



Evénement soutenu par



Affiliations et partenariats



Bravo aux 25 entrepreneurs



Merci aux 250 participants



Entreprises romandes & Innovation Paraît chaque mardi

OsmoBlue veut convertir la chaleur à basse température en électricité

> Energie La start-up lausannoise se distingue au niveau européen
> Elle vise d'abord les incinérateurs de déchets

Ghislaine Bloch

Convertir de la chaleur à basse température en électricité? Elodie Dahan en a relevé le défi. S'intéressant au domaine des énergies renouvelables, cette ingénieure en microtechnologies a cherché à concrétiser son idée en développant une machine hydraulique qui devrait permettre aux industriels d'utiliser leurs rejets de chaleur pour produire de l'électricité. «Notre technologie leur permettra de réduire leurs coûts tout en diminuant leur impact sur l'environnement», affirme-t-elle. Le système constitue une source d'énergie propre puisqu'il utilise des rejets de chaleur existants.

«Le système constitue une source d'énergie propre car il utilise des rejets de chaleur existants»

OsmoBlue, la start-up lausannoise qu'elle a créée en début d'année avec Anna Laromaine, Brian Hutchison et Nicolas Abele (fondateur de last-up Lemoptix), est largement soutenue alors que son prototype n'est pas encore terminé. Elle figure parmi les deux finalistes dans la catégorie développement durable - du concours ACES Awards, un prix paneuropéen qui distingue les meilleurs spin-off parmi toutes celles issues des universités et centres de recherche publics du Vieux Continent. La seconde start-up romande primée étant Kandou Bus, qui produit des liens séries ultra-rapides et à haute efficacité énergétique pour relier les puces électroniques entre elles. La finale de l'ACES aura lieu au Parlement européen de Bruxelles le 4 juin prochain. OsmoBlue a reçu le prix Venture Kick en 2013 et bénéficie de l'aide financière de la fondation Gebert Rüf ainsi que de la fondation du groupe pétrolier Repsol. Philippe Renaud, professeur à

l'École polytechnique fédérale de Lausanne, a décidé d'accueillir dans ses laboratoires au travers d'un projet Innovgrant financé par l'entreprise Hebeling.

La start-up vise plusieurs types d'industries, à l'exemple des incinérateurs de déchets, des centrales thermiques, des raffineries ou des centres de données informatiques.

Concrètement, la machine se branche à la sortie d'air chaud ou d'eau chaude de l'usine. Le flux passe à travers un échangeur de chaleur, une sorte de radiateur. Parallèlement, le système fonctionne selon le principe d'osmose. Lorsque deux réservoirs, l'un rempli d'eau concentrée en agents osmotiques - dont la composition est tenue secrète - et l'autre d'eau douce, sont mis en contact par le biais d'une membrane poreuse, les deux volumes tentent spontanément de se mélanger. Comme la membrane ne laisse passer que les molécules d'eau, c'est l'eau concentrée en agents osmotiques qui attire l'eau douce. Le surplus d'eau douce transféré génère une surpression, qui est utilisée pour faire actionner une turbine électrique.

«Le principe de l'osmose pour générer de l'électricité n'est pas nouveau», note Elodie Dahan. A Tofte, en Norvège, il existe déjà une centrale électrique fonctionnant selon ce principe et faisant appel à de l'eau douce et de l'eau de mer. «A la différence de la centrale norvégienne, notre système fonctionne en circuit fermé. L'eau consommée est toujours la même», explique Elodie Dahan. La chaleur à basse température qui entre dans le système permet de régénérer le flux en eau douce et en eau concentrée en agents osmotiques. Le système peut fonctionner 24 heures sur 24.

Parmi les technologies concurrentes, les matériaux thermoélectriques permettent de transformer directement de la chaleur perdue (inférieure à 100°C), comme les pots d'échappement des voitures, en électricité. L'utilisation de la thermoélectricité dans l'automobile pourrait par exemple permettre de suppléer partiellement l'alimentation et ainsi de réduire de 10% la consommation de carburant. «Ces systèmes de conversion ont toutefois des coûts trop élevés pour être utilisés à grande échelle», explique Elodie Dahan. Il existe également une technologie dite Organic Rankine Cycle permettant de générer de l'électricité à partir de sources thermiques, à des températures toutefois plus élevées que 100°C, pour des applications de grandes puissances (de l'ordre de quelques kilowatts à quelques mégawatts).



Elodie Dahan, cofondatrice d'OsmoBlue: «Nous lancerons une unité pilote dans une usine dans le courant de 2014.»

Pour l'instant, la technologie d'OsmoBlue n'a été validée qu'à l'échelle de laboratoire. «Nous réalisons actuellement un prototype» puis nous lancerons une unité pilote dans une usine dans le courant de 2014, prévoit la cofondatrice d'OsmoBlue. Nous n'avons pas encore fixé de prix de revient mais le système s'avère rentable par rapport au prix de revient de l'électricité.

