



venturelabnews

«venturelab», une initiative fédérale de l'Agence pour la promotion de l'innovation CTI, offre, en étroite collaboration avec les universités, EPF et HES suisses, des modules de formation pour soutenir les jeunes entreprises innovantes et sensibiliser les étudiants au thème de l'entreprenariat.

Solar Impulse: une grande aventure d'entrepreneurs

Monsieur Bertrand Piccard, Monsieur André Borschberg, avec Solar Impulse vous vous êtes lancés dans un défi un peu fou: quelle est votre motivation?

BP: Notre planète a été explorée en long et en large durant le 20ème siècle et je pense que la plus grande aventure du 21ème siècle sera de préserver la qualité de vie des générations futures.

«Un petit pays ne peut d'ailleurs survivre que par sa créativité»

AB: De pouvoir combiner un vrai projet d'entrepreneur, avec, d'une part une aventure technologique dans cette nouvelle dimension des énergies renouvelables, et d'autre part une grande aventure humaine. Le rêve de tout pilote est de pouvoir faire le tour du monde... et quelle motivation que de pouvoir le faire accompagné du soleil!



André Borschberg et Bertrand Piccard: les plus grandes performances entrepreneuriales sont toujours le fruit d'un travail d'équipe.

Les aventuriers et entrepreneurs ont toujours repoussé les limites de l'impossible. Aujourd'hui, dans un monde dépendant des énergies fossiles, le projet Solar Impulse est un paradoxe, presque une provocation: il vise à faire décoller et voler de façon autonome, de jour comme de nuit, un avion propulsé exclusivement à l'énergie solaire, jusqu'à effectuer un tour du monde sans carburant ni pollution. Un but inaccessible, sans repousser dans tous les domaines les limites des technologies actuelles...



Suivant la tradition familiale, Bertrand Piccard sonde une fois de plus la frontière du possible.

Certains disent que votre projet est de toute façon irréalisable, que leur répondez-vous?

AB: C'est ce qui a souvent été dit dans le passé lorsque l'on tente de réaliser de nouvelles choses. Vous savez qu'en 1903 des universités américaines avaient réussi à prouver de manière "scientifique" qu'il était impossible de faire voler un avion!

BP: De toute façon, ce qui est le plus irréaliste, c'est de croire que notre monde évitera la catastrophe tout en continuant à brûler un million de tonnes de pétrole à l'heure et en changeant le climat.

On entend souvent dire que les Suisses n'ont pas l'esprit d'entreprise, qu'ils ont peur du risque: vous n'êtes donc pas Suisse?

AB: Je crois qu'il y a plusieurs «Suisses», d'abord celle qui a peur du changement et qui préfère préserver les acquis, mais il y a aussi heureusement une Suisse très innovante et entreprenante.

BP: Un petit pays ne peut d'ailleurs survivre que par sa créativité.

La CTI investit dans la sensibilisation, la formation et l'accompagnement des entrepreneurs au travers

Après Alinghi, le prochain coup se prépare à l'EPFL. Le monde pourra alors constater avec étonnement la force de l'innovation suisse.



d'initiatives comme venturelab. Qu'en pensez-vous?

AB: Je pense que c'est très bien, et je pense que nous devrions créer aussi un cadre beaucoup plus dynamique qui permette à de jeunes entreprises de se développer rapidement et efficacement. Il faut par exemple 2 semaines pour créer une société en suisse contre une heure en Asie...

BP: Je pense que c'est avant tout la capacité de financement de nouvelles idées qui fait défaut en Suisse, plus que le temps nécessaire à créer une entreprise.

Quel conseil donneriez-vous à un nouvel entrepreneur qui veut démarrer son entreprise?

AB: Qu'il s'entoure des bonnes personnes, en terme de motivation, compétences et qualités humaines. C'est avec une bonne équipe qu'il parviendra à son but.

BP: C'est aussi en n'ayant pas peur

d'échouer et de s'empêtrer dans les critiques des sceptiques.

SOMMAIRE

- 1 **Interview**
Avec Bertrand Piccard et André Borschberg
- 2 **Editorial**
Indépendance: compromis entre sécurité et réalisation personnelle?
- 3 **«venture leaders»**
20 Start-ups peuvent gagner un voyage à Boston
- 4 **Des nouvelles de la CTI Start-up**
Rendre chaque document sûr!
- 5 **«venture stories»**
Les projets passionnants des participants à nos formations
- 6 **«venture plan» et «venture training»**
Pour les entrepreneurs aux idées novatrices
- 7 **«venture challenge» et «venture ideas»**
Pour les étudiants qui veulent entreprendre
- 8 **«venture news»**
Actualités romandes pour entrepreneurs

Esprit d'entreprise est-tu là ?



Jordi Montserrat,
Regional Manager Suisse
Romande, travaille au
développement de
l'esprit d'entreprise
chez les étudiant(e)s

Le manque d'ambition entrepreneuriale chez les étudiant(e)s des Hautes Ecoles et Universités en Suisse est un thème récurrent et controversé : est-ce un mythe ou réalité ?

L'«International Survey on Collegiate Entrepreneurship 2006»* vient confirmer ce que l'on constate sur le terrain: les étudiant(e)s envisageant de lancer leur propre entreprise à la fin de leur études sont bien moins nombreux en Suisse qu'ailleurs. Seulement 2.4% d'entre eux ont créé une entreprise pendant leurs études et 9% envisagent de le faire à la fin, alors que nos voisins Autrichiens et Irlandais sont deux fois plus nombreux à avoir démarré un business, et que c'est l'objectif pour près de 15% une fois leur diplôme en poche.

Nombreux seront ceux qui diront qu'il est sage d'acquiescer une expérience professionnelle avant de se lancer. Toutefois, et tout aussi inquiétant, c'est non seulement à court mais également à long terme que les étudiant(e)s en Suisse n'envisagent pas le démarrage de leur entreprise comme une alternative de carrière. Si 45% des Irlandais s'imaginent leur propre patron après 5 ans de carrière, les Suisses sont à peine 30% à le vouloir. Le «confort» et la «sécurité» des entreprises établies, même s'il s'agit probablement plus d'un mythe que d'une réalité aujourd'hui, continuent de faire plus d'adeptes chez nous qu'ailleurs.

