

COMMENT FINANCER SON PROJET START-UP DANS LE DOMAINE CLEANTECH

Comment lever des fonds lorsqu'on souhaite lancer sa start-up ? Quelles sont les options de financement et quels sont leurs avantages ? Comment s'orienter et à qui s'adresser lors des étapes clés du cycle de vie d'une start-up ?

Voici les questions auxquelles nous allons essayer de répondre dans les lignes qui suivent. En effet, la recherche de fonds est complexe et cet exercice peut prendre énormément de temps. Cet article a pour objectif d'aider les porteurs de projets dans le domaine des cleantech et faciliter leur recherche de fonds.

TROIS CONSEILS POUR RÉUSSIR

1. S'adresser à la bonne catégorie d'investisseurs : cibler un ou plusieurs types d'investisseurs ayant une stratégie et des critères d'investissement en phase avec la maturité de la start-up.

2. Se financer par la vente : on oublie souvent que des clients peuvent aussi financer le développement d'une start-up, par exemple sous la forme de prévente ou de partenariat stratégique. C'est l'argent « le moins cher » pour l'entrepreneur, car il n'attend comme contrepartie « que la livraison d'un produit ou d'un service », il force à être à l'écoute du marché, montre l'intérêt pour le produit et développe les compétences de vente. En outre, plus une start-up a de clients, plus il sera facile de lever des fonds auprès d'investisseurs.

3. Bien s'entourer : de personnes qui ont déjà levés des fonds, maîtrisent les étapes d'une recherche de financement et ont accès à des réseaux d'investisseurs.

DEFINITION DU SECTEUR DES CLEANTECH

La start-up dans le domaine des cleantech, c'est quoi ?

La start-up est une jeune entreprise innovante et à fort potentiel de croissance. Les cleantech regroupent les technologies, les produits et les services qui visent une utilisation durable des ressources naturelles ou qui permettent la production d'énergie renouvelable. Les nouvelles technologies y jouent un rôle fondamental, mais le rôle de l'utilisateur et la compréhension de son comportement gagnent également en importance.

Les cleantech, c'est bien plus qu'une simple technologie...

Elles ne se résument pas à la simple utilisation de technologies innovantes qui ménagent les ressources. Elles traduisent une attitude, des réflexes et un art de vivre qui amènent les individus et les entreprises de toutes les branches à agir en préservant les ressources naturelles. Les activités humaines et les processus économiques doivent donc être repensés afin d'intégrer le principe d'utilisation efficace et respectueuse des matières premières, de l'énergie et de l'eau.

Le panorama des cleantech, publié par CleantechAlps, décrit de manière approfondie le secteur et les start-ups suisses dans ce domaine.

➔ <http://www.cleantech-alps.com/fr/etudes/>

La difficulté de la levée de fonds est accentuée par le nombre d'acteurs du financement, chaque investisseur pouvant avoir des critères de décision assez spécifiques. En outre, les typologies d'investisseurs sont différentes en fonction du stade de maturité de la start-up. Il s'agit donc de savoir et de pouvoir identifier les organismes pertinents pour son projet. Ceci dit, tous les investisseurs seront sensibles à quelques critères majeurs que tout CEO doit garder en tête s'il veut les convaincre :

1. L'équipe : Le CEO en premier lieu, mais également le reste de son équipe, y compris le board et les personnes qui lui font confiance. C'est le critère numéro 1, entourez-vous d'une équipe solide et valorisez-la.

