Parcs scientifiques roma de ressources au succès

Répondant d'abord au besoin en locaux des jeunes pousses issues des hautes écoles, les parcs scientifiques attirent désormais des sociétés high-tech établies souhaitant bénéficier de cette effervescence. Leurs projets actuels d'expansion témoignent du succès de ces pôles de services et centres de réseautage indispensables aux créateurs d'entreprises. *Rodolphe Koller*

Difficile de ne pas se retrouver dans un parc scientifique dès lors que l'on cherche à connaître les start-ups romandes actives dans le domaine de l'IT. Ces lieux, aux bâtiments d'allure souvent contemporaine, abritent en effet la plupart des entreprises en (espoir de) devenir dont le modèle d'affaires repose en grande partie sur du développement technologique. Plus que de simples hébergeurs, les parcs scientifiques constituent de véritables hubs où les jeunes entrepreneurs trouvent les services et les contacts dont ils ont besoin pour faire mûrir leur modèle et le transformer en un business viable.

Les parcs scientifiques sont dispersés sur l'ensemble du territoire romand. Ils se trouvent souvent à proximité d'une haute école et sont parfois spécialisés dans un type de technologie ou d'applications (biotechnologie, internet des objets, etc.). Ils hébergent diverses organisations: laboratoires de recherche liés à une institution éducative (HES, EPF), start-ups high-tech plus ou moins matures, antennes de recherche d'entreprises, prestataires tiers publics ou privés (développement technologique, coaching & incubation, marketing, financement, conseil légal).

Parcs scientifiques romands

1: Fongit à Genève, Plan-les-Ouates, dirigé par Pierre Strübin (le parc CTN dans son ensemble compte 32 000 m² dont 1 600 m² destinés à l'incubateur Fongit)
2: Parc Scientifique de l'EPFL à Ecublens, dirigé par Jean-Philippe Lallement (10 000 m², expansion prévue)
3: Y-Parc à Yverdon, dirigé par Alain Quartier, en partance (42 000 m², dont 5 900 m² pour les entreprises de l'incubateur; en expansion)
4: Neode à Neuchâtel et à La Chaux-de-Fonds, spécialisé dans les micro- et nanotechniques de pointe (environ 5 300 m², dont 70% dévolus aux start-ups, expansion probable)
5: The Ark en Valais (20 000 m² dont environ 10% pour les entreprises de l'incubateur; expansion en cours): BioArk à Monthey (biotechnologies), IdeArk à Martigny (interfaces hommes-machines, en collaboration avec l'IDIAP affilié à l'EPFL), PhytoArk à Sion (plantes et phyto-pharmacie), TechnoArk à Sierre (internet des objets)

Infrastructure et coaching

L'objectif des parcs est de faciliter le transfert de technologies entre les hautes écoles et l'industrie et d'aider au développement de jeunes entreprises high-tech locales (incubation et pépinière). Les services offerts directement par les parcs sont l'infrastructure et l'accompagnement des jeunes pousses. Elles proposent ainsi des locaux de taille variée, à partir d'une quinzaine de mètres carrés, adaptés aux différentes étapes de développements des start-ups et des espaces communs partagés (salles de conférence, cafétéria, réception). Les bureaux sont équipés de mobilier, d'une ligne téléphonique et de connections internet à haut débit – l'essentiel pour démarrer. Les

nds – des pôles croissant

parcs ont pour la plupart leur propre équipe et structure de coaching et d'incubation (phase de démarrage) qui sont complétées par celles d'organisations tels que la CTI (l'agence fédérale pour la promotion de l'innovation) ou Genilem. Grâce à ces services et grâce à leur proximité avec les pôles éducatifs romands, les parcs scientifiques facilitent la décision des étudiants, doctorants et responsables de laboratoires de se lancer dans l'aventure. Certains parcs promeuvent de façon active la création d'entreprises en invitant les étudiants et jeunes diplômés à venir tester au sein du parc la viabilité business des technologies prometteuses qu'ils ont développées. En ce qui concerne le financement du parc et des services, il est en général assuré par une fondation et des donateurs publics et privés. Les locaux et les services sont en général gratuits pour les start-ups; les autres sociétés hébergées payant quant à elles des loyers ajustés aux prix du marché local.