Ce manque d'ambition entrepreneuriale constitue sans aucun doute un souci. Construire les nouvelles entreprises qui donneront des emplois ici, en Suisse, ne se fera pas sans entrepreneurs, en particulier dans les domaines des technologies de pointe. De plus, lorsque l'on regarde sur le long terme, ceux qui ont choisi le chemin entrepreneurial l'ont rarement regretté. Certains, certes peu nombreux, vivent des réussites exceptionnelles, comme Joël Jean-Mairet, fondateur de Glycart à la sortie de l'ETHZ, qu'il revendra 235 mio 5 ans après sa création. Mais le défi, la liberté, l'aventure, le fait d'être aux commandes et de se battre pour ses propres rêves sont parties intégrantes du trajet de tous ceux qui décident de démarrer leur entreprise: c'est un choix, ambitieux, qui doit être crédible pour nos étudiant(e)s. Car finalement, si ces entrepreneurs ne viennent pas de chez nous, peut-être serons-nous contraints de les importer ?

* Plus de 37'000 étudiant(e)s dans 14 pays ont été interrogés lors du projet, conduit par l'institut de recherche sur les PME et l'entrepreneuriat de l'Université de St Gall. Le rapport final est disponible sur le site de www.kmu.unisg.ch

Forte poussée pour les start-ups

La recherche en Suisse occupe les devants de la scène mondiale. Mais trop d'innovations restent au fond du placard. Cela, «venturelab» veut le changer. Avec l'initiative nationale «venturelab». La CTI veut contribuer substantiellement à la création d'emplois à forte valeur ajoutée dans les secteurs au fort potentiel de croissance.

Depuis 2004, «venturelab» conduit et propose, en collaboration étroite avec les universités, les écoles polytechniques et les hautes écoles spécialisées, des modules axés sur la pratique et les projets du moment, dans l'optique de sensibiliser les étudiants et de promouvoir les projets start-ups au potentiel élevé. L'offre va des cours semestriels dans les universités, où mûrissent les idées de projets spin-off, aux cours intensifs de 5 jours, où les start-ups affinent leurs stratégies de croissance et d'internationalisation. Le point culminant est le «venture leaders» où 20 start-ups high-tech, notre «délégation nationale des start-ups» bénéficient d'un programme de développement entrepreneurial à Boston, comprenant, entre autre: une formation au Babson College, des rencontres avec des Venture Capitalists et des représentants des industries locales.

Près de 3'500 participants de tout le pays ont jusqu'à présent pu profiter de nos modules de workshop orientés sur la pratique. Le succès de cette initiative se révèle aussi lors des concours de business plans, où les diplômés de «venturelab» occupent régulièrement une bonne partie des podiums: lors de la remise du prix «Venture 2006», 8 des 10 primés étaient par exemple issus de «venturelab».

Nous félicitons nos start-ups pour leurs distinctions!

- **Aquamedic**
Sascha Bonderer & Urs Fluri
(Venture 2006)
- **Arktis Radiation Detectors**
Rico Chandra
(Venture 2006)
- **ARMIN**
Tobias Nef
(Swiss Academy Human-Tech
Innovation Prize)
- **AXSionics AG**
Alain Rollier
(CTI Start-up Label)
- **Covagen**
Julian Bertschinger
(Venture 2006)
- **CEMOPTxD**
Chidambaram Narayanan
(Venture 2006)
- **Chromacon**
Thomas Müller-Späh
(Venture 2006)
- **Concentris**
Martin Bammerlin
(CTI Start-up Label, Kantonal-
bankpreis 2005, Swiss
Technology Award)
- **Covalx**
Alexis Nazabal
(Red Herring's Top 100
Private Companies Europe,
CTI Start-up Label)
- **Epithelix**
the winners are
Jean-Paul Derouette et
Ludovic Wiszniewski
(Venture 2006)
- **Flisom**
Marc Kaelin
(Red Herring's Top 100 Private
Companies Europe, ZKB Pionier
Preis TECHNOPARK)
- **G10 software AG**
Frank Lange &
Alexander Rossner
(CTI Start-up Label)
- **HeiQ Materials Ltd**
Carlo Centonze
& Murray Height
(De Vigier Stiftung 2006, Siska-
Heuberger, Jungunternehmer-
Preis 2006, Venture 2006, CTI
Start-up Label, IMD Executive
MBA Start-up)
- **HyBiom**
Rainer Warth
(Fondation Liechti „coup de
pouce“, Venture 2006)
- **Insider Boutique**
Julien Arbac, Jean-Baptiste
Voefray (ChallengeMarket 2006)
- **joysteer**
Jochen Stemmler
(Swiss Technology Award 2006)
- **LiberoVision**
Stephan Würmlin &
Christoph Niederberger
(Venture 2006)
- **MUGAN**
Karoly Farkas
(Prix du jeune
entrepreneur 2006)
- **Qualimetro**
Stéphane Dewarrat
(Venture 2006)
- **redbiotec**
Corinne John,
Imre Berger, Simon Buechi
(Venture 2006)
- **revotec marine AG**
Peter A. Müller
(Siska-Heuberger Jungunter-
nehmer Preis 2006)
- **Speedscript**
Raphael Bachmann
(Red Herring's Top 100 Private
Companies Europe, CTI Start-up
Label, iF Communication Design
Award)
- **Supervision Systems GmbH**
Reto Zurbuchen
(x.days Jungunternehmerpreis
2005)
- **TLT Medical Ltd.**
Alfredo E., Bruno-Raimondi
& Christian Frei
(CTI Start-up Label)

«This group of start-ups just might make it!»



Win ten days of intensive entrepreneurship training in Boston (USA).

Get your top-class science onto the global market! Win the chance to participate in a unique 10-day program for high-potential entrepreneurs, including an entrepreneurship course, networking with venture capitalists and business opportunities in Boston (USA).



