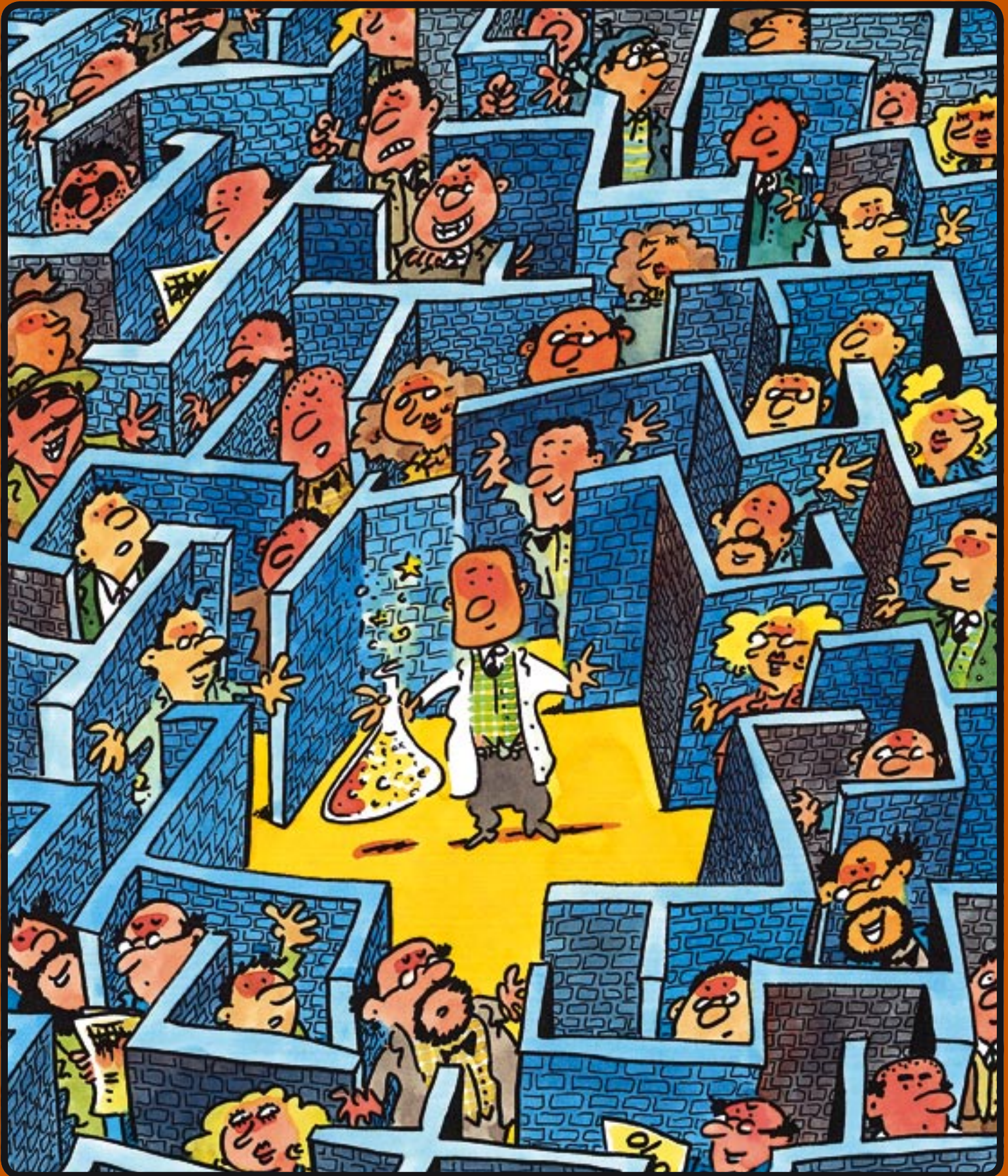


7

● Qui dois-je rencontrer?



7.1

Je mobilise mon réseau et les professionnels



Vous avez pris la décision de devenir votre propre patron et de saisir l'opportunité de développer votre innovation, ou peut-être n'avez-vous qu'une vague idée de ce que vous souhaitez entreprendre. Quoi qu'il en soit, évitez de rester seul devant un chantier d'une telle ampleur. Faites le premier pas vers les structures spécialisées dans la création d'entreprise. Elles sauront vous épauler dans vos démarches et vos recherches. Il n'existe pas de premier interlocuteur par

excellence. Tout dépend de l'état de maturation de votre projet, de sa thématique, de votre environnement. Essayez d'identifier celui qui vous paraît le plus approprié mais l'important est surtout de prendre un premier contact. Il vous permettra de vous orienter vers d'autres personnes, structures ou solutions. Sachez qu'il n'est pas nécessaire de passer en premier lieu par un consultant extérieur ; vous devriez favoriser plutôt le contact avec les organismes tels que les incubateurs,

la CTI ou les chambres de commerce et d'industrie.

