jeunes patrons valaisans doivent trouver de l'aide. Tour d'horizon des pistes à explorer.**

VINCENT PELLEGRINI

Comment financer le lancement d'une entreprise que l'on estime innovante? Où trouver des fonds de départ pour sa start-up? Des réponses et des pistes ont été données lors d'une réunion de l'Incubateur The Ark, à Sierre, par Frédéric Bagnoud (responsable des projets innovants de CimArk), ainsi que par Jacques Métrailler du Centre de compétence financière (CCF-Sion).

## D'abord les proches...

Pour se lancer, les fondateurs d'une PME doivent bien sûr le plus souvent mettre de l'argent de leur poche ou en trouver dans leur cercle familial ou encore auprès d'amis. Il y a ensuite l'investissement de tiers qui prennent des participations dans la société, les prêts, les aides financières et les subventions paratitatives. Sans oublier les aides financières indirectes comme le coaching ou la mise à disposition de locaux à l'instar de ce que fait l'Incubateur sur les différents sites technologiques valaisans développés par The Ark tels que TechnoArk à Sierre, BioArk à Monthey ou IdeArk à Martigny. En Valais, le Centre de compétence financière à Sion ou encore Sierre-Région, par exemple, offrent une série de prestations financières pour aider au démarrage de jeunes entreprises innovantes. Car l'expérience montre que les banques sont plutôt frileuses envers les start-ups. Elles prennent en général le train un peu plus tard dans l'histoire de l'entreprise.

## Capitaux-risqueurs rares

Reste alors à trouver dans un premier temps des investisseurs dans les milieux d'affaires. Les capitaux-risqueurs sont très peu actifs dans notre canton. Notamment du fait que ces sociétés financières investissent généralement plus d'un million de francs et veulent des rendements élevés car elles n'investissent pas leur argent propre. On dit parfois que sur dix investissements d'un capital-risqueur, six échouent, deux survivent, un génère une bonne sortie de fonds et un seul offre un super retour financier avec la multiplication par 20 ou 30 de la mise de départ. Les capitaux-risqueurs recherchent donc plutôt des projets avec un potentiel de développement international et un management de haut niveau. Le but étant de retrouver et de multiplier son investissement en l'espace de cinq à sept ans.

En Valais, de meilleures expériences ont été faites avec le réseau des «business angels» et des investisseurs privés (financiers ou industriels qui ont réussi dans leurs affaires). Ils placent en effet leur propre argent ou font des prêts et leurs exigences sont plus conformes à ce que peut offrir une start-up valaisanne... Le Club valaisan des business angels a ainsi permis de lever des fonds de 4 millions de francs durant les deux à trois ans qui ont suivi sa fondation. Depuis une année, ce club est en phase de redémarrage.

## Astuces et dangers

Pour aider au financement d'une PME en démarrage, il existe aussi certains trucs. Par exemple obtenir de différer d'un mois le paiement à ses fournisseurs et pratiquer le paiement à la commande pour ses clients. Toujours est-il que le plus gros problème qui se pose aux jeunes entreprises, c'est souvent le surendettement. Selon la loi, une perte cumulée dépassant la moitié du capital-actions nécessite déjà selon le Code des obligations des mesures d'assainissement. Il faut donc prendre cet élément en compte dans le financement de départ. A noter enfin que l'on peut retrouver des informations supplémentaires sur le site [www.theark.ch](http://www.theark.ch) en cliquant ensuite sur les rubriques l'Incubateur, rencontres, puis présentations.



Financer sa start-up représente souvent un véritable parcours du combattant pour les managers. Mais ils peuvent aussi appeler à l'aide.... LDD

## L'exemple d'Acceltec

La start-up valaisanne Acceltec S.A. qui développe et commercialise le Myotest, appareil de mesure des mouvements humains, a eu recours, tout au long de son existence, à divers types de financement.

Lors de sa création en 2004, les fonds nécessaires au démarrage ont été mis tout d'abord par les fondateurs de la société et par les proches des porteurs du projet. Le fonds de promotion économique de Sierre-Région est également intervenu dans cette phase initiale de financement. Lors d'un second tour de financement, réalisé en 2005, des business angels se sont alors impliqués avant que



Le Myotest développé par Acceltec mesure les mouvements. Il a prouvé son attrait auprès des investisseurs. LDD

deux sociétés de capital-risque et le CCF n'investissent dans la société en 2006. Acceltec S.A. a été soutenue depuis sa création par TheArk via son Incubateur.