«Venture Leaders is a rare chance to train alongside 20 Swiss start-up entrepreneurs with the skills to succeed, the guts to go for it, and the naiveté to dream big. If you can blend into that group, then your own start-up just might make it!» Thomas Quinn

venturelab, the national initiative of the CTI Innovation Promotion Agency, in close collaboration with the GEBERT RÜF STIFTUNG and the international Entrepreneur Of The Year® award by Ernst&Young, presents the latest edition of the well-known NETS Encouragement Prize for university students / post-graduates / scientists: «venture leaders». Don't miss the chance to participate in a 10-day development program for your start-up in the Boston area, to the value of CHF 10,000.

20 carefully selected scientific entrepreneurs will get a unique chance to give their technology a commercial boost, thanks to «venture leaders». A high-powered jury will provide valuable insights into how to commercialize scientific ideas on the global market. The 20 winners will travel to Boston

from June 12th to 23rd, where they will attend a program composed of an entrepreneurship course and many opportunities to learn about US-style leadership and business development practices. The courses, mixing real-world experience and case study analysis, will take place at Babson College, ranked number one in the world for teaching entrepreneurship.

The rest of the program, organized by SHARE (Swiss House for Advanced Research and Education), will consist of numerous opportunities for face-to-face discussions with leaders of the high-tech community. From presenting your business idea to visiting successful startups in various stages of development, you will gain a rare insight into world-class entrepreneurial businesses of the IT, life sciences

and high-tech sectors. The winners will be able to pitch their projects to selected venture capitalists and business personalities from the Boston area.

Those eligible to participate include students, post-graduates, scientists of Swiss Universities and Universities of Applied science, pursuing a concrete business opportunity based on their research and are seeking to build up a successful business on that basis, as well as founding or managing members of innovative technology or science based Swiss start-ups, with a high market impact potential. The 40 top applicants will be invited to make a personal project presentation to a jury of high-powered business figures. If you are in the top 50 % you will be traveling with us to Boston on June 12th!

The Program of «venture leaders»

Apply from now until February 16, 2007:
www.venturelab.ch/vleaders.asp

March 15/16, 2007: Personal presentation by the best 40 applicants in front of the jury

March 21, 2007: The 20 winners are personally notified

The Program for the 20 Winners
From June 12 to 22, 2007, program in Boston (USA)

Highlights:

- Reception at SHARE (Swiss House for Advanced Research and Education - Consulate of Switzerland)
- Meeting with business and science leaders
- Visits to successful startups in the Boston area in the life science, IT / software and high-tech sectors
- Entrepreneurship course at Babson College
- Networking with potential clients/vc's



«The Venture Leaders program is a terrific initiative, which can help a lot to young science and technical guys inexperienced in the business world to realize their dreams and visions. It is much more valuable than winning a bunch of money, but having no real clue about the business world.» Karoly Farkas



«Our projects were judged as high potential business. We reached the American innovation spirit. Now it's our turn to change our mind to transform those innovations, not into a Swiss level opportunities, but in an American success story with a international view! Never be shy again. Let's create the American innovation/Swiss spirit!» Ralph Rimet



«The 'Venture Leaders Program' takes you out of the sometimes narrow Swiss mindset for 10 days. With 23 other start-ups, you are put in one of the hottest hot spots of academics and entrepreneurship: Boston. The program is great, and filled with dozens of highlights. As important are the discussions in between, with experts, venture capitalists and with your colleagues. There is something about the American way of starting a venture that you can't get by reading about it; you have to experience it from face to face. Big thanks to all who made it possible for us!» Andreas Hieronymi



«Venture Leaders was a fantastic experience in and around the great city of Boston. We had an educational entrepreneur course at Babson College, we met interesting high-tech startups in the Boston and Cambridge area, and we visited MIT and saw the latest technology at the media lab. Moreover, we were a great group, had interesting discussions with like-minded people with similar problems, and became good friends. Therefore, I highly recommend Venture Leaders to anyone.» Dominik Grolimund



«The program was amazing. It was like a short business adventure in a very spiritual business atmosphere of Boston. Particularly it is important for young entrepreneurs who are looking for new business opportunity and who should get advice, feedback and evaluation of their projects from the successful business people.» Alexandre Serov



«Despite many cultural differences between the US and Europe, American entrepreneurship is the leading model for all startups in the field of IT, internet, biotech etc. Experiencing this was of great value for my personal and entrepreneurial future.» Lukas Gysling

Apply until February 16th, 2007:

www.venturelab.ch/vleaders.asp

For further informations :

jordi.montserrat@venturelab.ch Phone 021 693 58 81

Rendre chaque document sûr!

CTI: Fred, Martin, que fait Alpvision?

ALPVISION: Nous excellons dans la détection de signaux de très faible intensité, invisibles à l'œil nu. Ceci nous permet de protéger tout type de document contre la copie et la contrefaçon.

CTI: Je ne vois pas le lien entre des signaux et des documents.

ALPVISION: Prenons un exemple: nous pouvons imprimer un modèle constitué de points invisibles sur une feuille de papier et ensuite le détecter et l'identifier à nouveau à l'aide d'un scanner standard.



L'équipe de Alpvision.

CTI: Quelle est son utilité?

ALPVISION: Cela permet la protection de documents tels que la monnaie, les certificats, les passeports ou les tickets de loterie. Un autre domaine est par exemple son utilisation pour l'identification d'emballages de parfums de luxe ou d'autres produits. Il existe un large besoin pour notre solution, tant dans l'industrie qu'au près des gouvernements.

Un label qui fait ses preuves

«Les entreprises avec le label CTI Start-up réussissent mieux!»

L'Université de Saint-Gall a comparé 86 entreprises ayant le label CTI Start-up avec 111 Start-ups sans cette distinction. Résultats, les entreprises avec label ont:

- montré une croissance plus élevée des revenus;
- embauché un nombre plus important d'employés;
- attiré plus de capital-risque.

Tout ceci indique clairement que le coaching professionnel par des experts externes de CTI Start-up porte ses fruits.

Alpvision SA à Vevey est une start-up fournissant des solutions de sécurité pour des documents. Tout type de document peut en effet être protégé à l'aide d'équipements grand public disponibles actuellement sur le marché, tels que par exemple, une imprimante à jet d'encre. L'entreprise, fondée par Fred Jordan et Martin Kutter, compte à ce jour 9 personnes à son effectif. Alpvision a généré des revenus dès sa fondation et atteint le seuil de rentabilité deux ans plus tard. Comment l'ont-ils fait?

