

«Nous avons participé à la création de 100 start-up»

INNOVAUD. L'organisme de soutien à l'innovation conseille et suit les entrepreneurs tout au long de leur aventure.

LEILA UEBERSCHLAG

Ingénieur diplômé de l'EPFL, Patrick Barbey est le directeur d'Innovaud, l'organisme en charge du soutien à l'innovation dans le canton de Vaud créé en 2013. Son action se concentre sur les entreprises et les porteurs de projets, via ses missions principales qui sont l'aide au financement, l'accompagnement, l'hébergement dans les technopôles vaudois ainsi que la promotion et mise en réseau.

Pourquoi Innovaud a-t-il été créé?

Le but était de mettre en place une organisation fédératrice pour les innovateurs du canton de Vaud. Il existait déjà divers organismes, mais il n'existait pas d'entité centrale vers laquelle les entrepreneurs pouvaient se tourner afin de recevoir des conseils sur tous les aspects de l'entrepreneuriat. Une de nos missions est de montrer les succès des entrepreneurs de la région et de faire rayonner la place de l'innovation vaudoise. Cette dimension de promotion globale n'existait pas avant notre création.

Comment êtes-vous financés?

Innovaud est une initiative de l'État de Vaud portée par le Département de l'économie, de l'innovation et du sport et le Département de la formation, de la jeunesse et de la culture. Notre création a eu lieu suite à une décision du Grand Conseil qui nous a attribué un financement de 25 millions sur 10 ans. Cela représente 2,5 millions par année, dont 2 millions qui vont dans la Fon-



PATRICK BARBEY. Directeur d'Innovaud.

dation pour l'Innovation Technologique (FIT) pour le financement des start-up, à travers différents types d'aides. La FIT - qui a été créée en 1994 - est le bras armé financier de la plateforme Innovaud; avec un budget total de 5 millions par année (deux millions qui proviennent donc du canton et le reste de partenariats public-privé ainsi que des remboursements). Il existe d'autres éléments de soutien financier comme le Service de la promotion économique et du commerce (SPECo), qui offre un soutien allant jusqu'à 100.000 francs aux start-up et PME qui ont des projets technologiques ou industriels.

Comment fonctionnez-vous ?

Notre équipe est constituée de six personnes. Nous rencontrons environ 300 start-up et PME par année. Nous les accompagnons et les conseillons afin, notam-

ment, de les aider à remplir les différents critères pour recevoir le soutien financier de la FIT ou encore du SPECo. En ce qui concerne le coaching, nous collaborons avec le réseau de coachs de la Suisse occidentale, platin.

Quel est votre bilan, quatre ans après votre création?

Nos objectifs sont liés à des indicateurs de création d'emplois et de start-up. Selon les chiffres du bilan intermédiaire, qui a été effectué il y a un an, nous sommes dans le rythme, et même en avance en ce qui concerne la création de nouvelles entreprises. Notre objectif initial était de contribuer à la création de 100 start-up en 10 ans. Nous sommes à mi-parcours et avons déjà participé au lancement d'une centaine de jeunes pousses. Il y a d'ailleurs parmi elles une grande proportion d'entreprises à forte croissance. Du point de vue des em-

ploi, notre but est de participer à la création de 1000 postes en dix ans, un objectif que nous tenons.

Quels sont les principaux besoins des start-up?

Le besoin primordial pour toute start-up est de valider son modèle d'affaires. Plus vite un entrepreneur valide son marché, plus vite il peut aller chercher du financement. Et plus vite il se rend compte que ce n'est pas le bon modèle d'affaires, plus vite il peut pivoter pour se repositionner. En Suisse, nous avons tendance à persister jusqu'au bout et cela peut parfois être nuisible. Il vaut mieux, à un moment donné, arrêter et se concentrer sur de nouvelles pistes. Aider un projet qui ne va pas dans la bonne direction, ce n'est pas forcément lui rendre service. Il faut toutefois faire attention, car il y a souvent des surprises.

Comment se porte cet écosystème?

L'écosystème se porte, dans son ensemble, bien. On observe cependant un manque de financement pour la phase «growth» des entreprises. En Suisse, il y a peu d'acteurs. Le fonds de 500 millions annoncé par Johann Scheider-Ammann - qui ne va pas alimenter des start-up directement, mais des fonds - est une bonne nouvelle, mais ce n'est pas suffisant. À l'échelle du pays, les VCs ont investi presque un milliard en 2016. 500 millions, c'est un bon signal. Mais c'est encore relativement modeste en comparaison avec ce qui existe dans des pays comme Israël. ■

Nestlé croît en Russie et avance dans la santé

L'extension du site de Vologda a démarré hier et sera achevée en 2019. Nestlé Health Science s'allie avec l'américain Codexis contre les maladies orphelines.

