

# Après l'incubation, l'éclosion

LE VALAIS DE DEMAIN ► s'appelle The Ark. Et dans son «incubateur» couvent des technologies appelées à grandir. Exemple avec deux start-up prometteuses.

XAVIER FILLIEZ

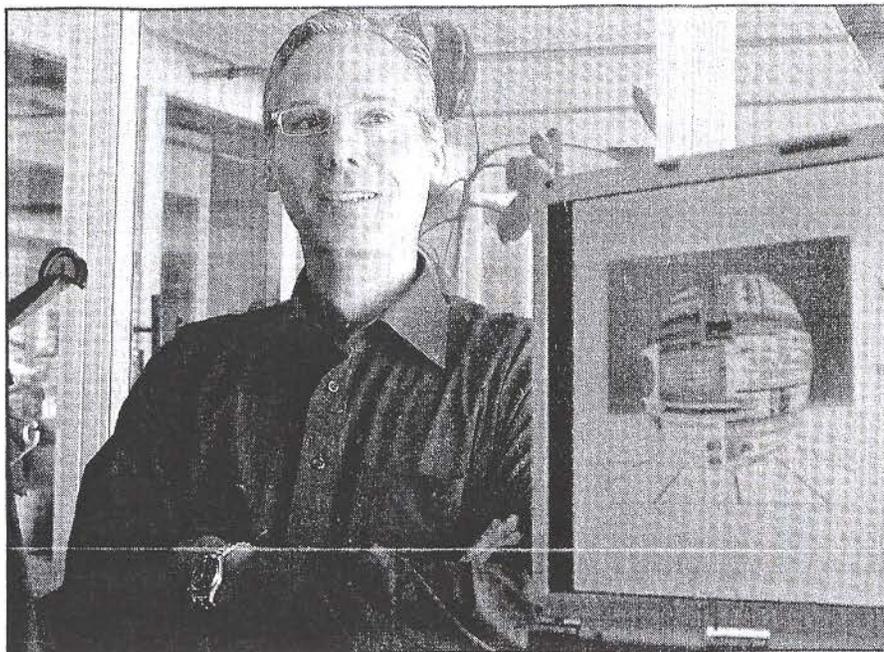
Le Valais technologique continue d'accoucher de ses merveilles.

Dans la foisonnante vallée du Rhône – devenue presque «silico-neuse» – les start-up fleurissent, et finissent par éclore. Terrain fertile au développement de ces entreprises qu'on souhaite productives rapidement, The Ark et son «incubateur» (voir ci-dessous) représentent une rampe de lancement privilégiée pour faire aboutir les projets les plus ambitieux.

Dans les sciences de la vie aussi bien que dans le domaine des technologies de l'information.

## Business lunch

TechnoArk et l'incubateur organisaient jeudi dernier un «Business lunch», sorte de rencontre de courtoisie entre ces «entreprises débutantes» qui cherchent leur autonomie. Déambulation dans les couloirs du troisième millénaire.



Marc Volken responsable de la start-up ActiveMetrics. BITTEL



Jean-Pierre Gehrig et Jean-Jacques Dekerdelleau de Cinetis S.A. BITTEL

## EN TROIS MOTS

**The Ark:** fondation pour la promotion du Valais économique. Ce projet, regroupe plusieurs sites technologiques du canton en une seule entité (BioArk, PhytoArk, TechnoArk et IdeArk).

**L'incubateur:** l'incubateur de The Ark met à disposition des créateurs d'entreprises actifs dans les domaines des sciences de la vie et des sciences de l'information et de la communication, des services et des infrastructures favorisant le développement de leur projet (développement et finalisation d'un plan d'affaires cohérent, préparation et commercialisation d'un produit).

**Business Experience (HEVs):** programme proposé aux futurs diplômés de la HEV et aux étudiants de la Haute Ecole de gestion du canton de Vaud, destiné à favoriser l'esprit d'entreprise et l'interdisciplinarité.

Les étudiants qui choisissent «Business Experience» ont l'opportunité de se familiariser avec le domaine de l'entrepreneuriat, en dirigeant une entreprise-école durant un an.