CTI: En quoi votre solution est-elle unique?

ALPVISION: Pour nos clients, c'est notre expertise et notre savoir-faire dans ce domaine ainsi que les faibles coûts d'utilisation et d'implémentation. Comme nous l'avons déjà dit, un équipement standard comme une imprimante à jet d'encre ou un scanner acheté chez Media Markt suffit pour appliquer notre produit. Notre solution est bien entendu hautement sophistiquée et combine l'utilisation de logiciels et d'algorithmes mathématiques.

CTI: Qui sont vos clients?

ALPVISION: Pour des raisons évidentes, nous ne pouvons les nommer expressément. Mais ce sont typiquement des entreprises et autorités délivrant ou produisant des supports papier que nous pouvons protéger. Ce sont donc des banques centrales, des émetteurs de passeports ou des fabricants de produits de luxe. Nous avons développé durant ces dernières années un portfolio de clients dans le monde entier, d'Australie en Europe, en passant par l'Inde et les Etats-Unis.

CTI: Quels sont vos plans pour la société?

ALPVISION: Nous sommes actuellement dans une phase de croissance. Fort heureusement nous avons été profitables très tôt et avons de ce fait peu eu recours à des financements extérieurs pour démarrer. Cela nous place donc dans une situation confortable: notre technologie est protégée, nos clients achètent nos produits et notre structure de coûts est saine. Nous pouvons ainsi croître de manière contrôlée, et projeter une IPO (Initial Public Offering) dans un future proche. Mais cela ne presse pas.

CTI: Quel a été pour vous l'élément déclencheur de votre initiative entrepreneuriale?

ALPVISION: Nous avons tous les deux travaillé dans la même entreprise spécialisée dans le filigrane digital. Là-bas, nous nous sommes rendus compte qu'il y avait de nombreux marchés pouvant être intéressés par ce type de technologie. Nous avons vu l'opportunité de démarrer seuls et l'avons saisie. C'était le bon choix et nous en sommes récompensés.

«Le coach a été un sparring partner très important. Il nous a guidé à travers le processus de CTI Start-up.»

CTI: Dans quel sens?

ALPVISION: Vous avez très rapidement plus de responsabilités, vous êtes à même de prendre des décisions, d'entreprendre de nouvelles choses. En tant qu'employés, nous étions parfois un peu frustrés sur ce plan. Nous n'avons jamais regretté ce changement et cela a bien fonctionné.

CTI: Mais je suis sûr qu'il y a bien eu aussi des moments difficiles...

ALPVISION: Oui, mais pas énormément. Nous avons eu un business angel qui nous a fait confiance, comme déjà dit, nous avons été très rapidement rentables et nous avons donc pu nous payer un salaire. Il y a seulement eu un mois durant lequel nous avons manqué de cash, parce que deux clients ont payé en retard et que le capital de départ avait déjà été utilisé. Ce fut un moment assez désagréable.



Emballage pharmaceutique protégé par Alpvision technology.

CTI: CTI Start-up vous a soutenu. Quelle fut son aide?

ALPVISION: Tout d'abord, nous avons retravaillé, avec l'aide d'un coach professionnel de CTI Start-up, notre plan d'affaires ainsi que tous les aspects financiers. Le coach a été un sparring partner très important. Il nous a guidé à travers le processus de CTI Start-up et au final, nous avons été récompensés par l'obtention du label CTI Start-up. Cette distinction nous a donné plus de crédibilité sur le marché. Durant ce processus, CTI Start-up nous a offert l'opportunité de se présenter chez «CTI Invest». Il s'agit d'une plateforme de mise en contact où investisseurs et start-ups peuvent se rencontrer. De cette plateforme, un investisseur était prêt à nous financer, mais cela n'a pas abouti, car les termes de l'offre ne

nous étaient pas favorables. Finalement, nous avons bénéficié d'un support «post label».

CTI: En quoi consiste ce support post label de CTI Start-up?

ALPVISION: L'accent a été mis sur les ventes. Un expert en vente a repassé en détail avec nous, durant plusieurs rencontres, nos listes de clients potentiels et a exploré les différentes alternatives qui s'offraient à nous pour les acquérir. Les questions qu'il a posées ont été parfois pénibles mais cela nous a aidé. Depuis, nous refaisons l'exercice régulièrement. En résumé, le support post label de CTI Start-up consiste en un coaching et une expertise après la remise du label. Ce support met l'accent sur un thème particulier, tel que les ventes dans notre cas.

CTI: Martin, Fred – une dernière question: quel est le conseil le plus important que vous feriez à une jeune start-up?

ALPVISION: Ne mettez pas tous vos oeufs dans le même panier! Cela contredit l'avis de nombreux investisseurs et experts. Ils vous conseillent en effet de vous concentrer sur un élément. Dans notre cas, il a été pourtant important de garder de nombreuses alternatives ouvertes, et de ne pas seulement se concentrer sur un seul produit par exemple. Cela nous a permis d'apprendre et d'acquérir par la suite de nouveaux clients dans de brefs délais.

CTI: Nous vous remercions pour cette discussion enrichissante.

Portrait du coach CTI Start-up



Beat Walther

Coach CTI Start-up Beat Walther soutient les jeunes entreprises du portfolio CTI en optimisant leurs stratégies et capacités de vente. En plus de cette activité pour la CTI, Beat est co-fondateur et managing partner de Vendbridge. Cette entreprise de conseil accompagne de grandes entreprises, provenant de domaines variés, dans la résolution

de questions liées à la croissance opérative et stratégique. Avant de fonder Vendbridge en 2002, Beat Walther fut impliqué dans différentes start-ups internet ou technologiques. Après des études à l'Université de Saint-Gall, il débuta sa carrière dans le marketing chez Procter & Gamble AG à Genève en tant que marketing manager, avant de rejoindre McKinsey & Company à Genève et Zürich en tant que consultant.



Rainer Warth

Prix et concours:
Venture 2006

Phase 1: Business ideas: Winner

Phase 2: Business plan: Finalist

Venture Leader 2006 (Venturelab)

Prix Liechti 2006 (Fondation Liechti): Winner

Mon premier contact avec venturelab s'est déroulé après un échange de mails avec Jordi Montserrat. Avec son expérience, il a vite compris où en était notre projet et m'a proposé un venture plan.

