

■ INNOVATION 6 Mars 2018

Comment financer son projet de startup dans le domaine cleantech?

PAR CHRISTELLE GIRAUD YVES LOERINCIK (EQLOSION) ET ERIC PLAN (CLEANTECHALPS) Plus intenses en capital, les start-up du secteur Cleantech butent sur des difficultés de financement. Pour les aider, eqlosion et CleantechAlps se sont associés pour développer une boîte à outil dans le cadre d'un rapport pour l'OFEN.



charger partout, simplement.

SOLARSTRATOS
IN THE SPIRIT OF SPACE

greenimot

En mai 2017 Bilan obtenait en exclusivité **le premier panorama** des start-ups actives dans les technologies environnementales en Suisse, **un dossier exhaustif et pratique sur la situation suisse**, qui recense les acteurs de l'écosystème. Dans ce dossier, la prise de température auprès des start-ups le confirme clairement: le financement est leur première préoccupation.

Lire aussi: **Cleantech: les start-up se cachent pour grandir**

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 ? Telles sont les questions auxquelles le dernier article spécialisé soutenu par **l'Office Fédéral de l'Énergie** (OFEN) tente de répondre. Il présente des conseils au start-ups actives dans le domaine des cleantech et on y trouve également un inventaire des aides et investisseurs existants.

Aligner les missions

Car la recherche de fonds pour une start-up est une tâche complexe. Christian Fischer, CEO de **Bcomp**, l'affirme: «Il ne faut pas sous-estimer le temps et les ressources nécessaires pendant la période de levées de fonds. Cela peut être très intense ». La difficulté est accentuée par le nombre d'acteurs du financement, chaque investisseur ayant des critères de décision spécifiques. En outre, les typologies d'investisseurs et de soutiens 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 et de cibler ceux ayant une stratégie, des compétences et des critères d'investissement en phase avec la start-up. Michael De Vivo, CEO de **DEPs**ys conseille à toute start-up qui cherche à lever des fonds de « trouver les bons investisseurs qui ont une vision et une mission proche du métier de la start-up ».

Lire aussi: [La cleantech suisse a sa plateforme de crowdfunding](#)

On oublie parfois que les 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, démontre l'intérêt pour le produit et développe les compétences de vente. En outre, plus une start-up a de clients, plus il lui sera facile de lever des fonds auprès d'investisseurs.

Bien s'entourer est un conseil à ne pas négliger. Les personnes qui ont déjà levé des fonds sont souvent des personnes qui maîtrisent les étapes d'une recherche de financement et, surtout, qui ont accès à des réseaux d'investisseurs. Stephen Neff, CEO de **Neurobat**, argue : « 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 du business plan ».

Le rôle crucial de l'entourage

Tous les investisseurs seront sensibles à quelques critères majeurs que tout CEO doit garder en tête s'il veut convaincre. Bien s'entourer et valoriser son équipe est primordial, ce que corrobore Daniel Lepori, CEO de **Designergy** : « Il faut savoir bien s'entourer afin de bien évoluer. Il ne faut pas sous-estimer la complémentarité des compétences au sein de l'équipe dirigeante ». Les clients et le marché, la technologie, son niveau de maturité, sa facilité de mise en œuvre et la propriété intellectuelle sont d'autres critères importants. Il faut également pouvoir répondre positivement aux questions suivantes : l'intérêt est-il prouvé ? les clients sont-ils intéressés ? la taille du marché est-elle connue ?

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. Il est dès lors préférable d'annoncer clairement, lors d'un contact avec un investisseur, l'étape de développement de sa start-up.

Les prix peuvent aussi être une source de financement 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 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. Un **recensement de tous les prix en Suisse** réalisé par la Fondation The Ark est disponible en ligne.