



Atelier « Spin-off et financement »

6 mars 2018 – Cercle de Wallonie

Animé par Pierre Cara, *Senior Investment Analyst* chez Namur Invest

Né à Namur en 1972 et titulaire d'une maîtrise en sciences de gestion de l'UNamur, Pierre Cara est, depuis 2012, *Senior Investment Analyst* pour le Groupe [Namur Invest](#). Son rôle au sein de cette structure est, principalement, d'analyser de nouvelles demandes de financement, et d'accompagner les entreprises de son portefeuille dans leur croissance. Il représente notamment le Groupe Namur Invest dans plusieurs Conseil d'administrations. Il accompagne également plusieurs projets FIRST Spin-off de l'UNamur, avec laquelle Namur Invest a créé le fonds d'investissement UNamur Venture.

Auparavant, son parcours l'a amené, pendant une quinzaine d'années, à accompagner et conseiller des entrepreneurs dans leurs stratégies, leurs projets de développement et leurs recherches de financements. Pierre Cara est également formé dans le domaine du people management, et a également de l'expérience en gestion d'équipe et en matière organisationnelle.



Namur Invest est une société de financement et d'investissement, basée sur un partenariat public-privé, et dédiée aux PME actives en Province de Namur. Elle met à disposition des moyens financiers additionnels, en collaboration avec d'autres partenaires, lors de différentes phases clés de la vie d'une entreprise : création, innovation, croissance, investissement, transmission, développement à l'international, co-financement de projets d'innovations...

Les formes d'interventions de Namur Invest sont multiples, ce qui permet de proposer des solutions souples et adaptées (prise de participation, prêt convertible, prêt non garanti, prêt garanti...), tout en renforçant la structure financière de la PME et en proposant un accompagnement professionnel de l'entreprise participée.

Contact : p.cara@namurinvest.be



L'atelier a débuté par des présentations :

- Pierre Cara a présenté les notions de base du financement d'un projet d'entreprise,
- Deux chercheurs ayant créé leur spin-off ont présenté leur expérience : Jonathan Douxfils et Damien Gheldof pour la société QUALIBLOOD sa, et Raffael Buonatesta pour la société FYTOFEND sa,
- Jean-Christophe Chapelle a présenté l'accompagnement offert par ADRE UNamur et UNamur Venture.

Les éléments suivants ont été relevés :

Un projet doit toujours démarrer d'une réflexion sur l'existence d'une demande du marché. Il est en effet toujours plus difficile de pousser un produit ou un service totalement novateur sur le marché, sans s'être soucié de l'existence d'un réel besoin, éventuellement latent, pouvant se transformer en une demande « solvable ». Il faut tenir compte de cet élément dès le début du projet. L'aspect économique doit être envisagé au plus tôt. Le comité d'accompagnement du projet FSO doit s'en soucier le plus tôt possible.

Le triangle d'or d'un bon projet est le suivant : le produit, le marché et les ressources (équipe, compétences). L'aspect humain est aussi important que les aspects produit et marché. Ces trois piliers doivent être structurés dans un plan d'affaire qui pour objectif de démontrer de la faisabilité du projet. Le plan financier, partie intégrante du plan d'affaires devra pour sa part démontrer que le projet génèrera, à terme, une rentabilité suffisante pour rémunérer (capital) ou rembourser (prêts) les sources de financement qui auront été sollicitées. Le plan d'affaires (et donc le plan financier) sont donc des outils essentiels pour pouvoir convaincre des partenaires financiers. Ce plan d'affaires servira également de premier tableau de bord pour l'entreprise.

Un financement suffisant et équilibré ne doit pas être sous-estimé. Beaucoup de sociétés démarrent avec un capital insuffisant. De plus, dans bon nombre de cas, les fonds propres s'avèrent insuffisants. Il faut par exemple prévoir suffisamment de fonds pour pouvoir faire face à un « *time to market* » qui peut s'avérer souvent plus long que prévu.

Namur Invest est la Société d'Investissement et de Financement de la province de Namur. Elle est issue d'un partenariat public-privé, fruit d'une association entre la Wallonie et des sociétés industrielles et financières, et dispose d'un actionariat et d'un conseil d'administration mixtes.

Le groupe Namur Invest, Société d'Investissement et de Financement issue d'un partenariat public-privé, a notamment pour rôle de soutenir la création de spin-off en Province de Namur, au travers de sa filiale PREFACE. Les interventions de PREFACE sont principalement des interventions de haut de bilan (capital, prêt obligataire convertible, prêts long et moyen terme). La vocation dans ce cas n'est pas de sortir le plus rapidement possible avec le maximum de rentabilité, mais d'accompagner les porteurs de projet dans la recherche du meilleur équilibre possible dans le financement du projet de la société, à côté des autres sources de financement (investisseurs privés, banques, ...). L'apport d'un investisseur « institutionnel » de proximité a également comme avantage de permettre un apport d'expérience en matière de gouvernance de la jeune société (éventuelle participation au Conseil d'administration, conseils, mise en réseau, accès à expertises). L'accompagnement et le conseil par PREFACE continue bien évidemment une fois la société créée, et le groupe NAMUR INVEST peut également intervenir dans le financement des besoins ultérieurs de la société (croissance, investissements, fonds de roulement, ...)