La technologie brevetée d'OsmoBlue se distingue de l'offre existante car elle permet de générer de l'électricité à partir de rejets à basse température, des 30°C. «A partir de 10 MW de rejets thermiques d'une grande usine, notre système devrait générer une puissance de l'ordre de 100 à 600 kW de manière constante, à savoir alimenter une centaine de villas. A titre de comparaison, une maison résidentielle nécessite 5 à 6 kW de puissance électrique», explique Elodie Dahan.

La start-up vise dans un premier temps les incinérateurs de déchets. Toutefois, plusieurs industries pourraient bénéficier d'un tel système. La jeune pousse pense notamment pouvoir équiper les panneaux solaires thermiques afin que ces derniers ne se limitent plus à générer de la chaleur mais puissent également être capables de générer de l'électricité.

Le chiffre

Près de douze mille poutres métalliques seront produites pour concevoir la structure de l'édifice du nouveau siège de Japan Tobacco International à Genève. Le contrat a été obtenu par Zwielen & Mayr en automne dernier, en qualité de sous-traitant de l'entreprise générale de construction Implenia. L'ensemble structurel sera achevé d'ici à la fin de l'année. Le bâtiment, d'une surface de près de 25 000 mètres carrés, comptera 1100 emplois dès son ouverture en 2015. (11)

Radars

Faceshift et TransCure
Faceshift et TransCure Biosciences sont les deux nouvelles start-up à rejoindre le cercle des gagnants en finale de venture kick. Elles reçoivent le soutien maximal de 130 000 francs pour accélérer leur développement commercial, en particulier à l'international. Grâce à une simple caméra munie d'un capteur de mouvements intégré et à son logiciel, Faceshift permet de capturer de manière très fine les expressions du visage et de les voir répliquées en temps réel par un avatar. La start-up TransCure Biosciences a développé une expertise système immunitaire humaine qui permet d'obtenir des résultats fiables et prédictifs dans la sélection de nouveaux traitements contre le sida et d'autres maladies du système immunitaire, telles que le cancer, les inflammations ou les maladies infectieuses. (11)

Agenda

- Mercredi 22 mai, 17h30**
Seed Night des Angels Liech: Rolex Learning Center, 1391. <http://www.angels.ch>
- Judi 23 mai, 18h30**
Conférence-débat sur la crise du logement à Genève Liech: 2, rue de l'Abbaye. <http://www.abn.ch>

Novae ouvre un centre de formation chez Pictet

> Restauration collective La société de Gland offre un nouvel outil à ses quelque 650 employés

Quel point commun y a-t-il entre un champ de fraises du Gros-de-Maud et un bateau de régates Luthi F10? Un homme, Maxime Ballanfat. Celui-ci mise sur la proximité et les produits régionaux pour approvisionner ses restaurants d'entreprise et s'approprie à acquiescer le dit bateau, pour assouvir sa passion.



Maxime Ballanfat, patron de Novae: «Notre croissance diminuera un peu en 2013.»

Il y a 10 ans, ce cuisinier de métier quitte le groupe de restauration collective Compass, pour lequel il s'occupait du développement en Suisse romande et où la rigidité du groupe lui pesait. Il fonde alors sa propre société avec deux associés dans le secteur, baptisée Novae, basée à Gland (VD). En dix ans, malgré les autres géants en face (SV Group, DSK et Compass notamment), il a réussi à convaincre 68 restaurants et a peu moins d'entreprises de lui faire confiance. «Dès le départ, nous avons eu la chance de décrocher Coop et quelques noms de prestige, ce qui est très important dans ce milieu qui fonctionne souvent par référence», explique le patron. Dans le portefeuille client de Novae figurent par exemple un très grand hôtelier genevois, le WEF, le CERH, l'EPFL ou le nouveau siège de la fédération in-

ternationale de basket-ball à Mies (VD).

De zéro aux 100 millions de chiffre d'affaires qu'il a réalisés en 2012, son modèle d'affaires n'a pas changé: «Dès le départ, je voulais faire du sur-mesure et laisser la liberté aux cuisiniers de préparer ce qu'ils aiment et ce que leurs clients apprécient.» Pas question d'imposer, donc, sinon une liste de fournisseurs de proximité, mot devenu clé du métier. «Avec mes clients, nous discutons d'abord toujours de la qualité, avant le prix, même si les négociations peuvent ensuite être animées, se

félicite Maxime Ballanfat. Une usine de production n'a par exemple pas les mêmes besoins qu'un siège mondial. C'est ce qui nous a permis de croître dans ce marché très concurrentiel.»

Soit une croissance à deux chiffres qui devrait toutefois freiner un peu sur l'exercice 2013, à plus de 5%, estime le patron, pour mieux repartir dès 2014. «Nous ne visons pas une plus grande progression, notre objectif est vraiment la pérennité», insiste le dirigeant. Par exemple, nous sommes à Fribourg mais ne souhaitons pas débattre d'installer nos bureaux en Suisse allemande. Notre terrain de jeu restera la Suisse romande.»

