

NOVARTIS: vers une cession de ses génériques dermatologiques

Novartis examine l'option d'une vente de ses activités dans les génériques dermatologiques croit savoir hier l'agence Bloomberg, s'appuyant sur des sources proches du projet. Une telle cession pourrait rapporter jusqu'à 1,5 milliard de dollars au laboratoire rhénan, lui offrant une marge de manoeuvre pour se renforcer sur des segments plus rentables tel que celui de l'oncologie. L'opération n'en est toutefois encore qu'à ses balbutiements et aucune décision n'a été arrêtée. Contacté par AWP, Novartis a refusé de commenter des rumeurs de marché.

NOVARTIS: nouvelles données sur le Kymriah

Novartis présentera de nouvelles données sur son portefeuille de produits en hématologie, dont Kymriah, lors du congrès américain de la Société d'hématologie (ASH) qui se déroulera à Atlanta du 9 au 12 décembre. Environ 75 résumés seront exposés par le groupe pharmaceutique. Kymriah (tisagenlecleucel) est la première thérapie génique anti-cancéreuse à avoir été approuvée aux Etats-Unis en août pour traiter une forme très agressive de leucémie chez des enfants et de jeunes adultes. Lors de ce congrès, Novartis présentera aussi des analyses pour crizanlizumab, un traitement investigationnel pour des malades souffrant de l'anémie falciforme.

ROCHE: manifeste en faveur de l'Avastin

Un comité de médecins britanniques a publié hier dans la *British*

La FIT a accordé des prêts aux start-up pour plus de 30 millions

INNOVATION. En 24 ans, la Fondation pour l'innovation technologique a soutenu 191 entreprises romandes et participé à la création de 1000 emplois.

LEILA UEBERSCHLAG

La Fondation pour l'innovation technologique (FIT) œuvre à l'accompagnement et au développement des start-up romandes à travers divers types d'aides financières. Elle vient d'accorder trois prêts de 100.000 francs à Picterra (qui développe des systèmes d'intelligence artificielle dédiés au traitement et à l'exploitation automatique d'images aériennes et satellites), à Alver Golden Chlorella (*lire article ci-dessous*) et à SUN bioscience (qui a créé un outil permettant de tester des médicaments en dehors du corps des patients). Afin de pouvoir bénéficier du soutien de la FIT, les projets doivent remplir deux conditions sine qua non: posséder un caractère innovant et technologique et collaborer à une Haute École du canton de Vaud (HES, EPFL, Unil, HEIG-VD).

1000 emplois créés

Depuis sa création en 1994, la FIT a accordé plus de 191 prêts à 153 entreprises innovantes – ainsi que des bourses – pour un montant total de près de 30 millions de francs. «73% des entreprises sont toujours en activités, ce qui représente 124 sociétés. De plus, plusieurs de ces start-up se sont transformées en de solides entreprises et ont créé plus de



JULIEN GUEX. Secrétaire général de la FIT.

1000 emplois à ce jour», se réjouit Julien Guex, le secrétaire général. La première licorne suisse, Mindmaze, fait notamment partie des sociétés ayant pu bénéficier du soutien de la Fondation. En 2016, 41 dossiers de candidature ont été envoyés à la FIT, qui a accordé des aides pour 4,5 millions de francs et reçu plus de 1,6 million de francs de remboursement. «Un des indicateurs que nous utilisons pour évaluer le succès des jeunes pousses avec lesquelles nous collaborons est le classement des meilleures start-up de Suisse», ajoute Julien Guex. «Dans les cinq premières places de l'édition 2017, trois sont occu-

pées par des start-up vaudoises et 21 entreprises soutenues par la FIT figurent dans le Top 100, ce qui est un très bon résultat.»

Un acteur historique

La Fondation a vu le jour bien avant que les biotech ou encore les cleantech soient au cœur de tous les débats. «Nous étions des pionniers, puisqu'à l'époque pratiquement aucune entité similaire n'existait», souligne le secrétaire général. Alors que le parc scientifique de l'EPFL – qui deviendra par la suite l'Innovation Park – en est à ses prémices, l'EPFL, le canton de Vaud, la chambre du commerce et la BVC

décident de donner naissance à la FIT, pour «permettre aux chercheurs de mettre en place un démonstrateur avant d'aller chercher les premiers investisseurs.»

Une adaptation nécessaire

La FIT a complété son offre au fil des années, et s'est «adaptée afin de mieux répondre aux besoins». Depuis ses débuts, elle accordait un prêt «fit seed» de 100.000 francs (financé par des partenariats public-privé), sans intérêt et avec une garantie personnelle, par projet à une entreprise. «Le dernier tournant de notre évolution a été la création, en 2013, de la plateforme Innovaud (*lire L'Agefi du 12 octobre*) avec des financements supplémentaires qui sont venus notamment de l'État de Vaud et de la BCV pour compléter notre outil historique, le prêt «fit seed.» S'ajoutent alors deux nouveaux outils: une bourse de 100.000 francs «fit grant» qui s'adresse aux porteurs de projet dans une Haute École sur le territoire vaudois et le prêt «fit early», avec intérêts et sans garantie personnelle, qui peut aller de 300.000 à 500.000 francs. «Nous réfléchissons continuellement à faire évoluer notre offre. Nous sommes, par exemple, en train d'évaluer la possible mise en place d'outils adaptés pour les start-up actives dans le digital ou la finance.» En près de 24 ans, l'écosystème de l'innovation a

passablement changé. «De manière générale, il s'est beaucoup professionnalisé. Tout le monde a gagné en compétences, à la fois les porteurs de projets, mais aussi les projets en tant que tels», note Julien Guex. «Les acteurs de l'écosystème se sont diversifiés. Si nous étions pratiquement les seuls à l'époque, il y a aujourd'hui toute une série d'acteurs qui ont fait leurs apparitions et qui réalisent un travail complémentaire au nôtre.» Au niveau des difficultés rencontrées par les entrepreneurs suisses pour se financer, le secrétaire général fait le même constat que beaucoup d'autres: «Il est désormais plus facile qu'avant de boucler une première série de financement de l'ordre de un à deux millions. Par contre, pour le deuxième tour, quand il s'agit d'aller chercher entre cinq et dix millions, cela prend du temps et devient beaucoup plus difficile en Suisse», regrette-t-il. «Avec les moyens dont nous disposons, nous ne pouvons malheureusement pas agir à ce niveau-là. Notre objectif est d'amener le plus vite possible, et dans les meilleures conditions possibles, les start-up jusqu'à leur série A de financement et nous espérons que le tour suivant puisse se faire rapidement, car c'est à ce moment-là que les sociétés commencent à rembourser leurs prêts.» ■