



PABLO DANA,
le patron de Profile
Finance, a déjà
investi dans GDT,
Gespac et Netvertis.

INVESTISSEMENTS

Du capital-risque pour tous

Profile Finance propose aux privés de se lancer dans l'aventure, directement, sans passer par un fonds.

Quel investisseur n'a pas rêvé d'investir dans eBay ou Amazon avant leur entrée en bourse. Des fortunes gigantesques se sont créées, mais réservées aux happy few. Plus aujourd'hui. Une nouvelle société lausannoise, Profile Finance, qui cherche à « renouer avec la gestion de fortune telle qu'elle se pratiquait il y a cinquante ans » propose à ses clients de se lancer dans le capital-risque. Depuis trois ans, son patron, Pablo Dana, a déjà réalisé une dizaine d'investissements de ce type, essentiellement en Suisse romande,

dont de très bons coups, comme GDT, qui a été racheté 78 millions de francs l'année dernière par C-Net, Gespac ou encore Netvertis, la société d'Arnaud Dufour. « Et pour l'instant, un seul échec, se réjouit Pablo Dana, et encore, personne n'a perdu d'argent, mais si l'investissement n'apporte pas un rendement de 100%, c'est un échec. »

Pour les clients de Profile Finance, l'investissement minimal est de 50 000 francs, « mais il est possible de se mettre à plusieurs pour réunir cette somme. C'est

d'ailleurs ce qu'ont fait nos collaborateurs », précise Pablo Dana. « Attention, poursuit-il, c'est du capital-risque. On peut toucher le jackpot ou tout perdre. Mais notre offre permet d'investir des sommes relativement modestes dans ces entreprises, au tout début, quand les actions sont encore bon marché. »

COMME CE N'EST PAS un fonds de placement, impossible d'entrer n'importe quand. « Une fois le tour de financement bouclé, c'est trop tard, c'est un peu comme si la période de souscription était terminée. » Impossible également de revendre sans autre sa part. En général, il faut attendre que l'entreprise ait été rachetée ou qu'elle entre en bourse. « Ce sont des investissements qui sont bloqués pendant à peu près un an. » Si l'on veut à tout prix encaisser sa plus-value, Profile Finance va quand même faire tout son possible pour trouver un acheteur intéressé (contre une commission de 5%), « mais nous ne garantissons rien, c'est au cas par cas. »

Dernière originalité, Pablo Dana se réserve le choix de ses clients. « Il y a trop d'argent et pas assez de bons projets. Nous n'acceptons donc que des clients d'accord de s'impliquer, de rencontrer l'entreprise et de l'aider s'il le faut, par exemple en lui ouvrant son propre carnet d'adresses. Une manière comme une autre de maximiser le rendement de son investissement. » Une solution contraignante mais en fin de compte plus satisfaisante que celle d'un fonds de placement en capital-risque, où l'investisseur n'a aucune possibilité d'aider les entreprises dans lesquelles il investit. **O.T.**