La société a obtenu récemment le label de la CTI-Start-up, prouvant ainsi son potentiel commercial et son attrait pour les investisseurs.

## Les aides du CCF

Le Centre de compétence financière (CCF), à Sion, offre des solutions pour tous les stades de la vie d'une entreprise. Au tout départ, cofinancement d'études et de conseils, puis prise en charge d'intérêts, cautionnements (important pour les banques, surtout avec les critères de Bâle II), fonds d'amorçage (participation au capital jusqu'à 50 000 francs) et fonds d'investissements (sorte de capital risque pour un montant de 100 000 à 500 000 francs). A noter que pour la caution octroyée par le CCF à une entreprise innovante, l'entrepre-

neur doit présenter une arrière caution de 50% du montant et que les organes du CCF peuvent décider de montants allant jusqu'à 500 000 francs (au-delà, la décision relève du Conseil d'Etat). Pour les entreprises plus traditionnelles et locales, l'OVAC (Office valaisan de cautionnement) accorde des cautionnements pouvant couvrir l'intégralité du crédit bancaire. A noter encore qu'une start-up doit en principe arriver avec 20 à 33% de fonds propres. Le CCF cofinance même la participation d'une start-up à des foires spécialisées...

REMONTÉES MÉCANIQUES

## 20 millions investis sur les glaciers



Arrivée imposante sur les glaciers de Saas-Fee avec la station sommitale du téléski Morenia. LDD

PASCAL CLAIVAZ

Les Remontées mécaniques de Saas-Fee (Saas-Fee Bergbahnen) ont investi 20 millions de francs, à l'ouverture de cette saison d'hiver 2006-2007. Ces investissements concernent tout d'abord le nouveau téléski à six places qui couvrira le secteur du Restaurant Morenia et de Felskinn. Un Restaurant Morenia, lui aussi tout neuf, et qui a été inauguré la saison passée. Le deuxième investissement concerne le téléphérique de Felskinn. On lui a donné deux nouvelles cabines panoramiques. Enfin, les Saas-Fee Bergbahnen ont complété l'installation d'enneigement artificiel, en y incluant une nouvelle prise d'eau dans la Vispa, au départ des glaciers.

Grâce à une augmentation de capital de 10 millions de francs et aux moyens propres dégagés, ces investissements seront complètement autofinancés par l'entreprise, aux dires du président du conseil d'administration Klaus Zurschmitten.

Ces améliorations vont dans le sens d'un confort accru des clients des Saas-Fee Bergbahnen. Ils offriront en outre de meilleures pistes. Et le calcul du conseil d'administration s'est avéré juste: ses généreux efforts attirent davantage de skieurs à Saas-Fee. Décembre 2006 a fait 25% de plus que décembre 2005. Il faut préciser que décembre 2005 fut catastrophique, du point de vue météorologique.



Les deux nouvelles cabines panoramiques du téléphérique de Felskinn offrent une vue imprenable sur les glaciers de Saas-Fee. LDD

VÉHICULES NEUFS

## Baisse des ventes en Valais

«Alors que tous les relevés économiques prétendent que la reprise est faite, l'on constate que dans le monde valaisan des garages, les véhicules neufs vendus ont sensiblement diminué, pour perdre 8,5% sur la période quadriennale», souligne Serge Actis, président de la section valaisanne de l'UPSVA (Union des professionnels suisses de l'automobile). Les statistiques montrent certes qu'en Suisse les ventes de véhicules neufs sont reparties à la hausse en 2006, après quatre années de recul. Et le nombre de véhicules vendus dans notre pays aurait ainsi augmenté de 3,9% par rapport à l'année précédente. Mais la situation est tout autre dans notre canton. En Valais, les ventes de véhicules neufs ont en effet encore connu en 2006 une baisse de 0,74% par rapport à 2005. Serge Actis commente: «Cela a évidemment de grandes conséquences au niveau du chiffre d'affaires des garagistes qui, en véritables entrepreneurs, ont pris les mesures nécessaires pour sauvegarder l'emploi, des places de travail et leur commerce. Cet esprit entrepreneurial dominant fortement dans ce monde de haute technologie, il est important de savoir que les garagistes se remettent toujours en question et adaptent leur comportement aux exigences technologiques notamment.»

Sur ces quatre dernières années, la chute des ventes avait été moins marquée en Valais que dans les autres cantons, mais cette baisse perdure depuis longtemps. En 2000 il a été vendu dans notre canton 11 043 véhicules neufs. En 2006, après une baisse constante, relativement faible mais régulière, les ventes de véhicules ont été de 10 116. C/VP