Conditions sociales attractives

Reconnu par le magazine Bilan pour placer ses collaborateurs au cœur de la stratégie de Novae, avec des conditions sociales attractives (versement de deux tiers du 2e pilier, contre 50% habituellement, 5 semaines de vacances, etc.), le Vaudois d'adoption s'attache désormais à travailler sur la responsabilité sociale de l'entreprise (voir encadré) et sur la formation de ses quelque 650 collaborateurs. «Nous allons ouvrir un centre de

formation des métiers chez Pictet à Genève. Ils nous ont accompagnés sur ce projet, car le personnel a besoin d'être formé en permanence, que ce soit dans la cuisine, la pâtisserie, etc. En contrepartie, l'établissement bancaire bénéficiera de l'inventivité et des innovations nées dans leur cuisine.» Une nouvelle étape importante pour l'entreprise, désormais structurée en quatre pôles: restauration, enseignement, santé et traiteur.

Marie-Laure Chapatte

Soutien aux abeilles

Conscient de sa responsabilité, et dans le souci de défendre la filière apicole, Novae soutient le Rucher des princes à Anières (GE) en participant à la création de 30 essaims chaque année, soit 600 000 abeilles. Rappelons que le canton est passé de 4000 ruches en 1990 à 1600 en 2011. Cette année, la société vaudoise a distribué des gaines aux clients finaux afin d'améliorer la diversité des fleurs. «Voilà un geste concret pour le développement durable», note son patron, Maxime Ballanfat. M.-L.C.

bilfoubi
MERCREDI 5 ET JEUDI 6 JUIN 2013, 10H00 - 18H00
VALUD ET SA REGION A RENDEZ-VOUS AVEC SES PME!
Soutenu par de nombreux acteurs économiques institutionnels et privés, bilfoubi crée l'événement dans l'univers de la PME!
Rencontrez entrepreneurs, cadres et dirigeants
Participez à l'Entrepreneurium, cycle de conférences, d'ateliers et de témoignages
UBS, CP, etc.



Le Temps
1211 Genève 2
022/ 888 58 58
www.letemps.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse journ./hebd.
Tirage: 41'531
Parution: 6x/semaine

N° de thème: 999.56
N° d'abonnement: 1086739
Page: 16
Surface: 19'893 mm²

«La spécificité d'A3 Angels? Le mentorat»

> Financement Entretien avec le président du club lausannois à l'occasion de la «Seed Night»

La deuxième «Seed Night», organisée par l'association A3 Angels, a connu un vif succès la semaine dernière à l'EPFL, avec plus de 200 participants. Cette manifestation couronne les cinq ans d'existence du club. «Un jeune entrepreneur, c'est quelqu'un qui fait quelque chose même si vous lui dites de ne pas le faire», martèle Claude Florin, le président d'A3 Angels, mû par la passion.

Le Temps: Si vous devez tirer brièvement le bilan de ces cinq ans, de quoi êtes-vous le plus fier?

Claude Florin: Avec notre apport dans les 16 start-up soutenues, ce sont près de 20 millions de francs qui, au final, ont pu être levés. Ce sont des dizaines d'emplois créés. Ce travail sur la durée, qui permet d'établir la confiance, m'est cher, et il est notamment possible grâce à la trentaine de mentors.

– Pourquoi ce mentorat est-il essentiel à vos yeux?

– J'ai copié ce concept du MIT. Les mentors ont l'interdiction d'investir dans les start-up qu'ils suivent, ils ne sont pas rémunérés et ils le font quand même, preuve qu'ils y trouvent un intérêt. C'est presque devenu un club, un peu privilégié, car ils ont été sélectionnés par l'association.

– Qu'est-ce qui vous distingue des autres clubs de business angels?

– En fait, il y a peu de club en Suisse: huit. Le nôtre se concentre sur les diplômés de l'EPFL, et ce mentorat fait notre spécificité. Pour les investissements, en revanche, nous ne nous limitons pas à l'EPFL. Mais c'est vrai que ces clubs se ressemblent, ils se concurrencent un peu. Parfois, la distinction est purement géogra-

phique, Go Beyond à Zurich et A3 Angels à Lausanne.

– Dans combien de start-up avez-vous personnellement investi?

– Dans huit, dont DomoSafety et Sophia Genetics, deux des sociétés qui se sont présentées à la Seed Night, et une autre, qui a disparu.

– Qu'apporte cette soirée au club?

– Pour être honnête, j'étais contre le côté spectacle de la soirée, organisée par Antoine Ghosn. Mais finalement, je constate que c'est une belle récompense pour toutes les personnes qui œuvrent dans l'ombre et que c'est un trem-

plin supplémentaire pour les start-up. Si nous pouvions passer de 300 business angels à plus de 3000 grâce à de telles rencontres, ce serait vraiment très bénéfique.

