

Synthèse capital-risque

Le capital-risque (ou venture capital, « venture » = risque/spéculation en anglais) est un capital à hauteur de millions mis à la disposition d'une start-up par des sociétés d'investissement professionnelles. Le but des sociétés de capital-risque (SCR) est d'obtenir un maximum de rendement ou d'ascendant sur le marché grâce à leur investissement. Les SCR influencent la vie de l'entreprise et lui permettent de bénéficier de leurs relations d'affaires. Le capital-risque convient notamment aux entreprises qui veulent se développer rapidement et au niveau international et qui proposent déjà un produit ou un service éprouvé. Pour les investisseurs, le capital-risque est ce que l'on appelle du « capital non coté » (private equity) qui leur permet de gagner de l'argent en dehors de la Bourse.

CONVIENT POUR

- ▶ Les jeunes entreprises qui ont besoin de capitaux très élevés
- ▶ Les entreprises à croissance et expansion rapides
- ▶ Surtout le domaine high-tech (TIC, sciences de la vie)
- ▶ La réalisation de produits et services révolutionnaires

NE CONVIENT PAS POUR

- ▶ Les idées commerciales non évolutives
- ▶ Les entreprises aux projections de chiffre d'affaires trop faibles

CRITÈRES D'ÉVALUATION

▶ Revente

L'objectif premier des sociétés de capital-risque est la rentabilité. C'est pourquoi elles attachent beaucoup d'importance à un plan précis, comportant les grandes étapes du développement de l'entreprise. Combien de temps faudra-t-il pour que celle-ci fasse des bénéfices ou puisse être vendue ? Quelles sont les chances de réaliser des profits à la revente ?

▶ Équipe et performances

Pour les sociétés de capital-risque, une équipe motivée, persuasive et compétente en gestion constitue la base d'un investissement réussi. Beaucoup d'entre elles sont séduites par les fortes personnalités dotées d'un talent pour la vente. La composition du conseil d'administration joue également un rôle. Les SCR n'investissent pas simplement dans des produits ou des services : elles recherchent des équipes aux performances convaincantes, qui ont déjà prouvé leurs qualités. Il est important de leur présenter les

premiers chiffres clés de l'entreprise (nombre d'utilisateurs, satisfaction des clients, premiers chiffres d'affaires) ou, dans le domaine des sciences de la vie, les premiers résultats d'études.

▶ Produit et marché

Quelle est la force de la promesse ou de l'argument de vente clé (USP) du produit ou du service ? Les produits soutenus par les SCR doivent se démarquer clairement des autres solutions. Quels sont le potentiel de croissance et la taille du marché sur lequel le produit peut être proposé ? Les SCR n'investissent que dans des entreprises à fort potentiel de marché. Combien de temps faut-il pour que le produit/service soit sur le marché ? Plus la croissance de l'entreprise est rapide, plus tôt les SCR peuvent espérer réaliser des bénéfices. Un très bon produit ou service sur le bon marché de croissance au bon moment rend une entreprise attrayante pour les sociétés de capital-risque.

DÉROULEMENT

1. Vérifier l'attrait de l'entreprise pour les SCR
2. Rechercher (en ligne, événements) des sociétés de capital-risque appropriées
3. Prendre contact avec des sociétés de capital-risque (le financement par une seule SCR est rare. Il faut donc s'adresser à plusieurs investisseurs en même temps et en gérer la coordination.)
4. Passer le processus de sélection (il est toujours différent, il faut apprendre à bien se connaître, s'assurer que la vision est la même)
5. En cas de sélection réussie : négocier les conditions de financement (souvent avec un investisseur principal. Les autres investisseurs participent aux mêmes conditions.)
6. Définir la collaboration et les investissements
7. Travailler ensemble (la SCR siège généralement au conseil d'administration et aide ainsi l'entreprise à se développer.)

TRUCS ET ASTUCES

- ▶ C'est en forgeant qu'on devient forgeron ! Même si vous n'aboutissez pas avec la première SCR que vous rencontrez, son feedback vous aidera à progresser.
- ▶ La SCR et votre entreprise doivent être en phase, aussi bien sur le plan commercial qu'humain.
- ▶ Trouver l'investisseur principal est généralement le plus difficile. Une fois la moitié du financement signée, le reste est plus facile.

LIENS

Plateformes de capital-risque:

SECA (Association Suisse des Investisseurs en Capital et de Financement) [🔗](#)
startupinvest.ch [🔗](#)

ET ENFIN LE PLUS IMPORTANT

- ▶ Une idée qui a du sens pour votre équipe et vous est importante. Mais pour les investisseurs, il est plus crucial encore que vous soyez en mesure de montrer comment votre équipe et vous allez la mettre en œuvre avec succès. Expliquez aux financeurs potentiels quelle sera la « recette » de votre réussite.