Parcourons quelques pistes pour trouver vos interlocuteurs. **Mais prudence. Avant de confier les détails de votre projet assurez-vous toujours d'avoir un accord de confidentialité.**

Vous pouvez ainsi activer:

- Le réseau
- Les experts

Le réseau

Si vous avez la chance d'en posséder un, n'oubliez pas que votre réseau constitue un appui considérable. Soignez-le et élargissez-le constamment. Une personne bien placée dans votre business et qui est susceptible de vous faire entrer sur le marché par la grande porte, du fait de sa position et de ses relations, est un atout considérable. Que ce soit un ami, un membre de votre famille, ou une simple connaissance, il peut vous permettre d'y voir

plus clair dans votre projet et vous aiguiller sur les démarches à suivre. Chef ou créateur d'entreprise, il connaît les erreurs à ne pas faire, et les problèmes que vous allez vous-même certainement rencontrer.

En savoir plus

LES RÉSEAUX ET ASSOCIATIONS QUI VOUS AIDENT:

- Genilem
- Les First (Tuesday)
- Association Bioalps
- Alumni

7.1 Je mobilise mon réseau et les professionnels

Les experts

Faire appel à un expert doit dépendre de la dimension du projet. Avant même de mandater un expert, convenez toujours précisément des questions qu'il devra traiter et convenez d'un budget... cela vous évitera de nombreuses mauvaises surprises.

L'EXPERT SCIENTIFIQUE, TECHNIQUE OU CLINIQUE

Dans la genèse et la validation de votre projet entourez-vous d'experts des différents domaines et compétences nécessaires au succès de votre projet. Ces experts pourront soit travailler sur mandat si les questions sont ponctuelles, soit faire partie d'un conseil scientifique (Scientific Advisory Board). Si le bénéfice pour le projet est évident, s'adjoindre les compétences d'experts a un coût qui dépend de leur réputation. Pour des consultations ponctuelles prévoyez de 1000 à 1500 CHF/jour. Pour ce qui est de la rémunération des membres des advisory boards, cela dépend grandement de la situation financière de la société. Au lancement de la société, contentez-vous de rembourser les frais et offrez la possibilité de participer au succès de votre société. Une fois votre société financée, la rémunération est généralement constituée d'un «retainer», rémunération fixe annuelle, et de parts de la société (actions ou options).

L'EXPERT RÉGULATOIRE

Chaque domaine d'activité est régi par un système d'accréditation, de régulation devant garantir la qualité et l'efficacité du produit ou service commercialisé (Norme ISO, procédure d'enregistrement de dispositifs médicaux ou de médicaments, FDA, EMEA). Les experts réglementaires guident leurs clients afin de leur permettre d'optimiser le chemin de développement d'un produit.

L'AGENT DE BREVET

Le rôle de l'agent de brevet commence dès la conception de l'invention. À partir d'informations que lui transmet l'inventeur, il évalue l'invention en étudiant les brevets antérieurs et diverses autres publications pertinentes afin de détermi-

ner si cette invention est brevetable. Si l'invention semble brevetable, l'agent de brevet rédige, en collaboration avec l'inventeur, un mémoire descriptif pour la demande de brevet. Ce mémoire contient les revendications qui définissent, en mots, les droits exclusifs que réclame l'inventeur pour son invention.

L'agent de brevet peut aussi avoir à émettre une opinion sur la validité des revendications d'un brevet ou à déterminer si les revendications d'un brevet font l'objet d'une contrefaçon.

UN AVOCAT

C'est un expert au sens strict du terme. Au fait des questions juridiques dans de nombreux domaines tels que le social, le commercial ou le fiscal, l'avocat est au courant de toutes les réglementations, les décisions de tribunaux et autres jurisprudences concernant notamment les entreprises. Par ailleurs, c'est lui qui rédigera vos actes juridiques en respect de la loi. Attention, tous les avocats n'ont pas les mêmes tarifs suivant leur notoriété par exemple.