Propos recueillis par M.-L. C.

Nanolive observe le monde du vivant

Nanolive, spin-off en création de l'EPFL, présente à la «Seed Night», a développé une technologie permettant d'observer en temps réel la réaction physiologique d'une cellule vivante lorsque celle-ci est mise en contact avec une substance ou lorsqu'on lui fait subir des stimuli. «Aucun colorant n'est nécessaire. Nous n'intervenons pas sur la cellule»,

explique Yann Cotte, cofondateur de la société avec Fatih Toy. A l'état de prototype, le microscope holographique, d'une résolution allant jusqu'à 70 nanomètres, contient un faisceau laser en balayage angulaire qui permet de reconstruire la cellule en trois dimensions. «Il est possible d'observer de manière non inva-

sive et en temps réel la façon dont un virus ou une bactérie attaque une cellule», explique Yann Cotte, qui espère convaincre les écoles secondaires, les sociétés pharmaceutiques, les laboratoires mais aussi les sociétés de cosmétiques. Soutenue par la bourse à l'innovation Innogrant et en collaboration avec le professeur Christian Depeursing, de l'EPFL,

Nanolive a reçu le BioInnovation Prize 2013. Elle prévoit de commercialiser ses microscopes dès la fin de l'année prochaine, pour un prix compris entre 4000 et 6000 francs. **G. B.**



Investir

Des soirées «tremplin» pour soutenir les start-up

Entre l'ICT Investors Day hier et la Seed Night le 22 mai, les manifestations de soutien aux jeunes entrepreneurs se multiplient

Olivier Wurlod

Dans la vie d'une start-up, il survient assez rapidement ce moment clé où les fonds propres et ceux de la famille et des amis ne suffisent plus à assurer son développement et où son fondateur doit partir à la recherche d'investisseurs pour s'assurer un avenir. Cette période, qui porte d'ailleurs le nom évocateur de «Vallée de la mort», est particulièrement rude d'un point de vue financier.

Pour la surmonter et augmenter la capacité des start-up les plus prometteuses à survivre à cette fameuse «vallée», plusieurs manifestations se sont développées au fil de ces dernières années en Suisse romande. La compagnie pharmaceutique vaudoise Debio-pharm, par exemple, accueillait hier soir pour la première fois en Suisse romande l'ICT Investors Day. Dans les locaux de l'entreprise, huit jeunes entrepreneurs actifs dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication ont ainsi eu quelques minutes pour présenter leur projet à un parterre d'invités composés en grande partie de *business*

angels. En compétition, Skiiio s'est vue hier soir récompensée par le prix d'honneur. Cette start-up propose des forfaits de ski actuellement valables dans trois stations.

Prochaine Seed Night

Dans cette même veine, le 22 mai aura lieu à l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL) la seconde édition de la Seed Night (nuit pour «jeunes pousses»), organisée par le club d'investisseurs A3 Angels. A cette occasion, six start-up présélectionnées pourront se présenter aux investisseurs, et une vingtaine d'autres auront l'occasion de montrer leur savoir-faire sur des stands. «Grâce à ce genre de soirées, elles apprennent à se présenter en un temps très court et à aller rapidement à l'essentiel pour capter l'attention des investisseurs», explique Antoine Ghosn, directeur d'AlmaZ SA, membre du club d'investisseurs A3 Angels et organisateur de la prochaine Seed Night. Il faut qu'en une minute maximum, le public ait compris ce qu'elles font.» Et pour y arriver, l'organisateur les coache de très près: «Nous organisons ce jeudi une sorte d'avant-première pour être sûrs qu'elles soient prêtes avant leur passage le 22 mai.»

Mettre ses idées au clair

Pour les start-up, cette confrontation - souvent la première - avec de potentiels partenaires repré-

sente un exercice particulièrement utile pour mettre leurs idées au clair. «Ce genre d'événements a été important pour nous, car ils nous ont permis de présenter notre vision à des tiers», constate Fabrizio Lo Conte, cofondateur de la start-up eSMART technologies qui a mis au point un système de gestion intelligente de l'électricité dans les habitations.

Un avis partagé par Timothée Bardet, cofondateur de Wiine.me (start-up proposant un abonnement mensuel de trois vins sélectionnés par une équipe de sommeliers et de grands chefs): «Le vrai plus de ce genre de soirées est de pouvoir se confronter à son marché, d'obtenir le ressenti de personnes qualifiées ou de consommateurs potentiels. C'est très utile pour affiner et faire pivoter notre vision au besoin.»

Véritables tremplins, ces soirées complètent bien les remises de récompenses telles que le trophée Genilem, association de soutien aux jeunes entreprises.