Qu'elles dépendent des parcs, des collectivités publiques ou d'organismes privés, les prestations d'incubation et de coaching destinées aux jeunes entreprises s'articulent autour des diverses phases théoriques de l'évolution d'une start-up. Pour chaque étape, les prestataires proposent, selon les cas, du coaching, des labels, du financement. A titre d'exemple, le fonds de préamorçage Venture Kick soutenu par les fondations Opo, Ernst Göhner et Gebert Rüf, propose aux jeunes entrepreneurs un processus en trois phases: le Venture Pitch offre 10 000 francs aux entrepreneurs motivés présentant une idée de business de qualité (une quarantaine de projets sont retenus chaque année); puis, avec le Venture Case, 20 000 francs sont donnés aux entrepreneurs qui ont fait évoluer leur offre et l'ont confrontée au marché (une vingtaine de cas par an); enfin, le Venture Kick offre 100 000 francs pour aider les société à se lancer véritablement (une dizaine d'entreprises chaque année). L'initiative propose en outre des sessions de coaching ponctuelles pour préparer les jeunes entrepreneurs à vendre leur projet. Si la structure de Venture Kick ressemble à un entonnoir structuré en trois étapes obligées, Jordi Montserrat, directeur de l'initiative en Suisse Romande, ne s'y trompe pas: «L'évolution de chaque projet est différente; l'important n'est pas que l'entrepreneur suive à la lettre un processus idéal, mais plutôt qu'il puisse accéder à chaque moment aux ressources dont il a besoin.»

Les parcs scientifiques réunissent les ressources nécessaires aux créateurs d'entreprises high-tech.

Des pôles de ressources

Alors justement, quelles sont les ressources dont les créateurs d'entreprise high-tech ont besoin ? On peut les regrouper en 5 catégories. D'abord, les jeunes entreprises ont besoin d'un bureau, de salles de meeting, d'un téléphone, d'internet – l'offre fondamentale des parcs scientifiques. Ensuite, elles ont la plupart du temps besoin de ressources R&D pour transformer leur idée en un produit commercialisable – celles-ci sont habituellement disponibles dans les laboratoires et instituts des grandes écoles. Elles ont naturellement besoin d'argent pour financer le développement de leur offre et surtout leurs démarches commerciales (marketing & vente) – initiatives et fonds publics, business angels, capital-risque. Elles nécessitent des coachs qui non seulement les aident à transformer leur idée en business mais les orientent sur les divers outils à leur disposition (financement, labels, etc.). Enfin, et c'est probablement l'élément le plus souvent cité par les entrepreneurs comme clé de leur succès, elles doivent avoir accès à un réseau. Par réseau, il faut entendre à la fois des contacts chez des clients potentiels et des «ouvreurs de portes», mais aussi des entrepreneurs aguerris à même de challenger les modèles d'affaires et d'y apporter une bonne dose de pragmatisme. Pedro Bados, fondateur et CEO de la société NexThink, juge par exemple que les conseils d'Alain Nicod, fondateur de LeShop.ch, et d'Hervé Lebret de l'EPFL ont été des facteurs décisifs dans le succès de son entreprise.

Ainsi, le succès des parcs scientifiques ne repose pas uniquement sur leur offre tangible d'une infrastructure et de services de coaching. Ils sont bien plus des pôles qui, au travers des organismes hétéroclites qu'ils hébergent et des personnes que l'on y croise, réunissent en même lieu, l'ensemble des ressources dont les start-ups ont besoin durant leur développement.

Des parcs en expansion

Le mélange de ressources que l'on trouve sur les parcs scientifiques et la friction créa-

tive induite par la proximité de laboratoires et centres de recherche n'attirent pas seulement les start-ups: des entreprises renommées y installent leurs antennes afin de bénéficier de cette effervescence. Ainsi, le Parc Scientifique de l'EPFL (PSE) héberge depuis peu des centres de recherche d'Alcan, de Logitech, de Nokia et de La Poste. Au TechnoArk de Sierre, le producteur d'aluminium Novelis participe activement au développement du parc où elle a installé son siège.

La demande des start-ups d'une part et des grandes sociétés d'autre part conduit à la saturation des locaux. Pour éviter les listes d'attente et favoriser l'installation des pôles de recherche des sociétés high-tech, plusieurs parcs projettent d'agrandir significativement leurs surfaces de bureaux. Le PSE compte construire 8 bâtiments supplémentaires, pour passer d'une surface de 10 000 m² à 42 000 m² de façon à accueillir un total d'environ 150 entreprises. En Valais, le TechnoArk de Sierre, spécialisé dans l'internet des objets et la RFID est en train de construire une nouvelle aile qui comprendra un espace commun pour les entreprises hébergées et près de 2 600 m² supplémentaires de bureaux. A Neuchâtel, Neode prévoit des extensions pour 2011. Le Y-Parc d'Yverdon est lui aussi en phase d'expansion (+36 000 m² sur 4 bâtiments) afin de répondre, entre autres, au besoin en petits espaces pour l'accueil des start-ups.

Les projets d'expansion de ces parcs démontrent dans les faits qu'ils répondent aux besoins des créateurs d'entreprises et attirent les sociétés high-tech installées. Réunissant partenaires et financements publics et privés, laboratoires, jeunes pousses et entreprises leaders, les parcs scientifiques sont les lieux privilégiés où l'innovation prend corps en Suisse romande. En ces temps de crise, leur succès est un signe réjouissant.