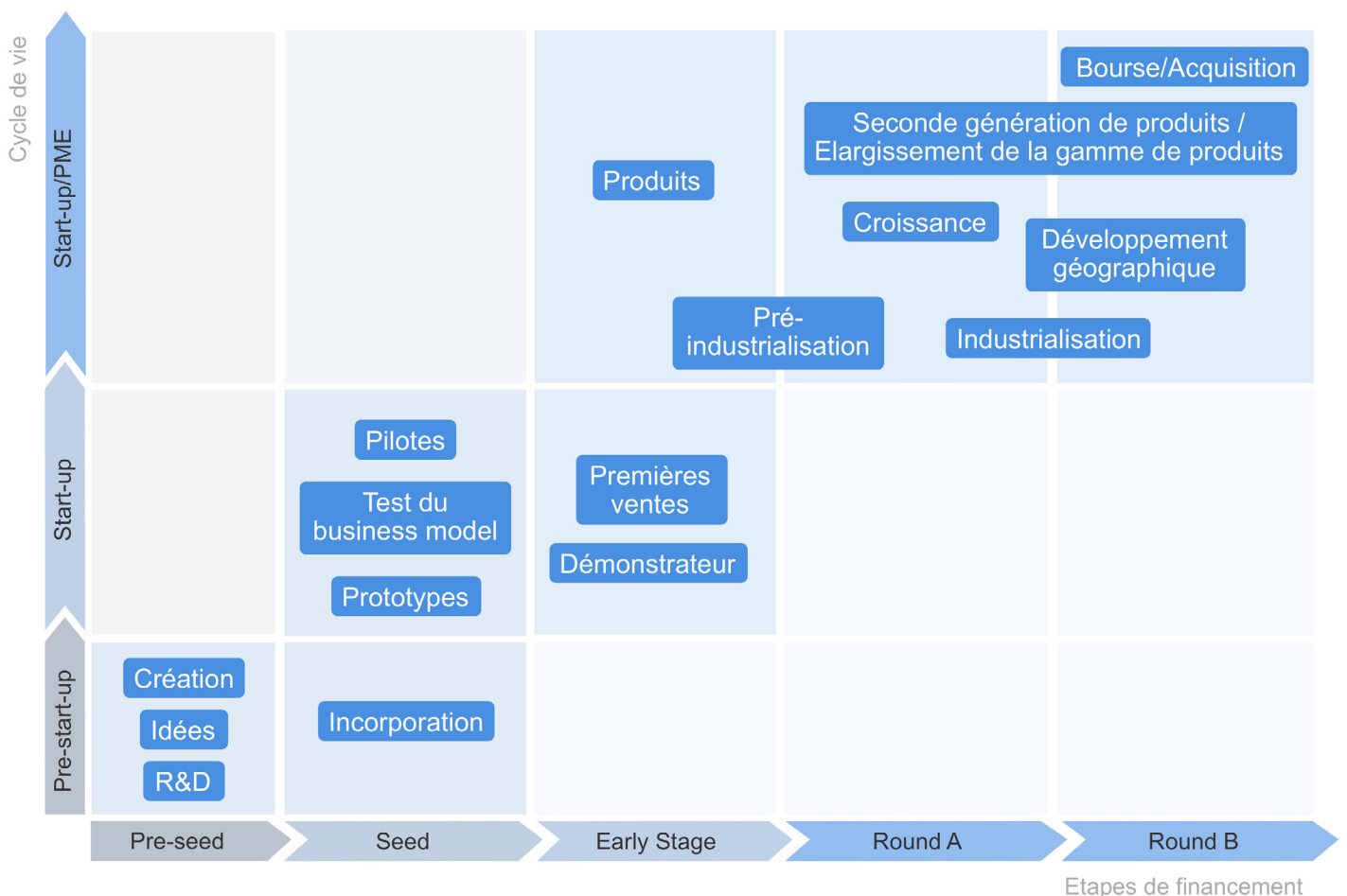
2. Le produit : La technologie, le niveau de maturité, la facilité de mise en œuvre et la propriété intellectuelle.

3. Le marché : Si vous avez une base de clientèle solide ainsi que suffisamment de prospects, vous aurez des investisseurs. Posez-vous ces questions : L'intérêt est-il prouvé ? Les clients sont-ils intéressés ? La taille du marché est-elle connue ?

LES MÉCANISMES DE FINANCEMENT

Le parcours souvent sinueux d'une start-up se traduit par différentes étapes durant lesquelles les défis changent, et les soutiens qui lui sont utiles également. Le tableau ci-dessous illustre le cycle de vie d'une start-up et les différentes étapes de financement qui y correspondent.

CYCLE DE VIE D'UNE START-UP ET ÉTAPES DE FINANCEMENT



QUELS FINANCEMENTS POUR QUELLES ÉTAPES DU CYCLE DE VIE DE LA START-UP ?