L'EXPERT-COMPTABLE

Il n'est pas uniquement le spécialiste des bilans. Si son domaine reste la comptabilité, cet expert a une excellente connaissance du monde de l'entreprise et de l'environnement économique. L'expert-comptable accompagne et suit le créateur en amont et en aval de la création, entre autres pour les premières formalités administratives.

LE LEVEUR DE FONDS (FUND RAISER)

Le leveur de fonds est un intermédiaire financier spécialisé dont la fonction est de réunir des investisseurs pour le compte d'une entreprise. Le leveur de fonds assiste l'entreprise dans sa levée de fonds en l'aidant à déterminer ses besoins, à préparer les différents éléments de son dossier, en sélectionnant ou démarchant les investisseurs, business angels ou fonds de capital-risque en général. Le leveur de fonds se rémunère en prenant une commission sur le montant des fonds ainsi réunis. **Soyez très vigilant** lors de la rédaction de contrats avec les leveurs de fonds et assurez-

vous en particulier de négocier certaines clauses telles que la clause d'exclusivité par exemple qui vous empêcherait de contracter avec un autre. De même, n'hésitez pas à prendre part aux négociations avec les investisseurs. N'oubliez pas que le leveur de fonds n'a pas d'obligation de résultat.

En conclusion, approchez d'abord vos institutions, les incubateurs qui sont là pour vous aider et qui ne vous coûtent rien en général. Pour des problèmes spécifiques, appuyez-vous sur des experts, choisissez les bons et fuyez comme la peste les faux experts. Ils grèveront votre budget et tueront peut-être votre projet.



7.2 Je contacte des organismes

Organismes soutenus de façon institutionnelle



■ Alliance

Alliance est le consortium de transfert de savoir et de technologies de Suisse romande et du Tessin. 6000 chercheurs des hautes écoles et des hôpitaux universitaires partenaires en font partie.

C'est à travers son programme de liaison qu'Alliance tisse des liens entre les laboratoires et les entreprises, visant à intensifier les transferts de technologies, au double bénéfice des entrepreneurs et des chercheurs. Alliance a ainsi créé un réseau proactif permettant d'initier de nouvelles rencontres, de soutenir une dynamique de collaboration entre la recherche et le tissu économique, favorisant la croissance et la création d'emplois. www.alliance-tt.ch

■ Les bureaux de transfert de technologies (PACTT, SRI, UNITEC)

Au sein des institutions de recherche, les bureaux de transfert de technologies jouent un rôle moteur en vous aidant à protéger vos idées innovantes et vous aiguillant vers les personnes pouvant vous aider à valoriser votre projet. Leur mission est de:

- protéger et gérer la propriété intellectuelle,
- faciliter le transfert des résultats de la recherche vers l'économie,
- élaborer des stratégies de valorisation des résultats de la recherche,
- négocier des accords de collaboration et de transfert de technologies,
- encourager la création de start-up.

Le Service de Relation Industrielle (SRI) vous aidera à l'EPFL, UNITEC à Genève et le PACTT à Lausanne.

sri.epfl.ch; www.unige.ch/unitec; www.pactt.ch

■ Les chambres de commerce, d'industrie et des services (CCI):

Leurs prestations sont les suivantes:

- elles donnent des informations sur la création d'entreprise,

- elles fournissent des conseils juridiques aux créateurs d'entreprises,
- elles facilitent la mise en relation www.ccig.ch pour Genève www.cvci.ch pour Vaud www.cci-valais.ch pour le Valais

■ Le CCSO:

La mission de ce réseau est le soutien aux start-up basées sur des innovations technologiques et aux entreprises engagées dans des projets innovants ou des projets de restructuration.

Le CCSO collabore avec des organismes à vocation plus généralistes tels que l'OPI (voir plus loin) dans les cantons de VD et GE ou CIMARK en Valais.

www.ccsso.ch

■ La CTI (commission fédérale pour la technologie et l'innovation):

Elle accompagne la création d'entreprises innovantes par un système de coaching et finance les projets innovants. Elle vous soutient avec une méthodologie de gestion de projet, avec des conseils en techniques commerciales et marketing et même en management. Si vous souhaitez rencontrer les experts de la CTI, n'hésitez pas.

www.bbt.admin.ch/kti ; www.ctistartup.ch

■ Ecllosion SA:

Sa mission est le soutien à la création et au développement d'entreprises innovantes dans le domaine des sciences de la vie.