Jordi m'a impressionné par son «efficacité naturelle». En moins de 30 minutes il m'a mis en route!!!

Ce «venture plan» je l'ai fait à Zurich, pensant ainsi développer mes contacts. En ayant déjà travaillé dans

une start-up et dans une grande entreprise, j'ai profité pleinement des cours, car ils montrent beaucoup de situations déjà rencontrées dans ma vie professionnelle. Après le «venture plan», j'ai eu la chance d'être sélectionné pour un «venture training». Ce séminaire m'a permis de développer mon projet et les intervenants m'ont apportés beaucoup d'aide pratique.

En parallèle je participe au concours «Venture 2006». Tout ce que j'ai appris chez venturelab, j'ai pu l'appliquer tout de suite. Tout ce travail m'a donné suffisamment de matériel pour participer au concours «venture leaders». Le prix était vraiment exceptionnel, car nous sommes partis pour 10 jours de formation à Boston. Grâce au programme mis en place, j'ai appris énormément de choses à Boston.

«Quand j'ai vu Jordi pour la première fois je n'aurais jamais pensé, que 9 mois plus tard, je parlerais déjà à des investisseurs.»

Certainement, il y a un élément de chance, mais devenir entrepreneur c'est surtout chercher de nouvelles possibilités et en profiter. Mais ce n'arrive pas sans préparation!

De formation scientifique et avec un projet à potentiel industriel, il me manquait les outils et les premiers contacts pour mener à bien le transfert de l'université vers l'industrie. J'ai trouvé deux réponses complémentaires et enrichissantes en suivant le cours venture challenge à Lausanne et en participant au séjour Venture Leaders 2006 à Boston.

«venture challenge» m'a apporté les outils théoriques et indiqué où savoir chercher l'information, en me donnant une vue globale des différentes étapes à mettre en place pour créer, gérer et faire grandir une start-up. «J'ai aussi réalisé lors de ce cours et du travail en groupe que les facteurs humains, tels l'équipe, le réseau et une bonne communication, sont essentiels dans la réussite du projet.»

«venture leaders» m'a ensuite apporté un côté beaucoup plus pratique, en offrant la possibilité de s'immerger vraiment dans le monde entrepreneurial, avec le retour de personnes ayant de l'expérience dans le domaine. C'est une opportunité extraordinaire d'exposer et de confronter son projet à la réalité, de le valider et de prendre conscience de la difficulté à arriver sur le marché. Ce ne sont plus des scientifiques qui jugent le projet, mais vraiment les utilisateurs, trop souvent



Laurence Mathieu

produit soit parfait, mais au contraire le valider auprès des utilisateurs et ainsi l'améliorer.»

Pour mon projet, Applied BioComposite, issu de l'EPFL, ce séjour aux USA a permis de nouer des premiers contacts qui seront utiles pour les différentes étapes nécessaires pour arriver sur le marché américain. Ce projet propose un nouveau substitut synthétique pour aider la reconstruction du tissu osseux, notamment en chirurgies orthopédique et maxillofaciale. Poreux et résorbable, ce support favorise la régénération osseuse, se

«venture leaders» m'a ensuite apporté un côté beaucoup plus pratique, en offrant la possibilité de s'immerger vraiment dans le monde entrepreneurial, avec le retour de personnes ayant de l'expérience dans le domaine.



Gianni Di Marco

Gianni di Marco s'est inscrit au «venture plan» en 2004 avec l'idée de mûrir un projet qui l'intéressait: développer des services pour le tourisme, en particulier pour les sportifs. Par la suite, le «venture training» en 2005, lui a permis de valider et développer son produit, trouver clients et investisseurs. Gianni est aujourd'hui directeur de Outdoor ID SA, société qui permet la réalisation, pour la première fois en Suisse,

d'un parcours VTT chronométré de manière permanente.

Gianni di Marco a développé un nouveau système de chronométrage populaire. Grâce à sa petite taille et à son fonctionnement autonome, le système timtoo® timing est adapté aussi bien pour les parcours de vélo de route que pour les parcours plus «sauvages» tels que le VTT ou le ski alpinisme.

Le parcours de la Torgona Bike au dessus de Torgon est maintenant équipé du système timtoo® timing. Le tracé long de 20km, avec un dénivelé de plus de 900m, attire chaque année,

plusieurs centaines de concurrents lors de l'événement fin juillet.

Les coureurs pourront profiter de ce tracé toute l'année et comparer leurs temps à ceux des meilleurs. D'autres parcours VTT, VTT descente et vélo seront également équipés des bornes de chronométrage permettant grâce à la puce que se procure le coureur, de participer à cette grande course virtuelle inédite et un suivi personnel de la performance.

Ludovic Wiszniewski, (venture plan et venture training) et Jean-Paul Derouette (venture challenge) révolutionnent le paysage de la médecine fondamentale et de l'industrie chimique et pharmaceutique, en commercialisant des tissus épithéliaux humains cultivés in vitro et caractérisés par une remarquable longévité...

Supériorité: des cellules dont la durée de vie avérée s'étend sur une année (contrairement aux tissus concurrents, viables quelques jours seulement), ouvrant ainsi la voie aux expériences et études de réactivité à long terme.

Objectifs:

- une véritable alternative à la traditionnelle expérimentation animale dans la recherche sur la mucoviscidose, le cancer, les pandémies virales ou bactériennes, ainsi que pour les tests imposés par les législations internationales dans les tests d'innocuité des nouvelles substances pharmaceutiques et chimiques.

oubliés par les chercheurs, et les investisseurs: si les premiers ne sont pas convaincus par les bénéfices du projet, les seconds n'investiront pas. «Enfin, «good is good enough», est une grande leçon à retenir des Etats-Unis: pour se lancer, il ne faut pas attendre que le

dégrade progressivement et est éliminé par l'organisme. L'objectif actuel est de valider ce biocomposite, d'une part auprès des utilisateurs finaux, les chirurgiens, et d'autre part au stade préclinique sur le mouton et clinique chez l'homme.