## ACTIVEMETRICS SARL:

### Le juste prix pour l'hôtellerie

**ActiveMetrics** est née il y a quatre ans de l'autre côté de l'Atlantique, dans la Silicon Valley. Ses fondateurs, Chris Ternoey et Diana Jelescu ont choisi d'exporter leur savoir-faire en Valais. Il faut dire que la société est active dans le «Revenue management», ce qui l'a conduit à développer un produit de grande utilité pour les branches de l'hôtellerie. Le «Revenue management» (ou «Yield management», tarification en temps réel) est un procédé qui permet de calculer les meilleurs prix pour optimiser le profit généré par la vente d'un produit ou d'un service, ici les chambres d'hôtel. Les réservations se faisant en fonction des conditions du marché. Dans les faits, le système conçu par ActiveMetrics (baptisé Synergy) définit une stratégie de prix pour une meilleure rentabilité de l'établissement.

**Eviter la sur-réservation.** Explications de Marc Volken, d'ActiveMetrics: «Notre programme établit une probabilité de remplissage de l'hôtel, en fonction de l'historique des années précédentes, de manière à éviter la sur-réservation.» Sur la base de ce constat, le système appliquera plusieurs mesures: «Il décidera de hausser les tarifs sur ces nuitées-là. Il refusera catégoriquement les réservations de groupes car elles affectent le bénéfice de l'hôtel

durant ces périodes de forte fréquentation. Il bloquera les réservations par l'internet. Et enfin, il imposera des durées de séjour plus longues. Par exemple, il refusera toute réservation individuelle d'une nuit», précise Marc Volken.

L'intérêt est triple pour les établissements hôteliers, qui devraient voir leur taux d'occupation augmenter, de même que le prix moyen par chambre d'hôtel, et par conséquent leur bénéfice. Mais Synergy est également supposé faire gagner du temps au gérant de l'hôtel en question: «Les tarifs sont établis automatiquement. Plus besoin de coacher le personnel indéfiniment», argumente-t-on chez ActiveMetrics. «Jusqu'à présent, seules les grandes chaînes d'hôtel bénéficiaient de ce genre de système, qu'ils faisaient développer sur mesure à des prix très élevés. Nous offrons désormais la possibilité aux petits hôteliers d'accroître leur rendement.»

Le produit développé par la société est également destiné aux offices du tourisme, associations touristiques et fournisseurs de systèmes de réservations. Sa commercialisation a débuté en septembre 2004, et «des contrats sont en train d'être conclus.»

www.activemetrics.com

## CINETIS S.A.:

### Vieux films... en numérique

**Parce qu'elle est la première** véritable société à éclore du programme «Business Experience» lancé par la HEV – avec la collaboration de l'incubateur – Cinetis S.A. est un peu plus qu'une simple start-up. Dans sa forme. Et dans le service qu'elle propose. En se donnant comme mission de digitaliser les films 8 mm, la S.A. s'est taillée du même coup une rectiligne vers la popularité: confiez-lui vos vieux films, elle vous les rendra sur DVD.

Et voilà donc l'histoire d'une belle «incubation». Le projet a démarré à l'École d'ingénieurs de Sion où un étudiant – Fabien Devanthéry – s'était proposé de concevoir un système pour digitaliser les archives de la Médiathèque Valais. Suffisamment prometteur pour que l'Etat du Valais favorise son développement ultérieur dans les murs de la Médiathèque, à Martigny.

**Jean-Pierre Gehrig**, alors assistant à l'école d'ingénieurs, et responsable du projet, y a largement participé. «Nous avons progressivement amélioré la qualité de la numérisation. Plus tard, je suis revenu à l'école d'ingénieurs. On a trouvé le projet séduisant, et on m'a proposé d'être coach technique pour un programme de Business Experience.» (voir

encadré). L'entreprise-école connaît ses premiers balbutiements sous l'appellation Digi8. «Nous nous sommes rendu compte qu'il y avait un vrai potentiel, une clientèle pour ce service.»

**Partenariat avec Bolex International.** De ce constat est née la société Cinetis S.A. en avril dernier, employant trois collaborateurs: Jean-Pierre Gehrig, Jean-Jacques De Kerdelleau et Pierre Ihmlé. Leur service de numérisation de Super 8 – qui s'étend également à des bobines de 16 mm – est basé sur un concept relativement simple: chaque image retransmise par le projecteur est photographiée par une caméra numérique installée dans l'axe de la projection. Les données sont ensuite transmises à un ordinateur relié au système, et converties en format AVI, puis en MPEG2 pour les inscrire sur un DVD.

Dans la ligne de mire de cette société qui fait revivre les vieilles bobines: les particuliers qui veulent conserver leurs souvenirs, et ceux qui tournent en Super 8 encore aujourd'hui. Cinetis S.A. peut «se projeter» dans l'avenir: un partenariat avec Bolex International S.A., le fabricant suisse des légendaires camera 8 et 16 mm, est sur le point d'être signé. www.digi8.ch