Ses prestations comprennent:

- un soutien de gestion dédié aux sciences de la vie, incluant des expertises scientifiques, réglementaires, financières et entrepreneuriales,
- Une infrastructure de laboratoire, avec support logistique et technique,
- un investissement en capital de démarrage (jusqu'à 2 Mio par projet).

www.ecllosion.com

■ La FIT (fondation pour l'innovation technologique):

Elle soutient financièrement le développement de projets à contenu technologique innovant et la création d'entreprises. La FIT accorde des prêts sans intérêt remboursables. www.fondation-fit.ch

■ La FTI (Fondation pour les Terrains Industriels de Genève):

Sa mission est la mise en valeur des périmètres industriels du canton de Genève et le soutien au secteur secondaire. La FTI accompagne les entreprises à la recherche de terrains et de locaux industriels

www.fti.geneva.ch

■ La FONDETEC (Fondation pour le Développement des Emplois et du Tissu Economique en ville de Genève):

Sa mission est le soutien à la création d'entreprises génératrices d'emplois, au maintien et au développement d'entreprises existantes ainsi qu'à l'innovation technologique.

www.fondetec.ch

■ Les Fonds de capital d'amorçage et de capital-risque:

Leur mission est de contribuer au financement des start-up et sociétés en phase de croissance. Les fonds de capital d'amorçage locaux sont Ecllosion (Sciences de la vie), et Polytech (Généraliste hors Sciences de la vie). Pour ce qui est du capital-risque, de nombreux fonds privés existent et sont répertoriés sous l'adresse suivante:

www.seca.ch

7.2 Je contacte des organismes

Expertise et organismes

Organismes soutenus de façon institutionnelle									
									Bureaux de transferts de technologie
								Ecllosion	
									Promotion économique
									Parcs scientifiques
									Fonds d'amorçage / Business Angels
								VC	
								CTI	
								Alliance	
								FAE / Fondatec	
								Venture lab	
								Prix / FIT	
								Chambres de commerce / OPI	

Core Business
 Engagement éventuel

Stade de développement
Recherche
Invention
Protection industrielle
Transfert de technologie
Entrepreneur
Fondation de start-up
Installation de la société
Fonds d'amorçage
Business plan
Preuve de concept
Développement de la technologie / produit
1er tour de financement
Management, structuration de l'entreprise
Développement du produit
Partenariats stratégiques
Tours de financement supplémentaires
Nouveaux locaux
Croissance de la société
Force de vente, pénétration des marchés

Experts / Sociétés privées
<ul style="list-style-type: none"> • Bureaux de PI • Agents de brevets • Fondations de valorisation
<ul style="list-style-type: none"> • Chasseurs de tête • Cabinets de RH • Avocats d'affaires • Consultants indépendants
<ul style="list-style-type: none"> • Régies immobilières • Parcs scientifiques • Business Angels • VC (rarement) • Banques • Fund raisers • Sociétés de conseil
<ul style="list-style-type: none"> • CRO (Contract Research Companies)
<ul style="list-style-type: none"> • Consultants réglementaires
<ul style="list-style-type: none"> • VC • Fondations • Prise de participation par de grandes sociétés • Cabinets d'audit • Cabinets de conseil • Consultants
<p>Au fur et à mesure que la société se développe, elle intègre les compétences et ne s'appuie plus qu'occasionnellement sur des experts externes pour résoudre des questions spécifiques !</p>

■ Les fonds de Cautionnement (FAE, CVC):

Les fonds de Cautionnement tels que la FAE (Fondation d'Aide aux Entreprises) à Genève ou la CVC (Coopérative vaudoise de cautionnement) soutiennent les PME existantes ou en création dont le développement présente un intérêt pour le canton en terme d'emplois et de savoir-faire.

www.fae-ge.ch; www.cvc-cvch.ch; www.ccf-valais.ch

■ La FONGIT (Fondation Genevoise pour l'Innovation Technologique):

Sa mission est le financement et l'accompagnement de projets innovants dans les hautes technologies.

Ses prestations sont les suivantes:

- l'aide à la levée de fonds, prise de participation avec ses partenaires de CHF 100'000.- à CHF 500'000.-,
- la mise à disposition de locaux (bureaux et laboratoires) et d'un environnement administratif (assistance comptable et juridique),
- la mise en réseau avec des partenaires industriels, technologiques et financiers.

www.fongit.ch

■ GENILEM:

Sa mission est l'accompagnement des créateurs d'entreprises innovantes.