- sans sacrifice d'animaux de laboratoire – dont les résultats de tests ne sont pas toujours généralisables aux cellules humaines.

Solution: une technologie inédite et maîtrisée de prolifération intensive, reproductible et fiable de cellules de tissus des voies respiratoires humaines
Futur: des cellules des voies respiratoires (cavité nasale, trachée, bronches,

poumons), à une transposition à d'autres types d'épithéliums humains normaux ou pathologiques (intestin, peau, cornée, tissu vaginal ou buccal).

La reconnaissance des potentialités de leurs tissus d'épithéliums est reconnue: nombreux articles de journaux, interviews, prix d'innovation, investisseurs et soutiens.



Ludovic Wiszniewski, Jean-Paul Derouette



Pour les entrepreneurs aux idées novatrices

Donnez toutes les chances de succès à votre projet d'entreprise. Dans le module «venture plan», les jeunes pousses et les créatrices / créateurs d'entreprises potentielles ou existantes cristallisent leurs plans.

Ils apprennent à analyser les opportunités et acquièrent les connaissances et outils indispensables pour les saisir.

- Outils essentiels pour le développement d'une start-up
- Réponses et conseils concrets aux questions et problèmes individuels
- Rédaction d'un business pitch ou d'un business plan qui convaincra les partenaires, les clients et les investisseurs

Les entrepreneuses et entrepreneurs sont confrontés presque quotidiennement à de nouveaux défis. Guidés par des experts expérimentés, voguez vers la croissance, construisez la prochaine étape, mettez toutes les

chances de votre côté. Apprenez les astuces décisives pour une bonne navigation, plus spécifiquement pour le développement des ventes, l'élaboration de produits et services à forte valeur ajoutée ainsi que la composition d'une équipe gagnante.

Dans le module «venture training», destinés aux créateurs/créatrices d'entreprises et aux membres du management de la start-up, l'accent principal est mis sur l'exécution du plan d'affaires ainsi que la mise en oeuvre de la stratégie de croissance.

Pour mettre le cap sur la réussite, nous nous appuyons sur une feuille de route précise et le recours aux meilleurs outils et experts.

Profitez pleinement de «venture training»:

- Examen préalable des documents remis
- Expériences pratiques d'expert(e)s confirmé(e)s.
- Application de business tools et d'outils informatiques (plan d'affaires, gestion de projet, budgétisation, etc.) éprouvés.
- Interactions et échanges avec d'autres entrepreneurs.
- Feedback d'un panel d'experts
- Concepts et plans pratiques, prêts à l'implémentation.

Qui peut en bénéficier?

Les Start-ups à fort potentiel d'innovation et de croissance sont soutenues gratuitement par venturelab si elles remplissent les conditions suivantes:

- **Degré d'innovation:** le produit, la prestation de services ou le modèle commercial doit être unique en son genre et comporter un aspect haute technologie.
- **Potentiel de croissance:** l'entreprise à promouvoir doit avoir le potentiel nécessaire pour créer dans les cinq prochaines années plusieurs emplois dans des domaines d'avenir.
- **Ambition de croissance:** l'entrepreneuse/euse vise des objectifs ambitieux et une expansion (internationale).

« VENTURE PLAN »

Jour 1: Analyse de l'opportunité commerciale

- Construire la vision entrepreneuriale
- Outils et méthodes d'analyse de l'opportunité d'affaires
- Création du modèle d'affaires
- Construire un «business pitch» attrayant et convaincant

Jour 2: Stratégie commerciale

- Outils pour l'élaboration de la stratégie d'entreprise
- Proposition de valeur et positionnement
- Développement du plan d'action

Jour 3: Marketing et ventes

- Outils pour l'élaboration et l'implémentation de la stratégie marketing
- Du marketing à la vente
- Techniques de ventes et orientation client

Jour 4: Finances et financement

- Essentiels de la gestion comptable
- Concept et outils de planification financière
- Stratégie et moyens de financement pour start-up

Jour 5: Plan d'affaires et présentation

- Exigences pratiques du plan d'affaires
- Analyse des risques
- Session de présentation - feedback des projets des participants

Remise du Plan d'affaires ou du «Commented Business Pitch».

Inscription au module «venture training»

Commentaires sur le plan d'affaires ou sur le «Commented BusinessPitch»

Sélection des participants au module «venture training»

« VENTURE TRAINING »

Jour 1: Stratégie de croissance et internationalisation

- Validation de la stratégie de croissance
- Outils pour une croissance internationale

Jour 2: Ventes, Communication et RP

- Stratégie acquisition clients et gestion des «Key Account»
- Gestion de l'équipe de ventes et élaboration des processus d'acquisition
- Stratégie de communication et de relations publiques

Jour 3: Développement de produits et gestion du capital intellectuel

- Création de valeur dans le développement de nouveaux produits
- Stratégie et outils pour la gestion du capital et de la propriété intellectuels

Jour 4: Construire et gérer l'équipe

- Recrutement et croissance de l'équipe
- Outils de gestion et «management cockpit»

Jour 5: Gestion des Finances et présentation individuelle

- Structuration du plan financier, en particulier les éléments relatifs à la croissance
- Présentations des projets /sociétés
- Feedback individuel du panel

«venture plan» (5 jours)

30 oct et 2,8,14,20 nov 2006
19,23 fév et 6,9,15 mars 2007
7,11,16,23,29 mai 2007
28 sept et 4,9,16,22 oct 2007

3 jours Lausanne 2 jours Genève
3 jours Lausanne 2 jours Genève
3 jours Lausanne 2 jours Genève
3 jours Lausanne 2 jours Genève

«venture training» (5 jours)

27,28 novembre et 13,14,15 décembre 2006 Crêt Bérard (Puidoux VD)
2,3,4 et 25,26,27 avril 2007 Crêt Bérard (Puidoux VD)
4,5 et 27,28,29 juin 2007 Crêt Bérard (Puidoux VD)
15,16 novembre et 12,13,14 décembre 2007 Crêt Bérard (Puidoux VD)

Vous trouverez le programme actuel des cours sous www.venturelab.ch

Révélez votre envie d'entreprendre!