Site pour s'inscrire à la Seed Night du 22 mai:
www.a3angels.ch

«Ces soirées sont très utiles pour affiner et faire pivoter notre vision au besoin»

Timothée Bardet
Cofondateur de Wiine.me



«Un gain de temps inestimable»

● Ancien «serial entrepreneur» aujourd'hui au service de Debiopharm pour gérer ses investissements dans les start-up, Alexandre Peyraud soutient des événements comme l'ICT Investor Day ou la Seed Night.

Quels avantages a ce genre de manifestation?

En réunissant au même endroit dix à quinze *business angels* et un certain nombre de start-up, elles offrent un gain de temps inestimable. Je remarque aussi, maintenant que je suis dans «l'autre camp», que les investisseurs se

parlent et échangent leur point de vue sur les sociétés qui se présentent devant eux.

Et question réseautage...

Pour les start-up, ces manifestations leur permettent de sortir du lot et de se faire connaître.

Avec la crise, les investisseurs sont-ils encore prêts à se risquer à investir dans une start-up?

Si la peur de se tromper existe toujours, il y a plus d'investisseurs que quelques années plus tôt. Selon moi, l'avantage à investir dans une start-up est que celle-ci est

moins sujette à réagir à certains événements macroéconomiques aptes à faire plonger les marchés. Pour autant qu'il y ait un vrai produit, une vraie innovation, la start-up me paraît aussi sûre que les actions.

Quels sont les critères dont vous tenez compte lors de la sélection d'une start-up?

En tout premier l'équipe, puis le produit et enfin son potentiel financier. Je pars du principe qu'une équipe intelligente sera toujours capable d'adapter son produit ou sa stratégie de vente. **O.W.**

Lausanne

24 Heures
1001 Lausanne
021/ 349 44 44
www.24heures.ch

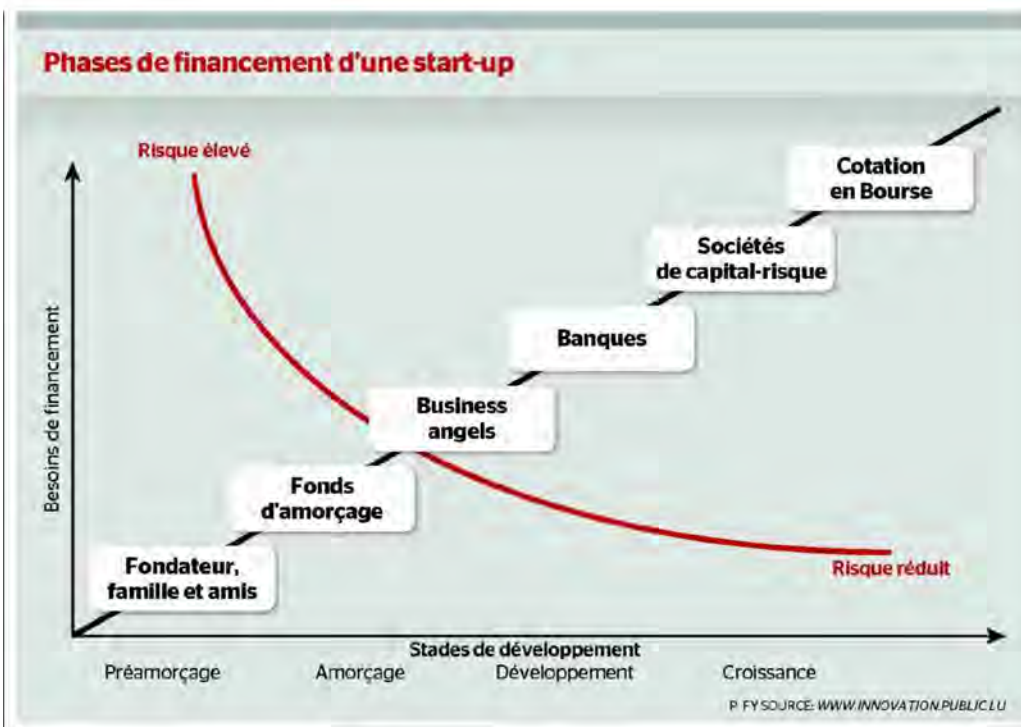
Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse journ./hebd.
Tirage: 33'654
Parution: 6x/semaine



N° de thème: 999.56
N° d'abonnement: 1086739
Page: 9
Surface: 50'060 mm²

Entreprises

Des soirées «tremplin» pour soutenir les start-up



Entre l'ICT Investor's Day hier et la Seed Night le 22 mai, les manifestations de soutien aux jeunes entrepreneurs se multiplient

Olivier Wurlo

Dans la vie d'une start-up, il survient assez rapidement ce mo-

ment-clé où les fonds propres et ceux des proches ne suffisent plus à assurer son développement et où son fondateur doit partir à la recherche d'investisseurs pour s'assurer un avenir. Cette période, qui porte d'ailleurs le nom évocateur de «vallée de la mort», est particulièrement rude d'un point de vue financier.