Il existe différents mécanismes de financement, qui ont chacun des avantages et des inconvénients. Tous ne sont pas adaptés à tous les stades de développement ou tous les types d'entreprises. Le tableau suivant détaille les mécanismes existants, les acteurs qui les utilisent et les avantages

et inconvénients d'y faire appel. Il est préférable d'annoncer clairement, lors du contact avec un investisseur, l'étape de développement de sa start-up. Afin de faire gagner du temps à tout le monde, il vaut mieux se renseigner sur les critères de l'investisseur avant le contact. Afin de vous aider à identifier

MECANISMES DE FINANCEMENT

<p>DON/PRIX</p> <p>Revenu reçu sans contre-partie, récompense financière ou sous forme de gains divers tels que la médiatisation, un accompagnement par des experts, une mise en relation avec des partenaires ou des investisseurs.</p> <p>Entreprises/fondations (prix)</p> <ul style="list-style-type: none"> + Normalement sans contrepartie, assure de la visibilité - Montant souvent relativement bas en comparaison des besoins de certaines start-ups, consommateur de temps 	<p>SUBVENTION</p> <p>Aide financière directe ou indirecte allouée par une institution publique.</p> <p>Institutions publiques</p> <ul style="list-style-type: none"> + Sans contrepartie, programmes spécifiques dans les domaines énergie et environnement - Souvent financement partiel (50% des coûts par exemple), procédure parfois longue et fastidieuse 	<p>PRÉ-VENTE</p> <p>Revenus reçus en échange de la promesse d'obtenir le produit et/ou d'autres avantages dans un certain délai.</p> <p>Clients, Plates-formes de crowdfunding</p> <ul style="list-style-type: none"> + Contre partie produit, prouve l'intérêt pour le produit, pas de prise de participation externe - L'argent finance le produit, pas la recherche et développement, convient pour des produits simples ou relativement mûrs
<p>FOND MEZZANINE</p> <p>Type de financement qui combine les caractéristiques d'un prêt et celles d'un financement par actions.</p> <p>Fonds spécialisés, banques</p> <ul style="list-style-type: none"> + Permet aux start-ups d'obtenir un effet de levier plus grand qu'un prêt bancaire. - L'argent doit être remboursé puisqu'il s'agit d'une dette. 	<p>CAUTIONNEMENT</p> <p>Favorise l'accès au crédit bancaire pour les entreprises qui ne disposent pas des fonds propres nécessaires ou des garanties suffisantes pour réaliser un projet.</p> <p>Sociétés de cautionnement</p> <ul style="list-style-type: none"> + Le cautionnement favorise l'accès au crédit bancaire pour les start-ups qui ne disposent pas des fonds propres nécessaires ou des garanties pour réaliser un projet. - Mobilisation de garanties nécessaire, disponible uniquement dans une phase de développement (pas de création) 	<p>APPORT EN NATURE</p> <p>Tout apport de biens autres que de l'argent.</p> <p>Family, Friends & Fools (FF&F), Fondateur</p> <ul style="list-style-type: none"> + Complète l'apport en numéraire afin de créer le capital social de la société. - Tout apport appartient à la société et doit respecter une procédure particulière.
<p>CAPITAL</p> <p>Un investisseur met du capital à disposition de l'entreprise. En contrepartie, il reçoit des parts de l'entreprise et en devient en partie propriétaire.</p> <p>Business angel, capital risqué</p> <ul style="list-style-type: none"> + Montants potentiellement importants, pas de remboursement, argent à disposition pour de la R&D ou du développement - Perte partielle ou totale du contrôle de la société 	<p>PRÊT</p> <p>Capital étranger mis à disposition de l'entreprise (ou du fondateur) en échange du paiement d'intérêt et du remboursement du capital dans un certain délai.</p> <p>Banque, Impact investor</p> <ul style="list-style-type: none"> + Pas de perte de contrôle de la société - L'argent doit être rendu, généralement avec un taux d'intérêt, cautionnement privé généralement demandé 	<p>PROJETS DE DÉVELOPPEMENT (PILOTE)</p> <p>Financement industriel qui permet de poursuivre le développement d'un produit et de réaliser une installation pilote, notamment dans le cadre d'un partenariat stratégique.</p> <p>Entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> + Permet l'expérimentation d'une démarche afin de vérifier son bien fondé et/ou ses résultats, retours marchés en plus du financement. - Le processus peut être relativement long et ne pas être expérimenté à l'échelle réelle.