Quatre start-ups IT emblématiques de la diversité des entreprises hébergées sur les parcs

KeyLemon

Basée à IdeArk à Martigny, la société Keylemon est née d'un programme destiné à offrir une expérience business aux étudiants de la HES-SO. Elle est dirigée par Gilles Florey, co-fondateur.
KeyLemon a développé un programme (KeyLemon Screen) basé sur la reconnaissance faciale qui permet d'utiliser la webcam d'un ordinateur pour la mise en veille automatique de l'ordinateur. Lorsque l'utilisateur dont le visage est connu quitte sa place, la machine se met en veille jusqu'à ce qu'il se trouve à nouveau devant la caméra. Son nouveau produit, KeyLemon Login offre une fonctionnalité similaire pour le login sur Windows: le login est automatisé à partir du visage de l'utilisateur.
KeyLemon a utilisé une stratégie marketing originale pour son produit destiné au grand public. La version Screen a été mise à disposition gratuitement sur son site pendant plus d'une année; ce qui a résulté en plus de 300 000 chargements dans le monde entier (25 000 utilisateurs). Forte de cette base installée et du feedback qu'elle a récolté, la société s'apprête à lancer une version payante de son produit Login. Une fois qu'elle aura réuni un grand nombre de clients payants et établi ainsi la crédibilité de son produit, KeyLemon envisage de revendre des licences de son produit à des fabricants OEM, de webcams par exemple.
www.keylemon.com

Fontself

Fondée par un designer de l'ECAL (Franz Hoffman) et un informaticien (Marc Escher), Fontself a été officiellement lancée il y a un an. Elle est dirigée par ses deux fondateurs et basée à IdeArk à Martigny.
Fontself a créé une application permettant la création d'une police de caractères à partir d'images numérisées. Ainsi, il est par exemple possible de scanner une écriture manuscrite et de créer une police personnalisée la reproduisant sur l'ordinateur.
Ses fondateurs prévoient mettre le produit à disposition d'une communauté restreinte, d'ici la fin de l'année, afin de récolter du feedback pour l'améliorer. L'application devrait ainsi être disponible au grand public dans environ 6 mois. Le modèle de revenus de Fontself se basera sur la vente de fonctionnalités additionnelles alors que l'application de base sera téléchargeable gratuitement sur internet.
www.fontself.com

NexThink

Fondée en 2004 par Pedro Bados, la société NexThink est de loin la plus mûre de celles que nous présentons ici. Elle est basée au PSE à Lausanne et les technologies à la base de son produit reposent sur les travaux du laboratoire de recherche en intelligence artificielle de l'EPFL. NexThink compte déjà de nombreux clients prestigieux en Suisse et à l'étranger. Sa seconde levée de fonds s'est déroulée début 2007 (6 millions de francs) et une troisième est à l'étude.
La solution modulaire *reflexCase* développée par la société est destinée aux responsables informatiques des entreprises. Installée à la fois sur les PC et les serveurs d'une entreprise et complétée d'une appliance, la solution permet de collecter des données qualitatives sur l'utilisation de l'infrastructure IT de l'entreprise et de les visualiser de façon conviviale. Au lieu d'être confrontés à des logs provenant de systèmes multiples et fournissant un amalgame de données pertinentes ou non, le produit de NexThink permet de comprendre les comportements transversaux des utilisateurs (ordinateurs, serveurs, réseau, applicatifs) de façon intelligente et intelligible. Ces informations ont pour objectif d'aider les responsables informatiques à prendre des décisions rapides et informées.
La société vient de lancer NEXThink V3, une nouvelle version de sa plateforme. A ce jour, 30 entreprises pionnières sélectionnées ont déployé le nouveau produit, soit un total de de plus de 100 000 licences.
www.nexthink.com

DeskNet

La société deskNet est basée au PSE. Elle a été fondée début 2007 par Vincent Rittner et François Bochatay.
Dès le départ, la jeune entreprise voulait développer un produit permettant la convergence des mondes offline et online en conjuguant les capacités du desktop et les informations du web. Au-delà de la création de widgets performants (Twitter ou ebay par exemple), deskNet a développé un produit, Sobees, qui permet d'agrémenter l'écran de son PC d'une multitude de services internet – soit de le transformer en portail convivial du web 2.0. Les services disponibles sous la forme de modules vont de recherches pré-configurées et de flux RSS au suivi des activités de son cercle de connaissances en passant par l'intégration de services comme Facebook. La société vient de lancer une version gratuite de Sobees et projette une version payante plus sophistiquée fin 2009.
www.sobees.com