

Quelques points à retenir de Forom

Capital-risque, financement participatif et cautionnement étaient au menu de Forom, une manifestation qui s'est tenue le 31 août à Yverdon-les-Bains.

PIERRE CORMON

● Dans 40% des cas, les investissements faits par l'intermédiaire de Go Beyond Investing, une société de capital-risque, entraînent la perte totale des sommes en jeu. C'est ce qu'a expliqué André Delafontaine, cofondateur de la société, lors de Forom, une manifestation qui s'est tenue le 31 août à Yverdon-les-Bains. Ce pourcentage peut paraître énorme. Et pourtant, à partir de cinq opérations, les investisseurs ont 91% de chances d'obtenir un retour neutre ou positif. Quarante pour cent des investissements permettent en effet de récupérer seulement sa mise, et 20% de la multiplier plusieurs fois. En investissant dans une seule start-up, on prend donc un risque élevé. En multipliant les investissements, on a de grandes chances que ceux qui rapportent fassent plus que compenser la performance neutre ou négative des autres. En quoi cela concerne-t-il les PME? Elles devraient adopter la même approche avec leurs projets d'innovation, estime André Delafontaine. Si elles ne lancent qu'un ou deux projets, le risque d'échec est élevé. Mais si elles en lancent au moins cinq, il y a de bonnes chances pour que ceux qui rapportent fassent plus que compenser ceux qui échouent. «Où sont vos cinq projets innovants?» lance André Delafontaine aux entrepreneurs, en guise de conclusion.

● La plus grande raison d'échec des start-up n'est pas qu'elles développent un mauvais pro-

duit. C'est plutôt qu'elles ne parviennent pas à l'amener sur le marché. Conclusion: elles devraient prêter autant d'attention à la mise sur le marché qu'au développement du produit lui-même, estime André Delafontaine.

● La plus grande erreur des PME est de ne pas suffisamment connaître leurs clients, ajoute un participant spécialiste de l'accompagnement de PME exportatrices. Du coup, elles ne sont pas en mesure de les cibler efficacement. Quel que soit son

À PARTIR DE CINQ OPÉRATIONS, LES INVESTISSEURS ONT 91% DE CHANCES D'OBTENIR UN RETOUR NEUTRE OU POSITIF.

domaine d'activité, il vaut donc la peine d'y réfléchir sérieusement.

● Si vous avez encore l'image du financement participatif comme d'une approche associant des adolescents voulant créer une boutique de skateboard et des désœuvrés ayant quelques centaines de francs à risquer, il faut en changer. La branche réalise des opérations de toute sorte, pouvant mettre en jeu de sommes substantielles, a expliqué Maxime Pallain, cofondateur et CEO Suisse de Raizers SA, une plateforme de financement très sélective: elle a reçu mille deux cents dossiers et en a retenu quarante. Le financement participatif re-

couvre plusieurs opérations très différentes.

⇨ **Le don.** Une personne finance un projet à fonds perdus, parce qu'elle le trouve louable.

⇨ **Le financement contre une contrepartie.** C'est le célèbre exemple du bar qui a promis l'apéro à vie à tous ceux qui le financeraient. «Il s'agit non seulement de chercher de l'argent, mais de faire du marketing», remarque Maxime Pallain. La moyenne de ces opérations est de 2500 à 3000 francs.

⇨ **L'investissement,** notamment par la prise de participation dans le capital. Celui qui place son argent de cette manière vise un retour financier. Ces opérations, en Europe, permettent de drainer en moyenne trois cent cinquante mille francs et le ticket d'entrée y est de neuf mille francs.

⇨ **L'emprunt.** Il ne s'agit pas de concurrencer les banques, mais d'être complémentaires à elles. Les règles qu'elles sont tenues de respecter leur imposent en effet souvent de demander à l'entreprise qui veut emprunter qu'elle apporte une certaine part de fonds propres – par exemple 30%. Si elle ne dispose pas des fonds nécessaires, le financement participatif peut lui permettre de se les procurer. L'emprunt moyen atteint cent cinquante mille francs au total.

● Une entreprise qui a de la peine à décrocher un financement bancaire n'est pas nécessairement livrée à elle-même.

La Coopérative de cautionnement romand peut en effet cautionner des prêts bancaires, après examen du dossier. Cela permet de convaincre la banque ou d'obtenir un taux d'intérêt plus avantageux. «Nous pouvons intervenir de la création à la transmission, mais également pour les projets de développement», assure son directeur, Christian Wenger. Le plafond des prêts cautionnés est actuellement de cinq cent mille francs, mais un processus politique est en cours pour le relever à

LE FINANCEMENT PARTICIPATIF RECOUVRE PLUSIEURS OPÉRATIONS TRÈS DIFFÉRENTES.

un million. A Genève, c'est la Fondation Aider autrement les entreprises qui fait office d'antenne locale de la Coopérative de cautionnement romand. Elle peut cautionner des prêts jusqu'à concurrence de quatre millions de francs.

● Une mignardise pour terminer? L'innovation, c'est quand les Américains gagnent de l'argent, les Chinois les copient et les Européens réglementent pour se protéger, s'amuse Manuel Leuthold, président du Conseil d'administration du Fonds de compensation AVS. ■

Les présentations peuvent être visionnées sur www.forom.ch/edition-2017/

Tournoi de golf interassociations 2017



La sixième édition du Golf Challenge interassociations, organisé par le Département des associations professionnelles de la FER Genève, a eu lieu le 31 août dernier. Dix-sept équipes, soit cinquante et une personnes, se sont affrontées au cours d'un parcours dix-huit trous au Golf de la Manchette, à Brétigny (Ain), en toute bonne humeur. Les joueurs représentaient des associations membres de la FER Genève. Ce tournoi leur permet de se rencontrer dans un cadre convivial et informel.

Les trois équipes gagnantes du tournoi 2017 (voir photo) sont: à la première place, l'association en charge de la formation professionnelle à la FER Genève, à la deuxième place, l'Association genevoise des toitures et façades et, à la troisième place, la Fédération des carrossiers romands Genève.

SUITE DE LA PAGE 1 JOURNALISTES: L'AVENIR EN QUESTION

Les éditeurs, confrontés à une crise structurelle, lancent des objectifs difficiles à atteindre pour les rédactions. Les revenus publicitaires ne cessent en effet de baisser dans la presse écrite et télévisuelle, sans que cette perte ne soit compensée par les apports provenant du numérique.

En ce qui concerne le contenu, le problème de rentabilité est aggravé par le fait que l'on remette de plus en plus en doute la valeur de l'apport journalistique, concurrencé par de multiples autres sources gratuites (blogueurs, particuliers «éclairés» qui interviennent sur les réseaux sociaux, etc.). Pour leur part, Google et les réseaux sociaux se contentent de redistribuer du

contenu, en encaissant les revenus publicitaires et, souvent, sans payer d'impôts sur le territoire concerné, comme l'ont dénoncé les participants à cette table ronde. Le travail journalistique reste pourtant la «matière première» principale pour laquelle «le public est d'accord de payer, y compris les jeunes générations», a insisté Gaël Hurlimann. Quoi qu'il en soit, en attendant que la transition soit complètement vécue, il reste urgent de revoir le modèle économique. Gilles Marchand a ainsi critiqué les éditeurs qui blâment les rédactions pour être incapables de dégager des revenus, alors qu'on les prive justement de pouvoir profiter des activités rentables du groupe dans sa globalité! ■