LE CROWDFUNDING, UNE ALTERNATIVE CREDIBLE ?

Depuis quelques années, les plateformes de crowdfunding se multiplient et offrent une alternative intéressante pour lever des fonds. Il est intéressant de constater que cette alternative est aussi particulièrement bien adaptée aux projets d'entreprises à caractère durable qui ne sont pas considérés comme des start-up selon la définition retenue ici.

Les fonds levés sont néanmoins globalement faibles si on les compare aux fonds investis par des investisseurs plus classiques. Réussir une campagne de crowdfunding demande également une excellente préparation, notamment sur la stratégie et le plan de communication et s'adresse plutôt à des entreprises actives en BtoC et qui disposent ou qui ont accès à une large communauté d'utilisateurs. Des entreprises comme Nebia (3.1 millions) ou GeoOrbital (1.2 million) sont parmi les plus beaux succès kickstarter dans le domaine des cleantech.

➤ Pour plus d'informations sur le crowdfunding : <http://www.swisscrowdfundingassociation.ch/>.

tifier les types d'acteurs les plus pertinents pour votre projet, le tableau suivant liste de manière détaillée les principaux acteurs suisses qui pourraient intervenir en fonction du sta-

de de développement de la start-up. Certains de ces acteurs sont spécialisés dans le domaine des cleantech, d'autres sont simplement très actifs dans le monde des start-ups en Suisse.

QUELS ACTEURS DU FINANCEMENT POUR QUELLES ETAPES DE DEVELOPPEMENT (À TITRE INDICATIF)							
Catégories d'acteurs	Acteurs, programmes et liens importants	Pre-seed	Seed	Early Stage	Stage A	Stage B	Stage C
Fondateur, Family, Friends & Fools (FF&F)	-	●	●				
Institutions publiques européennes (H2020)	Programmes de Horizon 2020 sont décrits dans le rapport "Offres de promotion de l'innovation énergétique en Suisse" disponibles sur bfe.admin.ch/tst → Promotion de l'innovation Climate-kic The EU's main climate innovation initiative	●	●	●	●		
Institutions publiques nationales (Innosuisse, OFEN, OFEV, etc.)	Innosuisse - Agence suisse pour l'encouragement de l'innovation	●	●	●	●		
	Office fédéral de l'énergie (OFEN) : Projets de recherche, pilotes et de démonstration		○	●	●		
	Office fédéral de l'environnement (OFEV): Promotion des technologies environnementales		○	●	●		
	OFEV et Emerald Venture: Fonds de technologies				●	○	
	Renewable Energy, Energy & Resource Efficiency, Promotion in International Cooperation (REPIC) Swissbluetebridge				●		
Fondation	Fondation pour l'Innovation Technologique (FIT) Fondation des fondateurs Fondation Gebert Rüt Fondation Sandoz Fondation Suisse pour le Climat Fongit Volkswirtschaftsstiftung The Ark		●	●			
Plateforme de Crowdfunding	Investiere – Verve Capital Partners Indiegogo Kickstarter Raiziers Veolis		○	○			
Business Angel	A3 Angels Business Angels Switzerland Go Beyond Early Stage Investing StartAngels Network		○	●	○		
Partenaire industriel (R&D)	ABB Technology Ventures-ATV Energy Uster AG Microsoft Romande Energie BKW		○	●	●	●	
Coopérative	ONE CREATION			●	○		
Capital risquer (Venture Capitalist – VC)	Aravis Ventures b-to-v Partners AG Capital Risque Fribourg SA LUKB Wachstumskapital AG Polytech Ecosystem Ventures VI Partners Zürcher Kantonalbank Start-up Finance Emerald Technology Venture VNT Management			○	●	●	●
Corporate Venture	DuPont Ventures Statkraft Ventures Swisscom Ventures 4FOVentures Zühlke Venture			○	●	●	●
Impact Investor	Seed4Equity				●	●	●
Family Office	-				○	●	
Banque	Zürcher Kantonalbank Banque Alternative Suisse (BAS)					●	●
Autres	Swiss start-up Invest						
Institutions publiques cantonales	Les activités et les contacts utiles dans le domaine cleantech au niveau cantonal sont résumés dans un rapport de EBP, 2017 "Best Practice in der kantonalen Cleantech-Förderung"	○	○	○	○	○	○

