

À découvrir

- ▶ [hébergement site](#)
- ▶ [multimedia](#)
- ▶ [filtre](#)
- ▶ [logo musique](#)
- ▶ [anti spam](#)
- ▶ [ordinateur](#)

les outils

- [écrire à l'auteur de l'article](#)
- [imprimer l'article](#)
- [envoyer par mail](#)

7E SOMMET IVCS

La gestion de risques au chevet des start-up

Laurent Campagnolle, envoyé spécial à Sophia-Antipolis, **01net**, le 02/12/2003 à 17h00

Au 7e sommet du capital-risque de Sophia-Antipolis (IVCS), investisseurs, consultants et pouvoirs publics analysent les causes de défaillance des entreprises innovantes.

nos services

- ▶ [lettres : gérez ou découvrez](#)
- ▶ [mobile **new**](#)
- ▶ [séminaires](#)
- ▶ [acheter et vendre à moitié prix](#)
- ▶ [produits : comparez les prix](#)
- ▶ [sauvegarde en ligne](#)
- ▶ [traduction](#)

Les entreprises technologiques connaissent plus de faillites que les autres. Lors du premier jour des rencontres investisseurs-entrepreneurs, l'IVCS (International Venture Capital Summit) s'est penché sur les raisons qui conduisent la plupart du temps les jeunes pousses technologiques à l'échec... Quitte à enfoncer des portes ouvertes.

« Sur le plan financier, l'erreur courante pour une jeune pousse est de surévaluer ses revenus, de sous-estimer ses problèmes de trésorerie et de miser sur des retours sur investissement irréalistes. Au plan commercial, les problèmes naissent de l'inexistence du marché pour les produits développés, de modèles économiques non viables ou d'absence de compétences managériales », résume Peter Hiscocks, directeur de Cambridge Enterprises, responsable du programme de recherche « Teen In » (The European Extended Entreprise for Innovation). Ce programme lancé il y a un an par le Ceram, une école de management basée à Sophia-Antipolis (et ses partenaires universitaires de Marseille, Cambridge, Newcastle et Turin), a ainsi constaté à partir de 161 questionnaires remplis par des investisseurs, entrepreneurs et consultants que les raisons des échecs étaient les mêmes dans chacune de ces régions.

Rappelant la nécessité de la prise de risque dans l'économie, Philippe Jurgensen, président de l'**Anvar** (dite Agence française de l'innovation), estime que les conditions de réussite d'une start-up reposent sur cinq piliers : la technologie, les ressources humaines, le financement et la propriété intellectuelle, et la commercialisation « On oublie trop souvent que l'innovation est la rencontre d'une idée et d'un marché ! Il faut s'assurer de débouchés commerciaux, sinon l'innovation ne sert à rien . »

Pas d'innovation sans marché

L'**Anvar** se flatte, à ce titre, de constater que 70 % des entreprises innovantes qu'elle labellise sont toujours en activité dix ans après leur création, contre un taux de survie de 50 % en moyenne pour une société lambda après seulement sept ans d'existence...

Evoquant son expérience personnelle d'entrepreneur, Philippe Pouletty, président de **France Biotech**, un lobby pour le développement de l'industrie biotechnologique, rappelle qu'un bon plan d'affaires doit se résumer en

30 secondes. « *Trop de personnes dans l'amorçage oublient également deux critères clés : le chiffre d'affaires et les bénéfices.* »

L'argent reste bien évidemment le nerf de la guerre pour les entreprises technologiques. Or, les investisseurs sont loin de répondre à l'appel. Paolo Anselmo, vice-président de l'Eban (European Business Angel Network), constate ainsi qu'environ 300 tours de table en amorçage ont été réalisés en 2001 en Italie, contre à peine une cinquantaine cette année. Et presque uniquement par l'apport de personnes privées. Même constat en Grande-Bretagne : Peter Hiscocks estime que 80 % des fonds investis en amorçage dans les jeunes pousses de la région de Cambridge proviennent de business angels... « *Les investisseurs (NDLR : capital-risque) qui aujourd'hui refusent de prendre des participations sur la base de valorisations basses viendront les quémander dans un ou deux ans, beaucoup plus chères* », estime Philippe Jurgensen.

Etablir des règles et les suivre

Témoignant de son expérience à la tête de la filiale française, liquidée en 2002, de Valigem, une biotech nord-américaine, Cécile Tharaud, insiste sur ce paradoxe : un entrepreneur doit être enthousiaste pour séduire les investisseurs, mais garder le recul nécessaire vis-à-vis de son bébé. « *Un créateur d'entreprise doit, en cas de crise, gérer le temps comme un actif essentiel, et savoir prendre des décisions nécessaires.* »

Avocat en droit des affaires, **Daniel Kahn** énonce lui aussi des principes basiques pour augmenter les chances de survie d'une entreprise : « *Dès le lancement du projet, il faut que les créateurs établissent des règles de création et de fonctionnement de l'entreprise.* » En fixant la ligne de conduite, les pactes d'actionnaires doivent aider les managers à tenir le cap. L'investisseur fixe des objectifs (prototype, clients, chiffres d'affaires) à l'entrepreneur. Ce n'est qu'une fois ces paliers atteints que le capital-risqueur libère peu à peu l'argent destiné à la jeune société. Les pactes d'actionnaires agissent comme des garde-fous... Pour les investisseurs tout du moins car, pour les entrepreneurs, il s'agit plutôt de contraintes.

Participez au forum sur le sujet de cet article...

Tous droits réservés © 1999-2003 Groupe Tests, 01 net. [voir notice légale](#)

[charte de confiance](#)

[nous écrire](#)

[plan du site](#)