

Capital-risque: mieux vaut commencer à lever des fonds près de chez soi

Lever du capital à l'étranger? En principe, rien ne s'y oppose aujourd'hui. Les flux financiers circulent (presque) librement autour de la planète. Alors pourquoi ne pas y songer?

La Région wallonne compte un certain nombre d'opérateurs dans le domaine du capital-risque. Que ce soit les invests, le réseau de business angels, certaines banques, la SRIM ou le Fonds de participation... Chacun est toutefois libre d'estimer qu'il ne trouve pas chaussure à son pied sur son marché domestique. L'idée peut alors effleurer un porteur de projet de franchir la frontière et de proposer son projet à d'éventuels partenaires financiers étrangers.

La démarche a sa logique. Mais attention à montrer trop d'empressement. Les opérateurs de capital-risque à l'étranger ne dédaignent pas se pencher sur des dossiers venant d'ailleurs. Surtout les meilleurs. Mais ils demandent certains prérequis. La procédure s'avère souvent plus complexe qu'escompté.

Luc Jacobs a travaillé plusieurs années comme gestionnaire d'un des fonds de capital-risque du géant finlandais Nokia. Il vit aujourd'hui en Belgique, où il est actif en tant que business angel. Bien que doté d'une longue expérience internationale, l'investisseur recommande aux porteurs de projets de chercher, dans un premier temps, des capitaux sur le plan local. Plusieurs raisons à cela, selon Luc Jacobs :

1. Avoir un investisseur local permet d'asseoir la confiance. Un investisseur étranger aura plus de facilité à prêter de l'argent à quelqu'un qui a déjà reçu la confiance d'un investisseur local. "Obtenir cent euros au niveau local vous permettra d'obtenir plus facilement cent à l'étranger, indique Luc Jacobs. En Wallonie, adressez-vous aux invests, au groupement de business angels, par exemple. Je recommande toutefois d'éviter ce que l'on appelle les 3 F : family, friends and fools. On a quand même besoin d'amis et de sa famille autour de soi... Or un projet n'est jamais sans risque. Les dégâts d'un échec, dans ce cas, peuvent aller au-delà.
2. En dessous d'un million d'euros, ce n'est pas intéressant d'aller chercher des fonds à l'étranger. La démarche génère des coûts supplémentaires, transport, etc. En tout cas, dans le cas de longues distances. Pas de Bruxelles-Paris. S'il s'agit de ne lever que quelques centaines de millions d'euros, le jeu n'en vaut pas la chandelle pour l'investisseur étranger. Les surcoûts de la gestion à distance risquent fort de manger sa marge de rentabilité.
3. La langue et la culture commune facilite les échanges. Cela compte encore, de nos jours. Chaque pays, chaque région entretient ses propres codes. Ses propres façons de s'exprimer et ses propres références. Un entrepreneur comme un investisseur à risque, même s'ils sont dans des positions différentes, l'un devant juger l'autre, disposent au moins, à la base, de ce point commun. De par leur connaissance commune du marché local, il pourra également identifier plus rapidement la validité des opportunités soulevées par le porteur de projet. Reconnaître que la piste examinée est pertinente. Ou, au contraire, arrêter les frais si cette dernière s'avère non judicieuse. Un investisseur à risque à l'étranger pourra difficilement analyser ces potentiels de façon aussi subtile et appropriée. Au bout du compte, il risque de renoncer faute de connaissance suffisante, alors que le projet semble en fait valide.

Cela dit, une démarche de levée de fonds à l'étranger peut avoir plus de sens si elle s'insère dans une dynamique de réseau d'innovation. "Les investissements en recherche et développement sont de plus en plus chers", observe Luc Jacobs. "Il est donc intéressant pour des grandes structures de mettre leur recherche en commun et de partager les risques".

C'est ce que font de plus en plus les compagnies pharmaceutiques. A une autre échelle, des constructeurs automobiles, voici un certain nombre d'années déjà, se sont associés pour développer des plates-formes communes. PSA et Toyota, par exemple, avec déjà un million de véhicules produits à Kolin, en République tchèque.

Naguère, la joint-venture était la forme privilégiée d'investissement dans ce type d'innovation, conjointement à un processus industriel. Aujourd'hui, "l'approche propre aux fonds capital-risque peut s'avérer une meilleure façon de procéder", poursuit l'investisseur à risque. Ce fond va permettre à plusieurs entreprises d'investir côte à côte dans une start-up ou un réseau de start-ups qui vont être plus créatives et plus réactives. Une fois que ces dernières ont prouvé la viabilité d'une innovation, les grandes entreprises peuvent la rapatrier en interne. Le grand compte peut de cette manière avoir un meilleur contrôle des coûts. L'innovation ne doit plus être planifiée en interne.

Entreprise Globale