LES PRIX, UN BON MOYEN DE DÉMARRER

Les prix sont une source de financement intéressante pour les start-ups. Si les montants sont rarement très élevés, et le temps à y consacrer parfois conséquent, la visibilité associée et le fait que l'argent soit donné normalement sans contrepartie, est intéressant. Très utiles pour certaines start-ups,

celles qui recherchent des montants importants (dans les domaines technologiques), y trouveront peut-être moins d'intérêt. Le tableau ci-dessous liste les prix les plus intéressants, soit parce qu'ils sont focalisés sur le domaine des cleantech, soit parce que les montants sont conséquents et les prix connus. Un recensement de tous les prix en Suisse réalisé par la Fondation The Ark est disponible en ligne (www.theark.ch/guide).

PRIX CLEANTECH

<p>SWISS START-UP AWARDS axa.com</p> <p>AXA Innovation Award</p> <p>CHF 50'000.-/an pour des start-ups innovantes</p>	<p>ZURICH ASSURANCE climateprize.zurich.ch/zurich-klimapreis.html</p> <p>Prix Climatique Zurich Suisse & Liechtenstein</p> <p>Prix de CHF 150'000.-/an et un prix spécial pour les start-ups.</p>	<p>FONDATION DR. RENÉ LIECHTI fondation-liechti.ch</p> <p>Prix Liechti "Coup de Pouce" aux jeunes entrepreneurs</p> <p>Prix pour les start-ups, doté de CHF 50'000.-/an et qui récompense une innovation ou progrès durable dans des domaines tels que l'économie, l'écologie, la santé, la lutte contre la pauvreté et les besoins vitaux.</p>
<p>FONDATION ROBERT ET RUTH HEUBERGER jungunternehmer-preis.ch/about-us/engagement/innovation.html</p> <p>Prix Young Entrepreneur Prize Heuberger Winterthur</p> <p>Un prix de CHF 150'000.- aux trois premiers et de CHF 50'000.- aux trois suivants, distribué chaque année.</p>	<p>FORUM SUISSE DU DÉVELOPPEMENT DURABLE eco.ch</p> <p>Prix eco.swisscanto</p> <p>Prix de CHF 30'000.- réparti entre plusieurs lauréats.</p>	<p>STIFTUNG ZÜRCHER KANTONALBANK - ZKBBERGER pionierpreis.ch</p> <p>ZKB Pioneer Prize</p> <p>Prix d'un montant proche de CHF 100'000.-/an.</p>
<p>LAUSANNE RÉGION prixentreprendre.ch</p> <p>PERL "Prix Entrepreneur Région Lausanne"</p> <p>CHF 100'000.-/an de prix pour des entreprises de la région lausannoise (CHF 50'000.- au premier, CHF 30'000.- au second et CHF 20'000.- au troisième.</p>	<p>W.A. DE VIGIER devigier.ch</p> <p>Young Entrepreneur Award</p> <p>Prix doté de CHF 100'000.-/an.</p>	<p>SWISS START-UP AWARDS axpo.com/axpo/ch/en/about-us/engagement/innovation.html</p> <p>Axpo Energy Award</p> <p>CHF 50'000.-/an pour des start-ups dans le domaine de la production d'énergie, des technologies énergétiques, du transfert et du stockage de l'énergie, ainsi que du génie électrique.</p>
<p>KICKSTART ACCELERATOR kickstart-accelerator.com</p> <p>Kickstart Accelerator</p> <p>CHF 15'000.- en subventions par équipe. Possibilité de gagner jusqu'à CHF 25'000.- lors de la journée finale de démonstration.</p>	<p>OFFICE FÉDÉRAL DE L'ÉNERGIE (OFEN) ET IMPACT HUB ZÜRICH ET IMPACT HUB FELLOWSHIP ASSOCIATION zurich.impacthub.ch/program/cleantech/challenge.org/prendre.ch</p> <p>ImpactHub Fellowship Energy Cleantech</p> <p>Les finalistes et gagnants reçoivent des sessions de coaching, une mise en réseau, un soutien financier de CHF 34'000.-, dont CHF 4'000.- pour les finalistes et plus de CHF 28'000.- pour le projet gagnant, ainsi qu'une place de travail au sein du Impact Hub Zurich ou Genève.</p>	<p>MASSCHALLENGE SWITZERLAND switzerland.masschallenge.org/prendre.ch</p> <p>Masschallenge Switzerland</p> <p>Le programme Masschallenge a permis de lever, au niveau mondial en 2016, plus de 2 mio de dollars en « Equity free awards ».</p>