Ses prestations sont les suivantes:

- des outils de gestion spécifiques aux

entreprises innovantes en démarrage,

- le regard extérieur et neutre d'un gestionnaire spécialisé dans la gestion d'entreprise en démarrage,
- la mise en réseau avec les acteurs économiques,
- les formations: créer son entreprise et techniques de vente,
- le chéquier-créateur (prestations spécialisées à moindre prix).

www.genilem.ch

■ L'OPI (office de promotion des industries et des technologies):

Sa mission est la promotion des entreprises industrielles et des technologies, de leurs produits et de leur savoir-faire ainsi que la recherche de partenaires industriels, de sous-traitants et d'accès à des technologies. Elle constitue, outre un centre d'informations, une plate-forme pour le développement de projets.

www.opi.ch

■ Les Parcs Scientifiques

tels que le PSE, Biopôle, BioArk, Y-park ; Neode

Les parcs scientifiques offrent des surfaces aux jeunes entreprises afin de leur permettre d'être rapidement dans leurs murs. Le PSE (parc Scientifique d'Ecublens) est un parc généraliste qui partage le même site que l'EPFL. Le Biopôle à Lausanne et le BioArk en Valais sont spécialisés dans les Sciences de

la Vie. Y-park (Vaud) et Neode (Neuchâtel) complètent cette offre. Parfois ces parcs hébergent des structures d'accompagnement et travaillent en collaboration avec des acteurs de financement.

www.parc-scientifique.ch; www.biopole.ch; www.bioark.ch; www.y-parc.ch; www.neode.ch

■ Les Promotions économiques cantonales et régionales

Les Promotions économiques cantonales et régionales soutiennent les PME dans la mise en place de leurs projets en s'appuyant sur les compétences d'organismes partenaires.

www.geneva.ch à Genève, www.dews.ch

pour les cantons de VD, NE, VS, JU,

www.lausanneregion.ch pour Lausanne etc.

■ Venturelab

Il s'agit d'une initiative de l'agence pour la promotion de l'innovation CTI.

Sa mission est le soutien aux jeunes entreprises innovantes et la sensibilisation des étudiants au thème de l'entrepreneuriat, en collaboration avec les EPF, les Universités et les HES.

Ses prestations sont les suivantes:

- des modules de formation offerts pour les projets les plus prometteurs,
- les outils et bases de connaissances pour la création de sociétés,
- l'accès à un réseau national d'experts spécialisés dans le démarrage d'entreprise.

www.venturelab.ch

L'occasion d'un premier bilan

Nous voilà arrivés à la conclusion, l'occasion d'établir un premier bilan. Combien d'emplois avez-vous créés? Quelle valeur économique avez-vous générée? S'il est aisé de compter le nombre d'emplois, la valorisation d'une société est plus complexe. Evaluer une entreprise c'est estimer, à partir de critères objectifs (performances financières, valeurs d'actifs, potentiel), sa valeur, autrement dit son prix potentiel.

Cette évaluation sert en particulier pour décider d'une prise de participation ou d'une vente de l'entreprise.

La valorisation d'une société est une opération complexe en raison de la pluralité des éléments qui entrent en compte. La valorisation d'une société va au delà des pures considérations finan-

cières que représentent ses bilans et comptes de résultat. Les comptes prévisionnels, la potentialité du marché, le profil de l'équipe, la phase de développement de l'entreprise, les entraves au développement, les barrières à l'entrée du marché, les facteurs-clés de succès, sont autant de facteurs plus qualitatifs que quantitatifs qui influencent de façon non négligeable la valorisation finale de la société.

On peut ainsi parler de pluralité de techniques de valorisation dans la mesure où deux sociétés ayant pourtant un profil très proche, ne bénéficieront jamais de la même évaluation. Les professionnels utilisent cependant un certain nombre de méthodes et modèles que l'on retrouvera de façon plus ou moins prépondérante dans toute

évaluation d'entreprise. Ainsi, les difficultés dans la problématique de valorisation d'entreprises résident moins dans l'application de la méthode mais dans le choix de celle-ci dans la mesure où chaque méthode est adaptée à un certain profil d'entreprises.

Ces différentes méthodes d'évaluation, ne permettent que de donner une indication de base.

Dans la pratique, le prix de vente dépend essentiellement du type d'acheteur visé, du potentiel de développement de l'entreprise et de son marché ainsi que de sa rentabilité. Vous devrez ainsi trouver un juste milieu entre ce que vous souhaitez recevoir et ce qu'un acheteur est prêt à payer.

En savoir plus: www.actufinance.fr