

A propos des entrepreneurs et de ceux qui les célèbrent sans les aider

Si le premier Prix de l'entreprise romand, remis jeudi dernier à Felco, s'est avéré un véritable succès, il n'en demeure pas moins que le financement des PME reste problématique en Suisse



Neuf cents participants et un conseiller fédéral pour assister à la remise du premier Prix de l'entreprise romand à Felco, jeudi dernier à Lausanne, c'est plus qu'un succès d'estime. Vécue de l'intérieur, comme membre du jury, l'opération initiée par le Swiss Venture Club (SVC) mérite quelques réflexions sur son déroulement et ses suites.

Son titre, d'abord. Sur proposition du professeur Paul Dembinski, le jury a demandé que le «Unternehmer Preis» alémanique dont le SVC s'inspirait ne soit pas traduit en «Prix de l'entrepreneur», mais devienne celui de l'entreprise. Nuance importante: au moment où le débat sur le salaire des hauts dirigeants fait rage, il est important de récompenser un travail d'équipe et pas seulement des «gagneurs». Plusieurs nominés ont souligné une qualité indispensable au succès: l'humilité.

Qui allait-on récompenser? Dans un pays comptant plus de 300 000 sociétés de taille parfois microscopique, la tentation est forte d'encourager des initiatives locales, sympathiques, mais d'un potentiel très limité ou d'une originalité très relative à l'échelon national ou international. C'est ce que font trop d'orga-

nismes parapublics voués au soutien de l'innovation. Le manque d'exigence ou d'ambition est une maladie répandue en Suisse.

Heureusement, la présidente du jury, Nelly Wenger, veillait. Elle est intervenue à plusieurs reprises pour que ce premier Prix de l'entreprise romand ne devienne pas un lot de consolation.

Jeudi soir, quelques participants s'étonnaient néanmoins du choix de Felco: «Pourquoi un fabricant de sécheurs? Parmi les finalistes, vous en aviez de plus exemplaires pour l'avenir de ce pays, comme Debiopharm ou Visiowave.»

Remarque pertinente. Alors pourquoi Felco? Parce que le jury n'a pas seulement voulu mettre en avant l'innovation, mais la capacité de se renouveler, la pérennité dans le changement. Et ce qui a fait la force de Felco est précisément l'ouverture d'esprit qui lui a permis d'améliorer en permanence un outil traditionnel et d'exporter 90% de sa production malgré les coûts du «made in Switzerland».

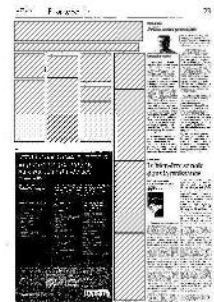
Par ailleurs, l'innovation n'est pas toujours dans ce que se voit. Chez Felco, le jury a été impressionné par la façon lucide et courageuse dont cette société familiale a remis à plat ses structures et son mode de fonctionnement pour éviter qu'un jour, elle n'aille dans le mur à cause d'un problème de succession ou, simplement, par sclérose.

La famille! Faut-il compter finalement sur les bonnes vieilles valeurs? Sur six nominés, la cuvée 2005 du Prix de l'entreprise compte trois sociétés familiales et deux qui ont organisé la structure de leur capital de

façon à assurer la continuité.

Près de 90% des sociétés suisses sont détenues par des familles. Le consultant Ernst & Young et l'Université de Saint-Gall y ont consacré au début de cette année une étude intéressante. Prenant comme critère la détention directe ou indirecte de 20% des droits de vote, elle a calculé que 37% des sociétés suisses cotées sont en mains familiales. A partir de là, elle a composé un indice de leurs actions («Swiss Family Index») et comparé son évolution à celle du SPI depuis 1990. Résultat: celui qui aurait investi 100 francs dans le «Swiss Family Index» début janvier 1990 posséderait aujourd'hui 516 francs, tandis que celui qui aurait placé la même somme dans le SPI n'aurait que 365 francs.

Attention, prévient toutefois l'étude: «Bien qu'elles offrent des rendements supérieurs et à plus long terme, les actions des entreprises familiales sont tout aussi sévèrement pénalisées par les marchés que les autres en période de repli.» C'est sans doute une des raisons pour lesquelles Roland-Yves Mauvernay, patron de Debiopharm, ne veut pas entendre parler de la



Bourse. A 82 ans, ce personnage hors du commun est plus jaloux de son indépendance que jamais, malgré la taille atteinte par sa société. Mais sans trahir les délibérations du jury, l'opacité de ses comptes et de son mode de fonctionnement y ont suscité des discussions animées...

Si une société familiale ne va pas en Bourse, comment finance-t-elle le développement de ses activités? C'est un problème que Laurent Perrin, patron de Felco, a soumis à Joseph Deiss jeudi soir. Quand sa société a fait le point il y a trois ans, elle s'est notamment interrogée sur sa valeur, en termes sonnants et trébuchants, et ce qu'elle servait à ses actionnaires. Constat sans surprise: le retour sur investissement est faible. Il ne faut pas s'étonner dès lors si beaucoup de familles cherchent à vendre après une ou deux générations ou se désintéressent de la marche des affaires. «Le taux de mortalité des sociétés familiales est particulièrement élevé. Que faire pour l'abaisser?» a demandé Lau-

rent Perrin. La réponse du ministre de l'Economie a été plus qu'évasive, pour ne pas dire résignée.

Coincidence: la veille, dans l'émission *Infrarouge* et dans *Le Temps*, André Kudelski interrogé sur son salaire élevé rappelait qu'une bonne partie de celui-ci (70%) sert à payer des impôts, notamment sur le capital-actions qu'il détient. Pour lui aussi, il aurait été plus facile et confortable de vendre il y a quelques années.

La Suisse n'a pas une politique fiscale encourageant les entreprises, et l'actuelle révision du droit des sociétés ne va pas corriger cette lacune.

Et comment financer ceux qui se lancent dans des domaines novateurs? Yann Guyonvarc'h, de Visio-wave, a fait jeudi une suggestion simple et provocante: «Défiscalisez l'argent invest dans les sociétés labellisées high-tech!» Joseph Deiss a renvoyé la balle aux banquiers – largement représentés dans la salle – et les banquiers ont répondu que leur métier était de fournir du crédit, pas

des fonds propres.

Bref, on continue de tourner en rond tout en célébrant les entrepreneurs au micro. «C'est un scandale!» tonnait Olivier Tavel après la cérémonie. Le partenaire de Vinci Capital, un des rares capital-risqueurs de Suisse romande, a raison de se fâcher. Tandis que lui et Christian Pühr, du fonds technologique Renaissance, courent d'une caisse de pension à l'autre pour décrocher 30 malheureux millions finançant les entrepreneurs de demain, celles-ci se replient plus que jamais sur les obligations et le rendement sans risque.

De son côté, le fondateur du Swiss Venture Club, Hans-Ulrich Müller, se débat pour mettre sur pied un fonds de capital mezzanine de plusieurs centaines de millions, permettant de compléter les fonds propres d'entreprises existantes cherchant à se développer. S'il y arrive avant la fin de l'année, on pourra dire que tout n'est pas bloqué en Suisse. Mais c'est dur.