OFFRES DES OFFICES FÉDÉRAUX SPÉCIFIQUES POUR LES ENTREPRISES AVEC DES PRODUITS CLEANTECH

L'Office Fédéral de l'Énergie (OFEN) et l'Office Fédéral de l'Environnement (OFEV) soutiennent les projets tout au long de la chaîne de l'innovation par des subventions ou par le cautionnement d'un prêt (www.technologiefonds.ch). Ils entretiennent également de nombreux contacts avec des groupes de recherche dans le domaine de l'énergie et de l'environnement en Suisse et à l'étranger. Du conseil pour l'internationalisation et l'export est fourni par S-GE (www.s-ge.com/cleantech).

L'OFEN a publié une brochure très utile pour tous les porteurs de projets dans le domaine de l'énergie qui cherchent du financement : « Offres de promotion de l'innovation énergétique en Suisse », disponible sur www.bfe.admin.ch/tst.

ZOOM SUR LES INVESTISSEMENTS DANS LE SECTEUR DES CLEANTECH, INTERVIEW DE 4 FONDATEURS DE START-UPS EN SUISSE

Plusieurs start-ups suisses vous livrent leurs secrets pour réussir une levée de fonds.



Michael De Vivo
CEO DEPsyst

Comment résumeriez-vous vos activités ? DEPsyst offre des solutions évolutives permettant aux réseaux électriques traditionnels de faire face aux nouvelles contraintes de la production décentralisée à partir de sources d'énergie renouvelables.

Quels montants (CHF) avez-vous levé et auprès de quels acteurs ? Afin de préparer la certification et la commercialisation de nos solutions, nous avons obtenu un prêt de CHF 100'000 de la fondation pour l'innovation technologique (FIT), du soutien financier pour un projet pilote de l'OFEN, et nous avons levé CHF 3 mio auprès de 2 capital-risqueurs (Statkraft et VNT Management) et 1 société coopérative.

Quels sont vos conseils pratiques et principaux pour une start-up qui cherche à lever des fonds ? Trouver les bons investisseurs qui ont une vision et une mission proche du métier de la start-up, qui ont de l'argent et un réseau. Je conseille aussi de favoriser la communication entre les investisseurs afin de faciliter et d'accélérer le processus. Ne pas sous-estimer un facteur déterminant qui est le profil de l'équipe dirigeante ainsi que l'équipe interne qui l'accompagne.

Selon vous, que faut-il éviter ? Les « mauvais investisseurs », c'est-à-dire ceux qui n'ont pas de lien direct avec le produit de la start-up. Ne pas non plus sous-estimer le temps d'un processus de levée de fonds et ne pas attendre le dernier moment.

Quel est votre souvenir le plus frappant ? Le temps nécessaire du processus de recherche de fonds et due diligence de l'opération.



Daniel Lepori
CEO Designergy

Comment résumeriez-vous vos activités ? Designergy propose un système innovant de toitures intégrées avec photovoltaïque. Le toit devient un générateur d'énergie et la production d'énergie se fait à partir de sources non polluantes. La toiture est résistante à l'eau et offre une excellente isolation thermique.

Quels montants (CHF) avez-vous levé et auprès de quels acteurs ? J'ai approché des investisseurs et des partenaires qui avaient des affinités stratégiques et de l'expérience avec la solution proposée. Grâce à eux, des prises de participation dans l'entreprise ont été possibles, mais également des partages d'expérience. Nous avons aussi déposé un projet CTI, nous avons bénéficié d'aides au financement de projets au niveau cantonal et fédéral (OFEN, CTI) et avons reçu des prix.

