

## SAVOIR

Mercredi 13 juin 2007

### START-UP -

## Venture kick, le premier fonds désintéressé de préamorçage

Le projet démarre cette semaine avec un million de francs destinés à financer les premiers pas de sociétés technologiques suisses.

### Rohan Sant à Lausanne

«Vous avez des idées innovantes? L'esprit entrepreneurial? Nous finançons les idées commerciales issues de vos recherches à hauteur de 130.000 francs.» Chez venture kick, on n'y va pas par quatre chemins et, comme l'indique cette citation tirée de sa documentation, ici, on parle tout de suite d'argent. Lancé cette semaine par deux ténors aguerris de l'encadrement de start-up, Beat Schillig et Jordi Montserrat, ce fonds de préamorçage vise à financer les tout premiers pas de futurs entrepreneurs issus des hautes écoles suisses et exclusivement dans les technologies. «L'initiative, née dans le cadre de l'émission Start-up de la télévision suisse SF1, est partie d'un constat qui ne date pas d'hier: la Suisse souffre d'un manque de capital de démarrage pour les sociétés en devenir», explique Jordi Montserrat, directeur régional Suisse romande de venturelab.

### D'autres fonds pourraient voir le jour

Forts de leur longue expérience en matière de soutien aux jeunes pousses, les deux collaborateurs de l'Institut für Jungunternehmen (IFJ) – la société qui gère venturelab, une initiative de l'Office fédéral de la formation professionnelle et de la technologie (OFFT), pour le compte de la Confédération depuis 1989 – ont décidé, il y a un peu moins d'une année, de pallier ce manque en lançant un fonds dédié. En automne dernier, ils s'allient avec les fondations Gerbert Rűf Stiftung et Ernst Göhner, qui deviennent les premiers bailleurs de venture kick. Les partenaires ont également décidé de créer la «Fondation des fondateurs» afin de chapeauter ce premier fonds et de permettre à d'autres investisseurs d'entrer dans l'aventure, voire même à d'autres fonds similaires de voir le jour. Doté d'un capital à investir d'un million de francs, le projet pilote se déroulera sur un peu moins d'une année et sera réévalué au printemps 2008. «Nous pourrions alors apprécier plus précisément le potentiel réel de projets à financer et définir précisément le budget total nécessaire», précise Jordi Montserrat. A terme, le responsable du fonds pour la Romandie estime qu'il pourrait recevoir près de 300 projets et lever jusqu'à cinq millions de francs par an.

### Les récipiendaires s'engagent à fournir des résultats concrets

De l'avis général, si le capital d'amorçage fait si cruellement défaut dans nos contrées, c'est principalement parce que les investisseurs précoces habituels – capitaux-risqueurs et autres business angels – n'y trouvent pas leur compte. En effet, le démarrage d'une société constitue une étape très éloignée du marché et donc risquée. De plus, que l'on investisse 10.000 francs ou 1.000.000 dans une start-up, le travail de suivi et les coûts qui y sont associés sont les mêmes. «Venture kick veut justement combler ce manque en finançant directement les individus par des contributions d'amorçage offertes sans contrepartie financière», souligne Jordi Montserrat. Mais si les sommes sont allouées à fonds perdu, les récipiendaires s'engagent à fournir des résultats concrets dans un temps donné (lire l'encadré ci-dessous).

### Les HES recèlent un potentiel important

Venture kick est une initiative nationale, entièrement privée, qui s'est fixé des objectifs pour le moins ambitieux: financer l'éclosion de près d'une vingtaine de sociétés par année, doubler le nombre de spin-off issues des hautes écoles, permettre aux start-up d'augmenter leur attractivité auprès des investisseurs. «Je suis convaincu que le potentiel est important. Du côté des HES notamment,

**L'AGEFI**

**ABONNEMENT  
DECOUVERTE  
D'UN MOIS !**

**20.-**

Par e-mail  
[abo@agefi.com](mailto:abo@agefi.com)  
Code  
"ABO DECOUVERTE"  
par telephone  
**+41 21 331 41 41**



Cet article est issu  
du site de L'AGEFI  
[www.agefi.com](http://www.agefi.com)

Aucun droit de  
reproduction, sous  
quelque forme que  
ce soit (photocopie,  
scanner, copie  
numérique), n'est  
autorisé, si ce n'est  
celui d'une copie  
unique destiné à un  
usage strictement  
personnel.

Tout autre utilisation  
est donc soumise à  
l'accord préalable de  
l'éditeur.

[agefi@agefi.com](mailto:agefi@agefi.com)

où, pour le moment, nous voyons peu de projets se concrétiser en sociétés», confirme Jordi Montserrat. Avant d'ajouter: «Notre processus de sélection est très puissant. Nous pourrions écarter jusqu'à 50% des projets à chaque étape. Mais même si nous perdons les premières contributions, ce que nous voulons à la fin, et ce dont la Suisse a avant tout besoin, ce sont de bons entrepreneurs. Et la seule façon de juger de leur qualité, c'est dans l'action.»

## **Encadré**

### **Les quatre étapes de venture kick**

I Niveau 0. Inscription en ligne. La récolte court jusqu'en septembre pour la première volée, mais les inscriptions peuvent se faire en continu puisque plusieurs volées seront évaluées en parallèle.

I Niveau 1. Venture pitch; 10.000 francs. Présentation de l'idée devant un jury d'experts. Si le projet est convaincant, il reçoit 10.000 francs pour amorcer une start-up.

I Niveau 2. Venture case; 20.000 francs. Au plus tard trois mois après l'obtention de la contribution Niveau 1, présentation d'un business case devant un jury d'experts et d'investisseurs. Si le projet est retenu, 20.000 francs lui sont alloués.

I Niveau 3. Venture kick; 100.000 francs. Six mois après l'obtention de la contribution Niveau 2, l'entrepreneur devra avoir fondé sa société (SA ou Sàrl) avec du capital propre. Si son plan commercial convainc le jury de professionnels, il recevra la dernière contribution de 100.000 francs.

De plus, dès la deuxième étape, les futurs entrepreneurs bénéficient d'un soutien professionnel de la part d'experts en création d'entreprises afin de mieux préparer les niveaux suivants. – (RS)