

Ils ont trouvé de l'argent

Trois sociétés ont réussi à réunir des fonds. Comment ont-elles procédé

Duvoisin & Co Swiss Made Guitars

Comment décririez-vous les activités de Duvoisin & Co Swiss Made Guitars?

Jacques Duvoisin: Duvoisin Guitars est une entreprise familiale qui fabrique des basses et des guitares haut de gamme avec des applications exclusives in-made. Nous collaborons avec des hautes écoles de la région afin de créer des prototypes uniques (micros, bridges,..) que nous commercialisons en plus de les intégrer à nos propres instruments. Notre entreprise mise beaucoup sur la recherche et développement, utilise des matières premières locales et fabrique ses instruments avec une précision horlogère. Notre savoir-faire exclusif et le Swiss Made sont deux de nos piliers.

Pourquoi avez-vous eu besoin de soutien financier?

Mon fils possédait déjà depuis quelques années un magasin spécialisé dans le domaine de la guitare «ACE GUITARS». En parallèle aux activités de vente et de conseil, il offrait un service de réparation grâce auquel

nous avons pu constater nombre de défauts sur des guitares et basses de grandes marques. Persuadés que nous pouvions créer des instruments de qualité supérieure, nous nous sommes lancés dans ce nouveau défi, avec l'aide d'un ami menuisier.

Après avoir déjà investi beaucoup en fonds propres, il nous fallait un peu d'aide pour nous permettre de soutenir nos innovations. Nous devions en priorité augmenter la surface de l'entreprise, investir dans des brevets et créer de nouveaux prototypes.

Comment avez-vous séduit la promotion économique neuchâteloise?

Après quelques contacts téléphoniques, nous avons pris l'initiative d'aller directement présenter l'un de nos instruments. C'est le meilleur moyen de convaincre. Ce premier pas a intéressé les responsables de la promotion

ACL Instruments

Carte de visite de ACL Instruments
en page 41

Pourriez-vous nous décrire votre société?

Fabian Käser: ACL Instruments offre des solutions innovantes permettant de caractériser et de prévoir l'oxydation de substances organiques et de formulations de produits.

Pouvoir prévoir avec précision la stabilité d'un produit du point de vue de l'oxydation revêt aujourd'hui une signification extrêmement importante; des exigences élevées quant à la stabilité, la sécurité, la qualité et la garantie

nécessitent d'avoir des connaissances précises sur l'oxydation des produits commerciaux dans diverses conditions de production, de stockage, de transport et d'utilisation.

D'une part nous développons et produisons les appareils d'analyse requis à ces prévisions, d'autre part nous offrons des prestations de service grâce aux appareils de notre laboratoire.

Inocs

Carte de visite de Inocs
en page 44

Quelles sont les activités de votre société?

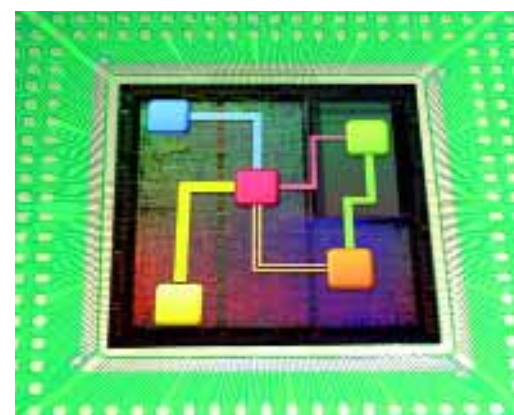
Dr. Federico Angiolini: iNoCs a pour mission d'aider les dessinateurs de puces électroniques à réaliser leurs tâches bien plus rapidement, tout en améliorant les performances et les besoins en énergie desdites puces. Pour cela, iNoCs fournit des solutions novatrices pour l'interconnexion des unités à l'intérieur des puces, appelées «Networks-on-Chip» soit réseaux-sur-puce, sous forme d'un logiciel CAD destiné aux dessinateurs. Ce logiciel permet d'accélérer de plusieurs mois la commercialisation et de résoudre les défis des dessins les plus complexes.

Pour quelle raison avez-vous fait appel à un organisme d'aide pour financer votre projet?

iNoCs est une spin-off académique. Par conséquent, bien que la technologie iNoCs soit novatrice, nous partions d'un prototype pas encore suffisamment industrialisé. Nous devons donc le développer dans le but notamment de faciliter son utilisation. Pour cela, nous avons besoin d'argent pour engager

des développeurs au bénéfice d'une bonne expérience industrielle. Malheureusement, en raison de la crise financière, il nous était presque impossible de lever des fonds auprès d'investisseurs traditionnels, tels que les angels ou les VCs.

Un réseau sur puce peut
améliorer et simplifier
l'interconnexion



Réalisation par
Sophie Haerri,
Samuel Clerc et
Gervaise Zumwald

et qu'en ont-elles fait? Les Créateurs témoignent.



www.duvoisinguitars.com
info@duvoisinguitars.com



Jacques Duvoisin, Gilles Duvoisin, Chuck Raine, Didier Coule

économique et surtout les a amenés à visiter notre atelier. Après avoir su convaincre avec notre produit, nous pouvions montrer notre savoir-faire. Et nous voulions prouver que notre volonté n'était pas simplement de proposer une nouvelle marque de basses et guitares, mais aussi de créer des produits réellement innovants. La collaboration avec les hautes écoles de la région et le fait d'utiliser de la matière première régionale a certainement aussi fait pencher la balance en notre faveur. ■



www.aclinstruments.com
fabian.kaeser@aclinstruments.com



Fabian Käser

Dans quel but est utilisé votre financement?

Grâce au financement externe, nous avons d'une part garanti le transfert technologique et l'entrée sur le marché, d'autre part, nous finançons l'ouverture du marché européen à nos produits et le développement d'extensions de produits. Nous avons réuni le financement en collaboration avec la Fondation pour l'innovation technologique de Bienne et la Banque Cantonale de Fribourg. Le financement bancaire a été cautionné par la Coopérative romande de cautionnement de Suisse occidentale.

Selon vous, que faut-il pour qu'un financement soit couronné de succès?

Pour réussir à boucler un financement, il faut du temps et de la persévérance. En outre, un business plan détaillé et une équipe convaincante sont absolument indispensables. ■



www.inocs.com
enquiries@inocs.com

Qui avez-vous alors contacté?

Pour obtenir un financement, il faut disposer de plusieurs atouts: une bonne équipe, un réseau entrepreneurial aussi large que possible, une technologie avec un important potentiel de marché et un bon business-plan. Nous avons approché la FIT, sur les conseils de nos coaches de la CTI Start-up, et nous avons fait un effort particulier pour expliquer, aussi clairement que possible, l'importance du financement FIT pour notre société et l'utilisation qu'on allait faire de l'argent. ■



Dr. Federico Angiolini, Dr. Srinivasan Murali, Prof. Luca Be

Financement FIT

Prêt de CHF 100 000, avec une garantie personnelle, remboursable à hauteur de 20 000 par an à partir de la 3^e année. Possibilité de demander un total de 3 prêts au cours du développement du projet, soit CHF 300 000 en tout.