



# L'indépendance importe davantage que le capital financier

## OPINION

**Plus de 34 tours de financement de plus de 10 millions de francs ont eu lieu dans le canton de Vaud depuis cinq ans. Mais les valeurs financières ne suffisent pas, estime Antoine Lorotte, fondateur de FiveCo**



Dans un dépliant intitulé vaudinnove.ch on apprend que plus de 34 tours de financement de plus de 10 millions de francs ont eu lieu dans le canton de Vaud depuis 5 ans, soit 1,2 milliard de francs injectés sur cette période. Une légende annonce « L'accès aux capitaux figure parmi les paramètres indispensables à la viabilité de tout écosystème centré sur l'innovation ». Un lecteur pressé pourrait en déduire qu'il n'y a pas d'innovation sans financement, et que la première découle systématiquement de la seconde, voire, qu'un accroissement de volume de celle-ci permettra un envol de celle-là. Hélas, la réalité du monde de l'entreprise est beaucoup plus complexe. Aussi, aucune baguette magique de financier ne sera jamais capable de faire jaillir l'innovation. Il y a une raison fondamentale selon moi qui est que : dans la hiérarchie des valeurs d'une entreprise, l'indépendance est une condition bien plus essentielle que le financement. Voici pourquoi.

### L'indépendance, condition première

En biologie on dit toujours que la sélection naturelle darwinienne a joué un rôle fondamental dans l'évolution des espèces. On peut facilement transposer cette logique au monde de l'entreprise et surtout aux start-ups. Imaginons un monde irréal où les financements seraient facilement accessibles à n'importe quelle jeune pousse. Si cette opportunité faciliterait la vie des entrepreneurs débutants, rien ne nous dit que leur capacité d'innovation en serait décuplée. D'abord, il n'y aurait aucun moyen d'opérer une sélection par le marché des vraies innovations, celles qui apportent une valeur ajoutée, puisque certaines entreprises pourraient continuer d'exister par le biais de leurs financements sans qu'elles n'aient jamais fait véritablement leurs preuves. Ensuite, cela pourrait même avoir un effet contreproductif, puisque les bénéficiaires seraient moins incités à se dépasser pour innover : pourquoi vouloir repousser les limites quand on est dans une zone de confort... A contrario, une jeune entreprise qui n'aurait pas encore trouvé suffisamment de love money, de business angels, de



généreux investisseurs, voire de subsides publics est tout simplement condamnée à innover. Elle se trouve plongée directement dans la réalité. Cette situation inconfortable poussera alors ses fondateurs à se dépasser pour prendre des risques afin de mettre sur le marché des solutions vraiment disruptives et jamais vues. Ayant conservé leur indépendance, ils chercheront davantage à contenter le marché plutôt que les investisseurs. Enfin, en restant indépendante, la jeune pousse conserve deux éléments essentiels à la genèse de l'entreprise : une dynamique salutaire et une liberté source de créativité.

### **L'importance de conserver une croissance organique**

Le processus décrit est celui qu'on observe généralement au moment de la création de l'entreprise. Ce stade passé, celle-ci peut alors légitimement se poser la question du financement en vue d'un relai de croissance. Si le deuxième tour de table semble plus évident, la question de l'indépendance n'en reste pas moins pertinente. Par exemple, une levée de fond peut être parfois utile pour industrialiser un prototype. La précaution doit rester de mise et ce genre d'opération ne doit se faire que de manière graduelle et progressive. On peut imaginer, par exemple, que des investisseurs soient choisis uniquement de manière ciblée pour développer certains projets, plutôt que de leur ouvrir le capital de l'entreprise. Les fondateurs doivent tout faire pour conserver la maîtrise de leur l'entreprise. Certes, il y a des secteurs où cela est beaucoup plus compliqué : on pense notamment au secteur MedTech, où les investissements sont colossaux. Mais une entreprise doit s'efforcer de grossir de manière organique. C'est la configuration la plus saine car elle permet au dirigeant de conserver une souplesse de manœuvre dans un marché toujours plus compétitif : à savoir la réactivité et la prise de risques assumées. En effet, au quotidien les décideurs doivent prendre des décisions stratégiques qui peuvent avoir des conséquences cruciales pour l'entreprise. Or dans de telles circonstances, devoir rendre des comptes à des investisseurs peut ralentir, complexifier, voire même fausser le processus de décision. En s'adjoignant des investisseurs, l'entrepreneur n'est plus le seul maître à bord....

### **Renouer avec une vision plus éthique de l'entreprise**

La jeune génération qui arrive sur le marché du travail semble plus que jamais avide de valeurs autres que purement numéraires. Gageons que le modèle de l'entreprise indépendante peut répondre plus facilement à ces attentes : tout d'abord parce qu'il répond à une forme de sagesse en laissant l'entreprise se développer à son rythme. Ensuite, parce qu'il privilégie le développement à long terme plutôt que le court terme. L'objectif étant également pour les fondateurs de l'entreprise de continuer d'exercer leurs métiers le plus longtemps possible plutôt que de se transformer en gestionnaires ou comptables. Aussi, de ce fait, ils peuvent chercher à créer une entreprise de type patrimoniale, véritable modèle de durabilité et s'inscrire dans les traces d'entrepreneurs tels que Stefan Kudelski ou Walter Fischer qui ont fait la dynamique du tissu industriel suisse. Cette dernière dimension est fondamentale : pouvoir conserver une dimension locale à son entreprise en créant des emplois de proximité. Comme on le voit, il existe tellement d'autres valeurs que le seul capital financier pour enrichir une entreprise, que l'entrepreneur aurait vraiment tort de s'en priver.