Quels sont vos conseils pratiques et principaux pour une start-up qui cherche à lever des fonds ? Être à l'écoute du marché et ne pas hésiter à se remettre en question. Le réseau est aussi extrêmement important. Il faut savoir bien s'entourer afin de bien évoluer. Ne pas sous-estimer la complémentarité des compétences au sein de l'équipe dirigeante. La maîtrise est importante, l'esprit d'entreprise doit rester fort, même durant les périodes difficiles.

Selon vous, que faut-il éviter ? Il faut garder le moral et la tête haute et ne pas oublier que les relations s'entretiennent. Il faut être bon vendeur, honnête et convaincant.

Quel est votre souvenir le plus frappant ? Garder en tête que nous pouvons être surpris en bien, même en périodes troubles et difficiles.



Stephen Neff
CEO Neurobat AG

Comment résumeriez-vous vos activités ? Neurobat AG développe et commercialise des produits et des technologies innovants visant à réduire les émissions de CO₂ et les dépenses énergétiques dans le domaine des équipements CVC (chauffage, ventilation, climatisation) pour les bâtiments de tous types.

Quels montants (CHF) avez-vous levé et auprès de quels acteurs ? Initialement, nous avons reçu une subvention CTI qui nous a permis de développer la technologie et les produits puis nous avons été fortement soutenus par des family offices qui ont généralement une vision à long terme ainsi qu'un fort intérêt pour la durabilité.

Quels sont vos conseils pratiques et principaux pour une start-up qui cherche à lever des fonds ? Soyez réalistes et clairs en exposant vos hypothèses pour le business model mais agressifs en termes de croissance. Il vaut mieux être mis au défi dès le début par des personnes compétentes qui peuvent vous aider à affiner votre modèle d'entreprise et influencer positivement la qualité de business plan.

Selon vous, que faut-il éviter ? Attendre trop longtemps avant d'engager des vendeurs compétents qui pourront « battre le trottoir » pour vendre votre produit. Ne pas confondre les compétences de vente avec les compétences dans le business development, qui est aussi une étape importante.

Quel est votre souvenir le plus frappant ? Faire une présentation devant un investisseur dans un château en faisant une projection improvisée sur un des murs qui n'était pas du tout adapté. Peu après, je recevais une promesse de financement pour démarrer l'entreprise.



Christian Fischer
CEO Bcomp

Comment résumeriez-vous vos activités ? Bcomp propose des solutions en fibres naturelles qui contribuent de manière significative à créer un monde meilleur. Les solutions Bcomp utilisent la fibre de lin, qui vient renforcer et alléger de 30 à 40% le poids et les structures des produits et qui les rend non seulement plus performants mais aussi plus durables en termes de ressources. Ces solutions s'appliquent dans divers secteurs tels que la mobilité et les sports.

Quels montants (CHF) avez-vous levés et auprès de quels acteurs ? Les 2 tours de financement n'ont pas été un challenge insurmontable pour Bcomp. Selon moi, les liquidités existent en Suisse. Il faut savoir frapper aux bonnes portes, avoir la bonne équipe et le bon pitch. Nous venons de terminer un 2ème tour de financement auprès de 2 investisseurs stratégiques, mais nous sommes aussi financés par un family office et par la fondation Seed Capital Fribourg. Nous avons également participé à divers Prix, ce qui nous a permis de nous assurer une certaine visibilité médiatique.

Quels sont vos conseils pratiques et principaux pour une start-up qui cherche à lever des fonds ? Il faut savoir être malin. Il faut montrer de la crédibilité et être honnête. La chimie entre les personnes est très importante et dans notre cas, la vision que nous portons en termes de durabilité doit aussi être portée par nos investisseurs.

Selon vous, que faut-il éviter ? Gonfler les chiffres, exagérer le projet, c'est dangereux. Il ne vaut pas non plus sous-estimer le temps et les ressources nécessaires pendant la période de levées de fonds. Cela a été très intense.

Quel est votre souvenir le plus frappant ? Lors de notre premier tour d'investissement, l'un des investisseurs potentiels nous avait dit : « pas certain que vous allez réussir avec exactement le projet que vous présentez, mais je suis certain qu'avec cette équipe vous allez réussir à vendre quelque chose. »