Pour la surmonter et augmenter la capacité des start-up les plus prometteuses à survivre à cette fa-

meuse vallée, plusieurs manifestations se sont développées au fil de ces dernières années en Suisse romande. L'entreprise pharmaceutique Debiopharm, par exemple, accueillait hier soir pour la première fois en Romandie l'ICT Investor's Day. Dans les locaux de la société vaudoise, huit jeunes entrepreneurs, actifs dans les nouvelles technologies de l'information et de la communication, ont ainsi eu quelques minutes pour présenter

Lausanne

24 Heures
1001 Lausanne
021/ 349 44 44
www.24heures.ch

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse journ./hebd.
Tirage: 33'654
Parution: 6x/semaine



N° de thème: 999.56
N° d'abonnement: 1086739
Page: 9
Surface: 50'060 mm²

leur projet à un parterre d'invités, composé en grande partie de *business angels*. En compétition, Skiioo s'est vue récompensée du prix d'honneur. Cette start-up propose des cartes forfaits de ski valables actuellement dans trois stations.

Prochaine Seed Night

Dans cette même veine, le 22 mai, aura lieu à l'École polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL) la seconde édition de la Seed Night (Nuit pour jeunes pousses), organisée par le club d'investisseurs A3 Angels. A cette occasion, si six start-up présélectionnées pourront se présenter devant un parterre d'investisseurs, une vingtaine d'autres auront l'occasion de montrer leurs produits et savoir-faire sur

«Ces soirées sont très utiles pour affiner et faire pivoter notre vision au besoin»

Timothée Bardet, Wiine.me

des stands. «Grâce à ce genre de soirées, elles apprennent à se présenter en un temps très court et donc à aller rapidement à l'essentiel pour capter l'attention des investisseurs», explique Antoine Ghosn, directeur d'AlmaZ SA, membre du club d'investisseurs A3 Angels et organisateur de la prochaine Seed Night. Il faut qu'en une minute au maximum le public ait compris ce qu'elles font.» Et pour y arriver, l'organisateur les coach de très près: «Nous organisons ce jeudi une sorte d'avant-première pour être sûrs qu'elles soient prêtes avant leur passage le 22 mai prochain.»

Mettre ses idées au clair

Pour les start-up, cette confrontation - souvent la première - avec des partenaires potentiels, représente un exercice particulièrement utile pour mettre ses idées au clair. «Ce genre d'événements a été important pour nous, car ils nous ont

permis de présenter notre vision à des tiers», constate Fabrizio Lo Conte, cofondateur de la start-up eSMART, qui a mis au point un système de gestion intelligente de l'électricité pour habitations.

Un avis partagé par Timothée Bardet, cofondateur de Wiine.me (start-up proposant un abonnement mensuel de trois vins sélectionnés par une équipe de sommeliers et de grands chefs): «Le vrai plus de ce genre de soirées est de pouvoir se confronter à son marché, d'obtenir le ressenti de personnes qualifiées ou de consommateurs potentiels. C'est très utile pour affiner et faire pivoter notre vision au besoin.»

Véritables tremplins, ces soirées complètent bien les remises de récompenses telles que le trophée PERL ou celui de Genilem, association à but non lucratif de soutien aux jeunes entreprises.

Site pour s'inscrire à la Seed Night du 22 mai: <http://www.a3angels.ch>

«Un vrai gain de temps»

● Ancien «serial» entrepreneur, aujourd'hui au service de Debiopharm pour gérer ses investissements dans de jeunes start-up, Alexandre Peyraud se dit être favorable à des événements comme un ICT Investor's day ou une Seed Night.

Quels avantages ont ces manifestations?

En réunissant au même endroit 10 à 15 *business angels* et un certain nombre de start-up, elles offrent un gain de temps inestimable. Je remarque aussi, maintenant que je suis dans «l'autre camp», que les investis-

seurs se parlent et échangent leurs points de vue sur les sociétés qui se présentent devant eux.

Et question réseautage...

Pour les start-up qui n'en ont pas, effectivement, ces manifestations leur permettent de sortir du lot et de se faire connaître.

Avec la crise, les investisseurs sont-ils encore prêts à se risquer à investir dans une start-up?

Si la peur de se tromper existe toujours, il y a plus d'investisseurs que quelques années plus tôt. Selon moi, l'avantage à investir dans une start-up est qu'elle est

moins sujette à réagir à certains événements macroéconomiques aptes à plonger les marchés. Pour autant qu'il y ait un vrai produit, une vraie innovation, la start-up me paraît aussi sûre que les actions.

Quels sont les critères dont vous tenez compte lors de la sélection d'une start-up?

En tout premier l'équipe, puis le produit et enfin son potentiel financier. Je pars du principe qu'une équipe intelligente sera toujours capable d'adapter son produit ou sa stratégie de vente.