Pour sa part, le fonds UNAMUR VENTURE, fruit d'une collaboration entre l'UNAMUR et le groupe NAMUR INVEST, interviendra lors la création, en capital.

Il n'existe pas de solutions miracles concernant la répartition du financement, c'est du cas par cas et à envisager en fonction des besoins identifiés dans le plan financier. La participation des invests « publics-privés ne dépassera toutefois en principe pas les 50%. L'important est de trouver le bon équilibre entre les sources de financement, et éventuellement une formule qui permet aux fondateurs/associés actifs de « monter en puissance » dans le capital de la société. Le Crowd funding est par exemple une source de financement intéressante, mais qui doit être plutôt perçue comme un complément dans le tour de financement. Le rôle des outils de financements « public-privés » va en effet bien au-delà du rôle de « simple » bailleur de fonds.

Dans le cas de Qualiblood, différents acteurs ont accompagné la création de l'entreprise : le BEP, l'ADRE, Namur Invest et WBC. Ces acteurs ont aidé les promoteurs du projet dans l'élaboration de leur plan d'affaires, dans la validation du projet de création, dans l'analyse des ressources financières à mobiliser, etc. Cet accompagnement a servi à poser des questions que des profils scientifiques ne se posent pas forcément. La constitution d'un réseau est aussi importante. Le parrainage peut aider sur ce point. Ils peuvent également conseiller les formations à suivre.







La composition du CA de Qualiblood et la mise en place d'une bonne gouvernance de la jeune entreprise sont jugées comme des éléments fondamentaux par les promoteurs du projet. Une diversité des profils pour composer le Conseil d'administration est souhaitable. WBC peut également apporter son aide pour la représentation de la société sur les salons, la mise en réseau, ... Tous ces éléments permettent également de définir une stratégie de croissance et une vision à long terme, en plus des objectifs annuels.

Concernant Fytofend, un élément important a été mis en évidence ... le « *time to market* ». Dans le cas de FYTOFEND, la barrière à l'entrée sur le marché est l'homologation du produit. La prise en compte des barrières à l'entrée sur un marché ne doivent absolument pas être négligées.

FYTOFEND est une société qui est plus avancée dans son développement. Elle est occupée de passer au stade industriel et est en pleine croissance sur le plan commercial. Elle construit également sa propre usine. Mais globalement, la séquence de son développement a été relativement « classique » : recherche fondamentale, FIRST Spin-off, subvention, avance récupérable. Elle a bénéficié de l'accompagnement de Namur Invest, du BEP et de l'AWEX (aide à la traduction) pour sa phase de démarrage, et bénéficie toujours de l'accompagnement et des interventions de ces acteurs dans son développement industriel. Pour FYTOFEND, le rôle du CA est également très important. Il est en effet important pour les fondateurs/associés actifs de « relever la tête du guidon », prioriser les actions à mener, communiquer, etc.

Pour l'ADRE UNamur, dans le cadre du FSO, il est important d'aborder le volet économique le plus tôt possible. Les Comités de parrainage des FIRST spin-off sont souvent composés d'acteurs ayant cette sensibilité, comme PREFACE. Le volet « business » du projet devrait idéalement démarrer plus tôt, sans attendre la troisième année.

Les conclusions de l'atelier « spin-offs et financement » sont les suivantes :

-  **La clé de la réussite est de partir d'une demande du marché** et ne pas tenter de pousser un produit développé sur le marché sans s'être soucié dès le départ de l'existence d'un besoin.
-  **L'accompagnement des porteurs de projets est essentiel dès le début de l'écriture du projet FSO (notamment via la présence d'investisseurs « institutionnels et de proximité » dans le comité de suivi) et doit perdurer après la création de la société.** Cet accompagnement concerne l'établissement d'un **plan d'affaires**, l'établissement des **ressources** à mobiliser, la constitution d'un **réseau** et l'établissement d'un planning de **formations**
-  La composition du **Conseil d'Administration** de la jeune société est très importante. Il doit être composé de **profils différents** et doit permettre de définir une **vision à long terme**.
-  La participation des **Invest « publics-privés »** dans le **capital** doit idéalement être inférieurs à 50 %, et permet de trouver des solutions de financement équilibrées avec les promoteurs du projet (options d'achats, ...).
-  **Les aspects business devraient être intégrés plus tôt dans le projet FSO** (ne pas attendre la troisième année). Ainsi, la **présence d'investisseurs** (publics ou privés) dans le **comité de suivi** du projet FSO s'avère indispensable afin d'orienter adéquatement le projet vers le marché.
-  Le rôle de l'**interface** s'avère avoir été très utile dans les deux témoignages, et la collaboration entre l'interface, l'invest « public-privé » et les porteurs de projets est bénéfique aux porteurs de projets FSO mais également aux associés fondateurs une fois la société créée (gouvernance, financement des besoins ultérieurs, expertises, mise en réseau).