Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 54 (1974)
Heft: 1

Artikel: Financer l'innovation
Autor: Marbach, Christian
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-886342

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 10.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

CHRISTIAN MARBACH

Financer l'innovation

Développer une innovation ne pose pas un problème de financement vital à la grande entreprise. L'autofinancement, le financement bancaire et, parfois en France, le financement d'État, sont à sa portée ou trouvent un intérêt à lui venir en aide. De plus, ce n'est jamais la totalité de sa production qu'elle met en jeu et son existence n'est pas menacée. Il n'en est pas de même pour les petites et moyennes entreprises et encore moins pour les inventeurs isolés. Pour eux, le problème se pose dans l'absolu. L'avenir de leur entreprise dépend totalement de cette seule innovation et parvenir à financer son industrialisation dans de bonnes conditions est alors leur meilleure chance de succès. Mais ce n'est pas un problème particulièrement facile à résoudre.

I. — Histoire d'un horloger

C'est la difficile expérience que fit Pierre Sallin. Horloger de formation, il travaille dans plusieurs maisons suisses. Sa première invention est un compteur de golf. Il est salarié : elle est exploitée par son employeur. Sa seconde tentative de financement d'une innovation bénéficie de l'expérience acquise au cours de plusieurs années de travail au contact de William P. Lear, figure de proue de l'innovation. Cette fois il parvient à industrialiser un relais miniature destiné à l'aviation mais il doit vendre sa société pour parvenir à le commercialiser. Il tente une troisième expérience en créant deux nouvelles sociétés. *Production Sarcem S.A.*, s'attaque à la réalisation d'un compteur horaire miniaturisé. Puis, avec la vente de la licence de fabrication de celui-ci, à une machine à bobiner les fils en cuivre qui inaugure un nouveau style de bobinage et une nouvelle génération de machines-outils Apem S. A., en France, fabrique en sous-traitance des lecteurs et perforateurs de bandes d'une haute technicité. Son marché trop restreint exige que l'on étoffe au plus tôt sa production. Pierre Sallin conçoit un nouveau système de commande numérique pour programmation de dispositifs industriels. Il projette de le développer. Mais dans une société comme dans l'autre, les besoins de financement dépassent une fois de plus ses possibilités.

C'est à ce moment, en mai 1972, qu'il s'adresse à la Sofinnova, Société de financement de l'innovation. Celle-ci étudie les dossiers et convainc la Société générale d'intervenir à ses côtés. Au début de 1973 elles participent à une augmentation de capital chez Apem S.A., Pierre Sallin restant majoritaire avec 50%. De plus la Sofinnova et la Société générale mettent à sa disposition 1 000 000 F en compte courant. Apem quitte le garage qui lui servait d'abri pour intégrer les locaux d'une petite usine à Archamps et voit son équipement complété, notamment par une machine à pointer de la Genevoise. Employant 20 ouvriers à la fin 73, elle espère en compter le double dans un an. En Janvier 74, Sofinnova mènera une action semblable à la Sarcem S.A. et prendra une participation de 18 % du capital.

II. — Le « venture-capital » en France

Qu'est-ce donc Sofinnova ? Tout simplement la première société française de venture-capital. Le venture-capital est né aux USA en 1946. C'est une activité qui consiste à financer des entreprises de hauts risques en espérant, en contre-partie, des profits élevés. Fortement aidés par le Gouvernement fédéral et par un environnement social, culturel et économique favorable, les États-

Unis comptent près de 450 sociétés de venture-capital qui contrôlent plus d'un milliard et demi de dollars.

En France et de façon générale en Europe, l'activité de venture-capital est rendue plus difficile par un contexte défavorable.

Rares sont ceux qui, voulant créer une entreprise, se voient applaudis par leur entourage, aidés par leur banquier, encouragés par la légèreté des démarches administratives et la compréhension du système fiscal, accueillis à bras ouvert par leurs fournisseurs, clients ou concurrents.

L'opinion publique est en générale peu favorable à l'industrie, à l'entreprise et au chef d'entreprise. Elle n'apprécie ni les motivations du créateur d'entreprise, ni le genre de succès qui en découle, c'est-à-dire le profit.

