N° 9 / automne 2008

Editeur: venturelab c/o IFJ Institut für Jungunternehmen
Rédaction: Nadine Reichenthal / Beat Schillig / Jordi Montserrat
Réalisation: IDEAS Werbung, Saint-Gall
Impression: Kunz-Druck & Co. AG, Teufen
© Toute reproduction, même partielle, de cette lettre d'information est interdite sauf accord de l'éditeur

venturelabnews

venturelab, un programme national 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

VENTURELAB

Audace et persévérance pour les startups

Une carrière traditionnelle n'a jamais été l'objectif de Bettina Ernst, docteure en Biochimie et titulaire d'un MBA. Grâce aux formations venturelab, elle n'a pas seulement perfectionné son idée commerciale, mais également trouvé le sentiment de sécurité et la force pour son parcours d'entrepreneuse. De l'idée à la création, les étapes d'une réussite.

«Trouver ma voie et prendre des risques – c'est ce que j'ai toujours voulu», raconte Bettina Ernst, biochimiste et cofondatrice, avec Ben Marsland, de la startup Preclin biosystems AG. Elle a longtemps affirmé ce trait de caractère dans le sport. Lorsque Bettina entreprend quelque chose, elle se donne à fond. En plus d'avoir été deux fois Championne de Suisse de gymnastique artistique, elle a fait partie de la délégation olympique à Los Angeles.

«A l'époque, il n'était pas encore question, de me réaliser en tant qu'entrepreneuse». Durant son séjour à San Diego, Bettina a écrit sa thèse, puis est restée comme chercheuse post-doctorale. Elle a profité d'un environnement qui lui correspondait: «A l'université, la mentalité est toujours positive orienté vers l'avenir. «Just do it!», telle était la devise. J'ai vraiment eu l'occasion de faire le plein et de rentrer pleine d'énergie en Suisse.»

Lors de son retour en 2000, l'esprit entrepreneurial n'a d'abord joué aucun rôle pour Bettina Ernst dans son activité professionnelle. Active dans la recherche scientifique, d'abord au sein d'un institut privé, puis en 2003 à l'EPFZ. Son cahier des charges ne se composait pas uniquement de missions de recherche mais également des tâches de gestion. «Pour la première fois, j'ai eu affaire aux finances et à la direction du personnel. J'y ai beaucoup appris, mais avec le temps j'ai senti qu'il me fallait approfondir mes connaissances.»

En terminant son MBA , Bettina Ernst s'est fait une meilleure idée du contexte économique. Sa conclusion:

> «Chez venturelab, les formateurs viennent du monde des entrepreneurs»

«J'ai appris le langage de l'économie, mais pas le métier!» Ce monde l'intéressait toujours plus, mais elle n'arrivait pas à s'imaginer dans une grande entreprise. «Je travaillais à l'EPFZ avec Ben Marsland. Nous nous entendions à merveille et discutions toujours en faisant notre jogging de la meilleure manière de tirer parti ce notre position.»

Le jogging a la réputation de stimuler l'esprit. L'idée commerciale de Preclin biosystems AG a également vu le jour pour ainsi dire au pas de course. Une plateforme permettant d'évaluer les chances de réussite de nouveaux médicaments au stade précoce, avant



Tournés vers l'avenir: Bettina Ernst et Ben Marsland

SOMMAIRE

2 ***Tout venture – Les multiples déclinaisons***
Un petit dictionnaire

3 ***Ce que m'a apporté venturelab***
Des startups racontent ce qu'elles doivent aux différentes formations de venturelab

4 ***CTI Start-up***
Croissance stupéfiante chez Epithelix

5 ***Les femmes, l'avenir de l'entreprenariat?***
Une rencontre trans-atlantique

6 ***venture plan et venture training***
Stratégie de réussite pour idées novatrices

7 ***venture challenge***
Révélez votre envie d'entreprendre

8 ***venture news***
L'actualité romande pour tous les entrepreneurs

Le parcours de la réussite

2000	Retour des États-Unis
2003 - 2007	Travail de recherche à l'EPFZ
2007	
Janvier	Premier contact avec **www.venturlab.ch**
Mars	Premier déclic lors du **venture ideas**
Septembre	Sélection pour le cours semestriel **venture challenge**
Novembre	10'000 francs de l'initiative **venture kick**
2008	
Février	Le cours **venture plan**, aiguise le regard sur le business plan
	Passage réussi du deuxième obstacle: 20'000 francs de **venture kick**
Mars	Bettina remporte une place parmi les 20 meilleurs pour **venture leaders**
	Début du coaching de la **CTI Start-up**
Mai	Parmi les dix meilleurs de **Venture 2008**
Juin	L'équipe nationale de startups fait bonne figure à Boston grâce à **venture leaders**
23 Juin	Création de la société anonyme **Preclin Biosystems AG**: La startup est présente sur le marché
Octobre	Bettina reçoit les 100'000 francs de **venture kick** et obtient ainsi **la totalité des 130'000 Francs**
2009	Sélection pour le cours dédié à la stratégie de croissance **venture training**