Point fort



Haute technologie
Une vue aérienne de San José, «capitale» de la Silicon Valley, en Californie. CORAIS

Expédition à la Silicon Valley pour entrepreneurs en herbe

Start-up En septembre, une dizaine d'étudiants vaudois s'envoleront vers la Californie pour s'immerger toute une semaine dans une des régions les plus innovantes du monde

Olivier Wurlod

Est-ce si le prochain Google ou le prochain Apple était d'origine vaudoise? Au vu de l'effervescence qui prévaut depuis plusieurs années du côté de l'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL) ou de l'Y-Parc à Yverdon, le potentiel semble exister pour faire émerger dans le canton les technologies de demain. Avec sa récente initiative Innovaud, l'Etat de Vaud a montré qu'il est prêt à s'y investir pleinement, puisque, durant ces dix prochaines années, il compte mettre à disposition 25 millions pour soutenir les entrepreneurs en herbe.

Reste à convaincre la jeunesse de suivre le mouvement, à donner aux étudiants l'envie de prendre le risque de développer leurs idées et de lancer leur société. Pour y parvenir, l'EPFL, l'Université de Lausanne, les Hautes Ecoles spécialisées, la Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie (CVCI), la Banque Cantonale Vaudoise (BCV) et les Fondations pour l'Innovation Technologique de British American Tobacco (BAT) et de Philips ont décidé de s'allier et d'organiser un stage à la Silicon Valley pour une dizaine de jeunes Vaudois.

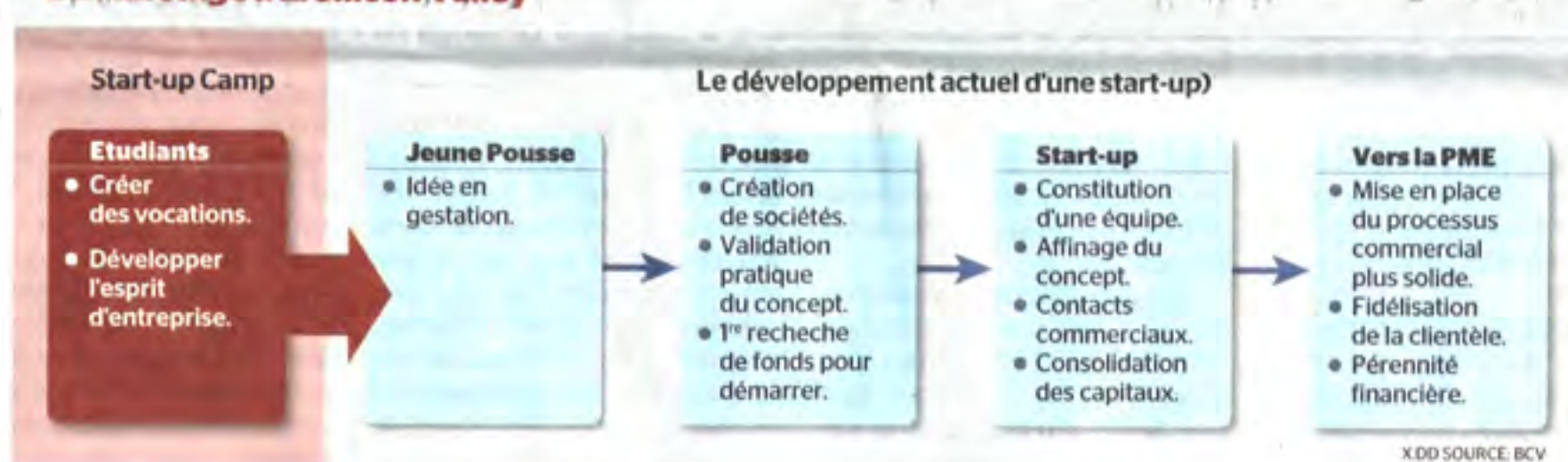
«Nous comptons sur ce projet pour détecter relativement tôt et encourager l'esprit entrepreneurial de nos jeunes, commente Bettina Ferdman Guerrier, la fondatrice et CEO de la Fondation Philips, un organisme à l'origine d'un réseau d'entreprises s'engageant à promouvoir la responsabilité sociale en Suisse. Et je suis convaincue que d'autres entreprises finiront par rejoindre BAT dans cette opération.»

Un voyage d'une semaine

Durant une semaine, du 8 au 14 septembre, les jeunes sélectionnés - qui auront entre 18 et 25 ans - seront plongés au cœur de l'une des régions du monde qui a su le mieux transformer l'innovation en nouvelles entreprises et qui a vu émerger des sociétés telles que Google ou Apple (lire ci-contre).

A l'aide de Swissnex, le consulat scientifique suisse basé à San Francisco, un programme chargé attendra les participants au voyage. En plus de visites des campus universitaires de Stanford et de Berkeley, ils auront l'occasion de rencontrer un certain nombre de fondateurs de start-up ainsi que les capital-risqueurs qui

But du stage à la Silicon Valley



les financent. A cela s'ajouteront des ateliers visant à leur permettre d'assimiler les notions de base propres à la fondation d'une société.