Avez-vous une idée visionnaire? Etes-vous prêt à lever l'ancre? Alors, nous sommes les personnes dont vous avez besoin. Au cours de 14 ateliers intensifs, chaque mardi ou jeudi de 17h à 21h, des expert(e)s professionnel(le)s vous enseigneront tout ce qu'il faut savoir pour guider une start-up basée sur une bonne idée vers la réussite.

Le module «venture challenge» s'adresse aux étudiant(e)s, doctorant(e)s, postdoctorant(e)s, membres des universités et des hautes écoles spécialisées, qui envisagent sérieusement de créer une start-up ou d'évoluer au sein d'une start-up. Quatre heures par semaine, venture challenge offre la possibilité de se glisser dans la peau d'une jeune entrepreneuse ou d'un jeune entrepreneur et d'acquérir ainsi le savoir-faire indispensable à la

création et au développement d'une start-up. Pour garantir un travail optimal, le nombre maximum de participants est fixé à 25. Les candidats disposant déjà d'idées commerciales concrètes dans le secteur high-tech auront la priorité. Les participants travailleront activement en équipe sur un projet de start-up et tireront les enseignements d'exemples concrets issus de la pratique.

Si vous préférez barrer votre propre bateau plutôt que ramer sur une grosse galère, le module «venture challenge» vous correspond parfaitement:

- Un savoir-faire pratique et concentré pour votre propre start-up
- Un réseau d'expert(e)s professionnel(le)s en Suisse
- Une kyrielle de trucs et astuces

Vous trouverez le programme actuel des cours sous www.venturelab.ch

«venture challenge» (cours semestriels)

Neuchâtel
Lausanne
Genève

Printemps 07
Printemps 07
Printemps 07

Jeudi du 15 mars au 14 juin 2007
Mardi du 13 mars au 26 juin 2007
Jeudi du 15 mars au 28 juin 2007

«venture ideas»

Le module «venture ideas» est entièrement dédié à la mise en pratique fructueuse des idées d'entrepreneuriat. Les étudiant(e)s et les expert(e)s forment des petits groupes de travail, de composition variable, et interviennent comme des «équipes de consultants» auprès des start-ups participantes. Ils s'interrogent de façon critique et proposent des solutions créatives aux problèmes actuels des jeunes entrepreneurs. L'expérience apportée par les start-ups est une grande source

de motivation mutuelle.

Vous vivrez une journée unique et rencontrerez des personnes intéressantes dont les idées et les expériences joueront un rôle important dans la réussite de votre start-up.

Dans le module «venture ideas», les start-ups et les étudiant(e)s profitent d'un échange mutuel pour exprimer au mieux leurs idées:

- Les étudiant(e)s recueillent des témoignages pratiques très motivants auprès des start-ups.

Les contacts entre les jeunes entrepreneurs et entrepreneuses et les étudiant(e)s donnent naissance à des sujets de thèse ou des projets de fin d'étude, à des stages en entreprise, à des engagements comme collaborateurs/-trices ou partenaires des start-ups.

- Les start-ups profitent de la critique constructive et des idées novatrices des étudiant(e)s, mais aussi des recommandations précieuses des expert(e)s.

«venture ideas» (1 journée)

Jeudi 23 novembre 2006 de 9h à 14h à Yverdon



« VENTURE CHALLENGE »

Jour 1: Introduction

- Formation de l'équipe et présentation du projet de start-up
- Vision d'entreprise et analyse du modèle opératoire
- Techniques de présentation

Jour 2: Analyser l'opportunité commerciale

- Identifier et analyser une opportunité commerciale
- Principes stratégiques de réussite à l'intention des jeunes entrepreneuses et entrepreneurs

Jour 3: Stratégie

- Bases de la gestion stratégique des start-ups
- Proposition de valeur et positionnement
- Définition des secteurs commerciaux stratégiques

Jour 4: Développement de produit et industrialisation

- Management des processus de développement
- De l'idée à l'analyse des besoins de la clientèle
- Risk Management, organisation et industrialisation

Jour 5: Marketing

- Définition de la stratégie marketing
- Connaissances marketing éprouvées et applicables aux start-ups
- Guérilla-marketing créatif

Jour 6: Communications et relations publiques

- Mettre sur pied sa stratégie de communication
- Elevator pitch pour les sociétés et leurs offres
- Image d'entreprise, marketing en ligne, PR, événements

Jour 7: Vente et Négociation

- Acquisition de clients de référence
- Planification systématique des processus d'acquisition et de vente

Jour 8: Comptabilité et Finances

- Trésorerie, Profits et Pertes, bilan comptable
- Chiffres clés et outils pour la gestion financière

Jour 9: Ecrire le Business Plan

- Exigences pratiques d'un plan d'affaires de start-up
- Les groupes cibles et leurs besoins spécifiques

Jour 10: Gestion des ressources humaines

- Se connaître en tant qu'entrepreneur
- Construire et gérer des équipes gagnantes
- Principes de gestion des ressources humaines

Jour 11: Droit, fiscalité et gestion du capital intellectuel

- Protection de la propriété intellectuelle
- Choix d'un statut juridique adapté
- Optimisation des aspects juridiques et fiscaux

Jour 12: Gérer la Start-up

- Construire et gérer la start-up
- Assumer la croissance
- Développer une stratégie d'expansion internationale

Jour 13: Financement

- Modes de financement des différentes phases d'une start-up
- Négociations avec les Business Angels et les Venture Capitalists
- Investisseurs pour le financement de la phase de démarrage

Jour 14: Présentation finale

- Présentation finale de l'équipe: plan d'affaires
- Questions – réponses et feedback de l'expert

Prix Lausanne Région Entreprendre

Ouverture des candidatures pour le trophée PERL 2007.

Les lauréats se verront offrir un chèque de 50'000.-, 20'000.- et 10'000.-

Le jury pourra décerner un «coup de cœur» d'une valeur de 10'000.- Les dossiers des entreprises candidates doivent parvenir jusqu'au 19 janvier 2007. Informations:

www.lausanneregion.ch



IMD Start-up competition:



Jim Pulcrano

Cette année encore, Jim Pulcrano et Benoit Leleux font bénéficier les start-ups des compétences de managers qualifiés, participant au programme MBA et EMBA de l'IMD. Le concours

est ouvert aux start-up à divers stades de développement, la sélection se faisant sur la qualité de l'équipe et du projet.

