

DEVENIR SAUVANT L



RICHE EN A PLANÈTE?

CRÉER SON ENTREPRISE, TOUT EN CONTRIBUANT À RÉSOUDRE DES QUESTIONS ENVIRONNEMENTALES, VOILÀ UN PARI QUI TENTE DE NOMBREUX SUISSES. TÉMOIGNAGES, CONSEILS ET IDÉES.

PAR MARY VAKARIDIS AVEC CHANTAL DE SENGER



ILS SURFENT ENTRE PASSION ET RENTABILITÉ

EN 2019, LE DÉRÈGLEMENT CLIMATIQUE et les enjeux environnementaux ne sont plus des menaces lointaines. L'urgence fait l'objet d'un large consensus et le consommateur fait maintenant de la durabilité un de ses principaux critères de choix. Autant de facteurs qui débouchent sur une multitude d'opportunités dans l'entrepreneuriat.

Si les grands groupes industriels ont intégré cette évolution dans leur marketing, on observe en parallèle la multiplication de petites unités, dynamiques et flexibles, fondées dans l'objectif même de rendre ce monde plus vert et plus équitable. Ces nouveaux projets partent d'emblée avec un très fort capital sympathie. Les mentalités changent. Du côté des actifs, le souci de trouver un sens à sa vie s'additionne aujourd'hui aux impératifs financiers. Les professionnels s'épanouissent davantage lorsqu'ils ont le sentiment que leurs efforts font une différence dans la marche du monde. La tendance actuelle est donc d'imaginer de nouveaux produits ou services dans le domaine des économies d'énergie, du développement durable et du bio. Tout laisse en outre penser que le business vert est à la base des emplois de demain.

Dans l'industrie, les entreprises nouvellement créées dans les solutions durables sont regroupées sous l'appellation cleantech, pour technologies propres. Leurs activités représentent quelque 5% du PIB helvétique, avec des emplois en hausse de 25% entre 2010 et 2015, d'après les estimations de CleantechAlps, cluster cleantech de la

Suisse romande. Une croissance similaire est attendue pour la période 2015-2020. Un quart des sociétés cleantechs sont des spin-off des EPF (Ecoles polytechniques fédérales) de Lausanne et Zurich.

Après dix ans d'activité, un peu plus de 200 startups dans ce domaine sont toujours actives, une durée de vie qui atteste du succès de leur modèle (voir infographies). En croissance alors qu'il était quasi inexistant il y a dix ans, le secteur des agritechs (technologies agricoles) est en pleine effervescence. Cette émergence s'explique par les récents progrès technologiques. La combinaison des drones, de l'imagerie digitale, du big data et de l'intelligence artificielle s'avère très féconde.

Economie circulaire

Un acteur helvétique important dans le business vert est le réseau des cinq Impact Hub de Suisse (une antenne supplémentaire doit ouvrir à Lugano en 2020). Ces centres fonctionnent à la fois comme espace de coworking et comme pourvoyeurs de réseaux et d'échanges. «Notre mission est la mise en place d'une économie circulaire en Suisse. Nous voulons aussi accélérer le rythme d'innovation, grâce à notre incubateur», explique Amanda Byrde, coprésidente d'Impact Hub Suisse. Lancée l'année dernière par l'organisation, l'initiative Circular Economy Transition s'inscrit dans cette nouvelle tendance en développement durable. Le concept de l'économie circulaire repose sur la réutilisation des ressources. Par exemple, la production de baskets à partir de déchets recyclés ou la mise en location

de mobilier par de grands groupes (Ikea), en plus de la vente. Amanda Byrde reprend: «L'économie circulaire représente une opportunité à saisir pour les PME helvétiques à qui notre initiative s'adresse en priorité.»

Sur le terrain, constate-t-on vraiment un boom du business vert? Prudent, Aurélien Demaurex, cofondateur d'ecoRobotix, laisse entendre qu'il y a encore des places à prendre. «Il y a bien un phénomène médiatique. Mais nous n'avons pas encore rencontré nombre de nouvelles startups.» Ce diplômé d'HEC Lausanne travaille avec son partenaire Steve Tanner sur un robot alimenté par l'énergie solaire qui désherbe les champs de manière autonome. Créée à la fin de 2013, cette agritech prépare le lancement de son appareil sur le marché. «La virulence actuelle des critiques contre les pesticides nous vaut un intérêt accru. Aujourd'hui montrés du doigt, les agriculteurs ressentent la pression et sont à l'affût de solutions alternatives», rapporte Aurélien Demaurex. L'entrepreneur d'Yverdon sourit: «Peut-être que cet emballement va faciliter notre prochaine levée de fonds prévue en 2020.»

Ecosystème favorable

Autre profil avec la fondatrice d'AgroSustain, Olga Dubey, qui a l'honneur de figurer dans le palmarès 2019 de *Forbes* des trente entrepreneurs de moins de 30 ans. Cette titulaire d'un doctorat de l'Université de Lausanne est à l'origine d'une solution biologique qui traite l'apparition de champignons sur les fruits et les légumes. Son procédé empêche pommes et tomates de pourrir et prolonge leur durée de conservation. Le produit, l'AgroShelf, doit être commercialisé à partir de 2022 grâce à une nouvelle levée de fonds. «Dans la haute technologie, on ne constate pas encore d'inflation particulière car les inventions qui débouchent sur un brevet ne s'improvisent pas. Elles sont le plus souvent issues de découvertes effectuées dans les grandes écoles, témoigne l'entrepreneuse d'origine russe. L'arc lémanique bénéficie d'un écosystème très favorable. L'EPFL et les universités organisent des formations où vous avez l'occasion de rencontrer des entrepreneurs aguerris. Leurs commentaires sont très précieux.»

