



Start-up: Suisse vs Israël

VENTURELAB. «*Le secteur start-up et capital risque suisse pourrait bénéficier d'un écosystème plus audacieux.*»

Bien qu'elle soit relativement jeune, l'industrie du capital risque suisse est l'une des plus dynamiques au niveau international. Néanmoins, certains aspects récurrents l'empêchent de se développer à son juste potentiel. Jordi Montserrat, responsable de l'association Venturelab pour la région suisse romande et co-directeur de Venturekick, apporte son point de vue.

Selon une étude d'Avenir Suisse, le pays manque d'idées intéressantes commercialement. Est-ce la raison pour laquelle la Suisse ne se classe qu'en cinquième position sur le marché mondial, en termes d'investissements en capital risque?

C'est un diagnostic évoqué depuis longtemps dans notre domaine, mais je ne suis pas totalement d'accord. Il est vrai que de nombreux projets manquent d'ambition et de structuration commerciale solide. Cependant, il en existe aussi, tels que Collanos software, qui trouvent des investisseurs aux Etats-Unis alors qu'ils n'arrivaient pas à susciter le moindre intérêt chez nous. Le jugement de ce qu'est une idée intéressante commercialement dépend surtout de la mentalité locale des investisseurs. Notamment, car l'attitude des chercheurs et des investisseurs



JORDI MONTSERRAT. Responsable Venturelab Suisse romande.

est encore plus audacieuse en Californie. Un grand nombre de projets qui naissent dans la Silicon Valley ne verraient jamais le jour en Suisse. Il est donc nécessaire de renforcer les projets en leur donnant une orientation encore plus forte vers le marché tout en stimulant les réseaux d'innovation.

Le modèle israélien est souvent cité en exemple, la Suisse pourrait-elle s'en inspirer?

On trouve dans le modèle israélien certains éléments intéressants. Notamment, un fort soutien aux activités de recherche et développement des produits de la part de l'Etat. Tel n'est pas le cas en Suisse. Par ailleurs, le réseau de venture capital israélien est étroitement lié à celui des Etats-Unis, et les start-up sont réimplantées aux Etats-Unis dès leur passage en phase de commercialisation. Un développement très rapide leur ait ainsi permis. Souvent, d'ailleurs, une bonne partie de l'équipe se déplace, une attitude peu courante chez nous. La prise de risque est plus élevée, soit. Cependant, notez que ce problème culturel ne s'applique pas qu'au venture ca-

pital, mais à l'ensemble de l'écosystème entrepreneurial.

Certains estiment qu'une fiscalité plus encourageante pourrait inciter les investisseurs et les innovateurs à se lancer avec plus de dynamisme. Qu'en pensez-vous?

Le système actuel de fiscalisation des start-up et des investissements n'est pas très stimulant pour le secteur du capital risque. Il est d'ailleurs vraiment important d'essayer de pousser les réformes en cours dans ce sens. Par ailleurs, une stratégie plus flexible de la part du gouvernement serait la bienvenue. A une époque, aux Etats-Unis comme en Finlande, le gouvernement investissait directement dans des fonds en partenariat avec le secteur privé pour stimuler le développement des start-up.

L'essentiel du chemin de l'argent passe par les banques en Suisse. Pensez-vous que ce système contribue au manque de développement du marché capital risque? Pas nécessairement du capital risque, mais certainement de l'investissement par les «business angel» directement auprès des entreprises en démarrage. Il n'y a que peu de personnes qui prennent ce type de risque. Or, celui-ci joue un rôle important pour le développement des projets. Mais la Suisse est un pays qui valorise la préservation des acquis. Il faudrait donc la réconcilier avec la prise de risque, une tâche des plus ardues.

INTERVIEW:
ANNE RÉTHORET