Serez-vous sélectionné parmi les 18 meilleures start-up régionales?!

Pour participer à la sélection, envoyez un Executive Summary de 2 pages, accompagné d'une lettre de motivation, des points essentiels dont vous pensez pouvoir profiter grâce à ce programme de support à Jim Pulcrano, Pulcrano@imd.ch, jusqu'au 6 novembre 2006!

Pour plus d'informations consultez www.imd.ch/startups

La Télévision suisse allemande cherche jeunes entrepreneurs avec vision et mordant



Alexander Mazzara, producteur et directeur de projet: «Start up – Der Weg zur eigenen Firma» l'émission des générations futures, des leaders d'opinion – et l'occasion unique pour les spectatrices et les spectateurs de s'y frotter de près.

Les jeunes entrepreneurs seront accompagnés et soutenus par des coaches et des personnalités connues du monde de l'entrepreneuriat, ayant une expérience reconnue dans le domaine de la création d'entreprise. Les participants aux projets les plus convaincants obtiendront finalement l'opportunité de présenter leur projet devant un groupe d'investisseurs.

Idée commerciale innovante, initiative personnelle et courage sont les éléments que les participants doivent apporter. À ses conditions, ajoutez une force de persuasion et un engagement personnel et ils feront un pas supplémentaire vers la création de leur propre entreprise.

«Start up – Der Weg zur eigenen Firma» s'adresse aux entrepreneuses et entrepreneurs de tout âge. Les spin-offs et les jeunes entreprises déjà créées ayant un besoin de financement sont également les bienvenues. Les intéressés peuvent s'inscrire dès maintenant, et jusqu'au 11 décembre 2006, à l'adresse suivante:

www.startup.sf.tv

Première émission:
lundi 16 avril 2007, à 22h00 sur SF 1, à la suite du «10vor10».

Presque tout un chacun le porte un peu en lui: le rêve de sa propre entreprise, le rêve de l'entrepreneur. Maintenant le rêve peut aussi devenir réalité: la télévision suisse allemande SF (Schweizer Fernsehen) cherche de jeunes entrepreneuses et entrepreneurs – et tous ceux qui désirent le devenir.

Lors d'une série en onze épisodes «Start up – Der Weg zur eigenen Firma», la SF les accompagnera dans leur parcours vers l'entrepreneuriat.

Evénements pour Start-ups

venturelab travaille en partenariat avec les événements destinés aux entrepreneurs, pour soutenir les activités de réseautage et d'échange indispensables à l'innovation et à la création d'entreprise. Consultez les programmes sous www.venturelab.ch/fr/vaperos.asp

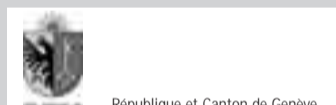


5@7 First Tuesday

Plus de 30 First Tuesday sur des thématiques en lien avec la création et le développement d'entreprises sont organisés chaque année dans toute la Suisse romande! Chaque First Tuesday est suivi d'un venture apéro afin de favoriser les échanges et le réseautage! Pour recevoir les invitations, il vous suffit de vous inscrire par simple e-mail. Programme et inscriptions www.rezonance.ch Inscription obligatoire, entrée libre et gratuite

Les petits déjeuners des PME et Start-up organisés par le DEEE et le SELT

Organisés chaque mois par les promotions économiques des cantons de Genève et de Vaud, les petits déjeuners traitent de thématiques diverses qui concernent directement les start-up et les PME. Ils ont lieu chaque deuxième vendredi du mois pour le canton de Vaud et le dernier vendredi du mois pour Genève, de 8h15 à 10h15. Consultez les programmes sur www.venturelab.ch/fr/vaperos.asp



Consultez les programmes sur www.petitsdejeuners.ch/programme.php



Consultez les programmes sur www.economie.vd.ch/events.htm



À Neuchâtel, Neode organise les «Insider Forum», plateforme publique d'échange d'expériences entre créateurs d'entreprises. Consultez les programmes sur www.neode.ch



En Valais, The Ark, partenaire privilégié pour la création d'entreprises innovantes, organise les «Rencontres de l'Incubateur». Consultez les programmes sur www.theark.ch

Le grand écho de Christof Faller

KPMG Tomorrow's Market Award

2006

Moins d'échos dans les communications par webcams, une musique avec d'avantage d'effets sonores, un meilleur son pour votre home cinéma... grâce à qui?

Christof Faller (Illusonic Sàrl), classé parmi les "dix chercheurs dont on va beaucoup parler" par le magazine américain Red Herring et lauréat du prix KPMG.

Lancé par la société du même nom pour stimuler l'innovation, le vainqueur recevra 50'000 francs.

Le chercheur de l'EPFL, basé au Parc Scientifique, a développé une nouvelle génération d'algorithmes qui permettent un traitement optimal des signaux audio.

Accédez au meilleur de la connaissance, aux concepts les plus pertinents!

Pour les jeunes entrepreneurs, il est indispensable d'acquérir connaissances et savoir faire, de trouver des solutions efficaces pour combattre les obstacles qui se présentent chaque jour! Beaucoup d'informations essentielles se trouvent dans les livres publiés par les experts. Grâce au nouveau partenariat avec Getabstract, venturelab vous offre la possibilité de découvrir chaque mois les concepts clés et le meilleur des «Business Books».

Une information pertinente relevant l'essentiel par un résumé et les points clés de chacun des livres, tous best-

seller dans leur catégorie! Découvrez-les sur le site de venturelab, à la rubrique savoir-faire:

www.venturelab.ch/fr/KnowHowHome.asp



Vous trouverez également une mine d'informations dans notre Boîte à outils et pourrez faire la connaissance de nos mentors. Des expertes et des experts répondent aux premières questions et vous orientent sur tous les thèmes, problèmes et défis autour du lancement réussi d'une entreprise.

Pour toute information

«venturelab»
c/o IFJ Institut für Jungunternehmen
PSE-C
1015 Lausanne

jordi.montserrat@venturelab.ch,
Regional Manager Suisse Romande
nadine.reichenthal@venturelab.ch,
Communication & Programme Manager