Country manager pour la France de Wildbiene + Partner, Chloé Humbert-Droz souligne les aspects positifs de la médiatisation des enjeux climatiques pour la marche du business vert. «L'intérêt pour la cause écologique pourrait contribuer à élargir notre clientèle. Les consommateurs sont aujourd'hui plus réceptifs à notre travail de sensibilisation au rôle essentiel de la pollinisation des plantes par les abeilles.» Fondée en 2013 par les biologistes zurichois Tom Strobl et Claudio Sedivy, la startup emploie 20 personnes dans 4 pays et collabore en Suisse avec 300 agriculteurs. Avec pour vocation la promotion des abeilles, la société vend notamment des maisonnettes hébergeant l'espèce maçonne (qui ne pique pas) et assure le suivi des équipements au cours des saisons.

A quoi doit-on veiller en priorité pour réussir ce genre d'aventure entrepreneuriale? «Il faut toujours garder à l'esprit que la vision ne suffit pas. Pour toute décision, il faut trouver un équilibre entre la passion pour une cause et la rentabilité. Par exemple, parmi nos activités, nous aménageons des jardins avec des abeilles sauvages. Avec nos idéaux, nous souhaiterions y consacrer bien davantage de capacités. Mais si nous le faisons, ce serait la fin de l'entreprise parce que cette unité ne rapporte pas assez.» Chloé Humbert-Droz conclut sur l'importance de la présence de gestionnaires dans les équipes. «Nos deux fondateurs biologistes ont élargi la direction à trois autres personnes dont le rôle est notamment de faire les comptes. Les décisions sont prises collectivement.»

Deux Vallées de la mort

De quelque horizon qu'ils viennent, tous les entrepreneurs se heurtent au même défi: rassembler les fonds nécessaires au lancement des activités. Le financement participatif constitue une piste intéressante pour les idées les moins coûteuses et les plus à même de toucher la fibre écologique du public. Les startups – qui par définition, se profilent comme des sociétés à forte croissance – mobilisent des investissements plus conséquents. Rien de surprenant à ce que quelque 35% des cleantechs suisses citent



Steve Tanner (CTO, à g.) et **Aurélien Demaurex** (CEO), cofondateurs de la startup vaudoise ecoRobotix. Leur robot, alimenté par l'énergie solaire, désherbe les champs de manière autonome.

le financement comme la principale difficulté à surmonter (source CleantechAlps).

Les études montrent que, dans le développement de tout projet, l'entrepreneur va traverser deux Vallées de la mort (voir le schéma page 30). Une fois qu'il a fondé son entreprise autour d'un prototype, il lui faut trouver des fonds pour assurer le lancement commercial du produit. Cela achevé, l'étape du développement du marché sera tout aussi périlleuse et dévoreuse de cash.

Ce n'est qu'une fois ces deux jalons franchis que la société va enregistrer des ventes susceptibles d'assurer la rentabilité de l'entreprise. Une fois arrivée à maturité, la startup peut alors être vendue à de nouveaux propriétaires (exit). Les investisseurs récupèrent alors leur mise avec une plus-value. «Pour les cleantechs, ce parcours s'effectue sur une plus longue durée que pour les projets purement technologiques. Les investisseurs sont freinés par un retour sur investissement qui paraît lointain. Toutefois, les bons projets qui présentent la maturité technique et commerciale trouvent du financement», constate Eric Plan, secrétaire général de CleantechAlps (lire son interview page 33).

Les soutiens à solliciter

Pilier du green business helvétique, la Fondation suisse pour le climat distribue quelque 3 millions de francs de soutien financier par an. Bénéficiant du soutien de ses partenaires (Allianz, AXA, Pictet, Julius Baer, PWC, Sanitas, etc.), cette institution

reconnue pour son approche pragmatique a aidé environ 1500 PME depuis sa création en 2008. La fondation s'engage en faveur des startups qui ont dépassé le stade du démarrage et des PME domiciliées en Suisse d'au moins 250 collaborateurs. Pour les projets d'innovation, la contribution s'élève à 200 000 francs au maximum ou 50% du coût global.

Orientée en priorité vers le transfert de technologie et le soutien de startups high-tech, l'Agence suisse pour l'encouragement de l'innovation Innosuisse met à disposition formation, coaching et réseau. Si sa vocation n'est pas de financer des projets, Innosuisse représente un label de sérieux et de qualité.

Certains organes s'orientent vers des créneaux spécifiques. Avec le parrainage de Migrol (filiale du groupe Migros) et d'autres distributeurs d'essence, la Fondation pour la protection du climat et la compensation de CO₂ (abrégée Klik) s'adresse aux entreprises existantes dans les secteurs suivants: transports, entreprises, bâtiments et agriculture.

Créée en 1994 par le naturaliste Luc Hoffmann, petit-fils du fondateur du groupe pharmaceutique Hoffmann-La Roche, la Fondation pour la nature MAVA soutient des programmes de protection de la biodiversité et des entreprises dans le développement durable. L'organisation Impact Hub a, par exemple, été soutenue par MAVA et le fonds de soutien Engagement Migros, initiative du géant orange qui promeut les «projets pionniers dans une société en mutation».

A vous de jouer! ■