Nestlé va investir 30 millions de francs pour la construction d'une nouvelle usine en Russie, destinée à la production d'aliments pour bébés. Le géant alimentaire vaudois a par ailleurs conclu un partenariat dans le secteur de la santé.

La première pierre a été posée hier, a indiqué le groupe veveysan. L'usine, qui sera opérationnelle dès 2019, fera partie du complexe de Vologda, que Nestlé exploite depuis 14 ans. Avec cet investissement, le géant alimentaire entend renforcer sa position sur le marché russe de la nourriture pour bébés. Il veut également soutenir les exportations vers les pays voisins. Nestlé Health Science, l'entité de Nestlé active dans les sciences de la santé, a par ailleurs conclu un partenariat avec l'entreprise amé-

ricaine Codexis. Cette collaboration porte sur la plate-forme d'ingénierie de protéines CodeEvolver, mais comprend aussi une option sur le développement global du nouveau produit de Codexis CDX-6114, a indiqué la société biotechnologique cotée au Nasdaq.

Nestlé Health Science effectuera un premier paiement de 14 millions de dollars (13,5 millions de francs) à Codexis. Par la suite, l'entreprise américaine pourrait aussi recevoir des paiements lors du développement et la vente du produit CDX-6114. La phénylcétonurie est une maladie autosomique récessive et fait partie des maladies métaboliques congénitales (ou erreurs innées du métabolisme des acides aminés), qui sont des maladies orphelines. - (ats)

Edwards confirme la fermeture à Horw

MEDTECH. La consultation avec les salariés n'a pas permis de trouver des alternatives possibles à la fin de l'activité du site de production lucernois, explique la direction.

La société américaine de techniques médicales Edwards Lifesciences Corporation, active dans les valves cardiaques, confirme la fermeture de son site de production à Horw (LU). La mesure touche 250 emplois.

«Nous avons considéré et évalué les suggestions des employés que nous avons reçues au cours de la consultation. Malheureusement, elles ne constituaient pas d'alternatives possibles à la fermeture du site de production, explique Herko van der Weij, directeur général de l'usine à Horw.

«Nous tenons à nouveau à remercier nos employés pour leur service et nous nous engageons à les soutenir durant cette transition difficile», a complété le dirigeant. Edwards consulte à présent les employés à propos du plan social, afin de les soutenir dans leurs recherches d'emploi. Outre ce sou-

tien à la réinsertion, le plan social proposé comprend une prime de licenciement, les frais de réinstallation, ainsi qu'un pont jusqu'à la retraite pour les employés les plus âgés.

A ce jour, 250 employés travaillent à plein temps à Horw. L'usine devrait fermer par étapes d'ici à mi-2018. Située dans une ancienne école, l'usine de Suisse centrale n'est plus adaptée aux besoins de production d'une grande usine de technologie médicale de pointe, avait expliqué Edwards en septembre dernier. Le site n'est notamment plus assez grand pour accueillir le processus de fabrication complet sous un seul toit. Le groupe américain précise avoir basé sa décision sur un examen complet de son réseau mondial de fabrication de valves cardiaques. - (ats)

Cinq nouvelles scale-up rejoignent la communauté Innovaud

Cinq nouvelles entreprises reçoivent aujourd'hui le label «SCALE UP VAUD». Le nombre de sociétés en bénéficiant se porte désormais à 21. Il s'agit de QGel, de MindMaze, de Gait UP, de SWISSto12 et de Flyability.

Ces cinq entreprises ont une croissance annuelle des emplois de 20% ou plus, ce qui leur permet de bénéficier du label visant à les valoriser et à soutenir leur croissance (lire Agefi du jeudi 13 juillet 2017). De plus, elles ont été fondées depuis minimum trois ans.

QGel

La technologie de QGel apporte une plus grande prévisibilité de l'efficacité des médicaments avant leur phase clinique, en permettant la culture de cellules in vitro (en laboratoire), dans des conditions in vivo (dans le corps humain). Ainsi, forts d'une meilleure compréhension du potentiel des médicaments à l'étude, les chercheurs peuvent consacrer leur temps et leurs ressources aux thérapies les plus prometteuses, et accélérer la mise à disposition des traitements pour les patients. La technologie développée par la scale-up possède également un fort potentiel dans le domaine du diagnostic, pour tester l'efficacité d'un médicament directement sur les cellules tumorales d'un patient, après une biopsie, accélérant ainsi l'accès aux thérapies spécialement adaptées aux différentes maladies.