Une telle attitude générale se trouve renforcée par un enseignement et un mode de sélection scolaire inadapté au développement de la créativité et aux réalités industrielles. En France, l'université et l'industrie sont encore deux mondes qui s'ignorent. Certains efforts d'amélioration sont cependant en cours. L'expérience d'implantation près de Grenoble de la Zirst, Zone Industrielle et Universitaire, en est un exemple.

Devant les formalités administratives et la juridiction fiscale, l'entrepreneur français reste démuni. A la sclérose et au fonctionnarisme des organismes, s'ajoute chez nous une centralisation de plus en plus poussée. La concentration des commandes autrefois décentralisée sur le plan local fait que les Pme voient leur échapper nombre de marchés de l'État. Enfin, pour rétablir les chances devant la concurrence, l'État français devrait intensifier la lutte contre les monopoles de droits et de faits ainsi que contre la concurrence déloyale.

Les sociétés de venture-capital elles-mêmes rencontrent des difficultés. Les possibilités d'introduction en bourse sont incomparablement plus restreintes chez nous où le marché hors-cote est presque inexistant. La seule sortie possible reste le plus souvent la rétrocession de leurs participations à de grosses entreprises.

L'ensemble de ces facteurs explique la relative rareté du venture-capital en France, où seuls à ce jour investissent l'Eed, la Sofinnova et Soginnove.

III. — Les moyens d'intervention de la Sofinnova

Créée en novembre 1971, à la suite d'une double prise de conscience des milieux économique et administratif, la Sefinnova (Société d'Etudes pour le Financement de l'Innovation) est le fruit de la participation de 25 banquiers et industriels français. A la fin de l'année 1972, elle prend le nom de Sofinnova et devient Société de Financement. Pour faire face aux nombreuses demandes de fonds qui lui sont présentées, son capital passe progressivement de 2 500 000 F à 30 000 000 F.

La vocation de la Sofinnova est en principe limitée à l'aide aux petites et moyennes entreprises. Elle s'intéresse en priorité aux produits de technologie avancée mais va jusqu'à financer des sociétés de services.

La participation de la Sofinnova au lancement d'une innovation augmente notablement la surface financière et donc la capacité d'endettement de l'entreprise. L'entreprise agréée a ainsi l'occasion d'être connue des actionnaires de la Sofinnova qui participent souvent à son cofinancement. Sofinnova intervient principalement sous forme d'apports en fonds propres, c'est-à-dire par la souscription d'augmentation de capital ou quelquefois d'obligations convertibles. Elle est donc l'associée de l'entrepreneur pour le meilleur et pour le pire.

Cette participation reste *minoritaire,* et d'un niveau variable selon les situations et les besoins financiers en jeu. Elle est également *temporaire,* Sofinnova ayant pour objectif de recéder ses parts lorsque l'entreprise aura atteint avec succès une dimension plus importante.

Comme toute société de venture-capital, la Sofinnova ne se limite pas à une participation financière. Si cela s'avère nécessaire elle conseille ses filiales sur l'ensemble des problèmes de gestion et lors d'opérations importantes. Elle leur apporte ainsi un appui juridique dans des négociations commerciales ou de propriété industrielle et une aide dans les relations avec l'administration ou la recherche de partenaires étrangers. Pour cela la Sofinnova est en particulier en relation avec plusieurs organismes financiers américains.

A la fin de l'année 1973 et grâce au dynamisme de ses responsables Sofinnova a examiné près de 900 dossiers. Parmi eux une centaine ont passé le cap d'une première sélection et 45 sont acceptés pour financement. L'activité de Sofinnova se poursuit à raison de deux affaires financées par mois environ. La valeur moyenne des participations est de 500 000 F, le maximum ayant été de 1 000 000 F. Mais ce montant n'est pas limitatif.

S'il est trop tôt pour dresser le bilan des activités de Sofinnova, l'exemple de sa rencontre avec Pierre Sallin montre que les premiers résultats sont encourageants. Il montre aussi qu'une société comme Sofinnova, dont le premier objectif était la France, ne peut qu'envisager de développer son action à l'étranger et tout particulièrement en Suisse où le type de financement qu'elle propose devrait trouver une large audience.