«Il s'agira d'une immersion totale et intense dans ce climat entrepreneurial unique et propre à cette région du monde, explique Christian Jacot-Descombes, porte-parole de la BCV. Une semaine

qui sera aussi épuisante qu'enrichissante.»

En termes de budget, la banque cantonale estime que quelques dizaines de milliers de francs seront suffisants pour organiser le projet. Elle souhaite en tout cas s'engager pour trois à cinq éditions.

Tout étudiant inscrit dans une Haute Ecole du canton de Vaud et résidant en

Suisse peut dès aujourd'hui envoyer son dossier de candidature, cela avant le 21 mai à minuit.

Contact e-mail Pour accompagner la candidature, une lettre de motivation d'une page A4, en anglais et accompagnée de deux références, devra être envoyée à cette adresse: svstartupcamp@bcv.ch.

Historique

Silicon Valley, le mythe

Terre de cultures et d'élevage exploitée par les colons espagnols, avant d'être plantée en arbres fruitiers, la Silicon Valley incarne aujourd'hui un territoire extrêmement fertile à l'innovation. Couvrant une surface qui s'étend au sud de la baie de San Francisco, comprenant le comté de Santa Clara, cette vaste agglomération de Californie a vu pousser, dès les années 60, d'innombrables entreprises spécialisées dans les hautes technologies.

C'est un journaliste expert en électronique qui eut le premier, en 1971, l'idée d'utiliser le nom de Silicon Valley. Il faisait référence au mot anglais silicium - le silicium -, matériau de base des composants électroniques. Car c'est bien là qu'ont grandi les plus grands noms du monde informatique: Apple, Adobe, Cisco Systems, Hewlett-Packard, Intel, Oracle. On est au cœur de la révolution binaire. Et ce n'est qu'un échantillon. On n'oublie pas Logitech, qui s'est lancé dans cette nouvelle ruée vers l'or dès 1982, un an seulement après sa fondation. Selon certaines études, la Silicon Valley représentait 20% de l'activité mondiale dans les technologies de l'information et de la communication fin des années 90.

Les prestigieuses Universités de Berkeley et de Stanford sont aussi là. Les entreprises travaillent ainsi en étroites relations avec leurs laboratoires et des centres de recherche indépendants. Elles trouvent facilement des financements auprès des banques et des investisseurs privés prêts à prendre des risques, les *business angels*.

La Silicon Valley se développe en réseau. A ce propos, la nouvelle vague a vu émerger Yahoo! et Facebook. Avant la vague internet, il y eut celle des circuits intégrés, puis des micro-ordinateurs. Désormais, cette vallée symbolise une autre révolution: les *green techs*, les technologies vertes associées à l'écologie et à l'énergie propre. **J.-M.C.**

«Cette opération arrive trop en amont»

● Patron de la société AlmaZ SA informatique et membre du club d'investisseurs A3 Angels qui organisera le 22 mai prochain la seconde édition de la Seed Night à l'EPFL (une soirée consacrée au soutien de jeunes start-up), Antoine Ghosn est plutôt dubitatif face à l'initiative lancée hier. Entretien.



Antoine Ghosn, directeur d'AlmaZ et membre du club d'investisseurs A3 Angels

neurs au détriment des ingénieurs. Bien qualifiés, les deux sont nécessaires.

Etudiant, auriez-vous participé à un tel voyage à la Silicon Valley?

Clairement. J'aurais rêvé de pouvoir découvrir ce qui se fait là-bas et d'être confronté à cet état d'esprit entrepreneurial dont la région me semble effectivement imprégnée. En tout cas, c'est ce que j'entends dire, puisque je n'ai encore jamais eu l'occasion de m'y rendre.

Avec une opération telle que la Seed Night, vous êtes clairement dans ce trend de soutien aux entrepreneurs. Pensez-vous que les efforts sont suffisants?

Les signaux sont positifs, avec des initiatives comme la nôtre, qui apportent un soutien pour trouver de premiers investissements, ou celle d'Innovaud. Mais il est toujours possible de mieux faire. La preuve: alors que nous sommes numéro un dans le monde du point de vue de l'innovation, nous sommes par contre toujours loin derrière pour le financement de cette innovation.

Qu'est-ce que la Suisse peut apprendre de cette région américaine?

D'accepter l'échec. Il reste toujours trop décrié chez nous, ce qui n'est absolument pas le cas aux Etats-Unis. Il faut comprendre qu'au contraire il n'est pas honteux de faire faillite.

L'arc lémanique a-t-il le potentiel d'être la Silicon Valley de l'Europe? Nous l'avons, c'est clair. Et le processus est d'ailleurs déjà en cours au vu des sociétés qui émergent dans notre région.