Gait Up

Combinant capteurs intelligents et biomécanique, Gait Up propose des solutions d'ana-

lyse objective du mouvement à l'aide de wearables qui rivalisent avec la précision des laboratoires de mouvement. Gait Up est né, il y a 4 ans, d'une collaboration entre l'EPFL et le CHUV en offrant des outils précis, fiables et intuitifs pour les professionnels dans le domaine du sport, de la recherche et de la santé. Gait Up emploie aujourd'hui 16 collaborateurs.

MindMaze

Avec ses 73 employés en Suisse, MindMaze continue de construire sa réputation de leader dans le domaine des neurosciences. Se basant sur la réalité virtuelle, la licorne propose une solution de réhabilitation neurologique pour les victimes d'accidents vasculaires cérébraux (AVC). Afin d'étendre ses compétences en mesure et en analyse de mouvement, MindMaze a effectué, en juin dernier, un investissement stratégique dans la société Gait Up, une autre scale-up. MindMotionPro et les nombreuses applications qui vont suivre, notamment dans le domaine des jeux vidéo et de l'entertainment, ont aussi convaincu de nombreux investisseurs comme Leonardo Di Caprio.

Flyability

L'entreprise développe, depuis 2014, des drones qui permettent d'explorer des environnements complexes dans des lieux difficiles d'accès et dans des endroits clos. De plus, ce type de drone, sans risque pour les êtres humains, peut encaisser les chocs grâce à une cage en carbone, s'inspirant de la capacité

qu'ont les insectes à conserver leur stabilité de vol même après avoir percuté des obstacles. Ces drones sont utilisés par divers corps de métiers, de l'inspection industrielle à la sécurité publique, avec un objectif commun: réduire les coûts opérationnels et diminuer les risques.

SWISSto12

SWISSto12 commercialise actuellement ses produits dans le marché des télécoms satellitaires et sur celui des applications radar. L'entreprise fondée en 2011, aborde aujourd'hui, avec ses 17 collaborateurs, une nouvelle étape clé de son développement en devenant fournisseur récurrent de programmes commerciaux. Depuis la création de la société, ses produits sont conçus en interne, puis élaborés grâce un processus de fabrication additive (impression 3D) en utilisant des polymères de haute performance ou des métaux imprimés en 3D avant d'être revêtus d'un dépôt métallique. Cette nouvelle technologie de production remplace l'usinage de matériaux métalliques qui est traditionnellement utilisé dans l'industrie. Ceci permet à la scale-up de se distinguer par des prix de production plus attractifs, un poids réduit ainsi qu'un fort degré de liberté supplémentaire dans leur conception.

Les 16 autres scale-up, labellisées sont Abionic, Atracsys, DEPsys, DomoSafety, Elite, eSmart, GreenMotion, INGPHI, NetGuardians, Nextthink, PIX4D, RegenLab, SenseFly, Sophia Genetics, Lunaphore et BestMile. - (LU)

PHARMA: Novartis s'accroche à sa part dans Roche

Le groupe pharmaceutique bâlois Novartis n'a pas l'intention de vendre sa participation d'un tiers des voix dans son concurrent et voisin Roche, selon son président Jörg Reinhardt. Cette participation vaut 13,2 milliards de francs au cours actuel. «La version officielle reste la même. Les 33,3% chez Roche forment un investissement financier avec une certaine composante stratégique», explique le président du conseil d'administration de Novartis dans une interview parue hier dans la *Handelszeitung*. «Nous sommes très satisfaits de la manière dont il s'est développé.» Il y a un an pourtant, la multinationale rhénane avait laissé entendre une possible cession. - (ats)

SGS: partenariat avec Bavarian Nordic

SGS a entamé une collaboration avec l'entreprise biotechnologique Bavarian Nordic pour développer à terme un vaccin pour le Virus respiratoire Syncytial (RSV), a annoncé hier le numéro un mondial de l'inspection et de la certification. Le candidat produit vise une protection contre les deux types (A et B) du RSV. Ce projet se base sur les résultats de l'étude de phase II de Bavarian Nordic. Une partie de l'étude sera menée à l'unité Clinical Pharmacology de SGS à Anvers, a détaillé le groupe.