«venturelab est certes gratuit, mais toute personne désirant poser sa candidature doit montrer qu'elle (ou qu'il) a des intérêts sérieux – ce que l'on ressent ensuite dans les cours», souligne Bettina Ernst

le démarrage des tests compliqués et coûteux sur les êtres humains. Le Professeur Nicola Harris de l'EPFZ accompagne encore les deux entrepreneurs – comme membre du Conseil consultatif de Preclin biosystems AG.

La jeune idée commerciale a déjà parcouru un beau chemin lorsqu'un ami a attiré son attention sur le site de www.venturelab.ch en janvier 2007, peu avant la manifestation **venture ideas** à Zurich. «J'ai immédiatement recherché le profil des conférenciers sur Internet – et j'ai été enthousiasmée: Il ne s'agissait pas de professeurs «académiques» comme pour le MBA, mais de professionnels de terrain. A l'époque, je considérais les personnes ayant elles-mêmes créé des entreprises comme de véritables héros», relate Bettina. Avec Ben Marsland, ils ont fait le grand saut depuis. «Toutefois, je ne me trouve pas tellement héroïque», dit-elle en souriant.

venture ideas a donné le déclic et montré le chemin pour l'étape suivante, le cours semestriel **venture challenge** qui débutait en septembre 2007. Le cours est gratuit mais on ne peut pas simplement s'y rendre, il faut poser sa candidature, décrire son projet entrepreneurial. J'y vois deux grands avantages: Personne ne rédige une candidature complète sur une simple idée passagère. De plus, concrétiser son idée commerciale sur le papier, permet de voir plus clairement l'objectif que l'on souhaite atteindre.»

Bettina Ernst a également vécu très positivement le contact avec l'équipe de venturelab: «Je me suis immédiatement sentie intégrée à un environnement professionnel. L'ambiance était toujours encourageante- le premier engrais pour la petite plante fragile qu'était notre future entreprise à ce moment-là!»
Bettina s'est donc rendue au cours avec des attentes élevées – et n'a pas été déçue. Bien au contraire: «J'ai vraiment senti ici pour la première fois que je pouvais réaliser mon aspiration à la liberté entrepreneuriale». Le cours lui a de plus fourni une certaine sécurité: «Les experts au nombre d'une douzaine n'étaient pas seulement des formateurs, mais composait un premier réseau de personnes compétentes qui sont, plus tard, devenues mes points de contact.»

L'idée commerciale de Preclin biosystems AG était encore vague. «La technologie de la plate-forme était déjà développée et devait permettre d'estimer les chances de réussite de nouveaux médicaments, plus rapidement, plus efficacement et par conséquent meilleur marché avant même les tests cliniques. La manière dont nous voulions mettre cette plate-forme sur le marché était en revanche encore assez ouverte. La sélection de notre idée comme projet de classe s'est avéré idéal, permettant ainsi à notre projet de disposer d'une équipe de cinq personnes. Notamment pour faire ressortir notre USP –Unique Selling Proposition- notre caractéristique unique. «Pitcher, toujours pitcher, c'est-à-dire présenter le projet et convaincre les autres!» C'est à ce moment que j'ai vraiment compris ce qui compte vraiment: «Ce n'est pas la technologie, aussi fascinante qu'elle puisse être, qu'il s'agit de mettre en avant, mais uniquement l'utilité pour les clients!»
Suite au venture challenge, Bettina décide de présenter sa candidature à l'initiative **venture kick**. Bettina a pu mettre en œuvre exactement ce qu'elle avait appris – avec comme résultat le passage réussi de la phase 1 pour

> «J'ai certes appris lors du MBA le langage de l'économie – mais pas le métier»

> «Pitcher, pitcher et encore pitcher – j'ai appris dans les modules de venturelab à vendre mon idée»

venture ... : de multiples déclinaisons

La notion de «venture» apparaît dans ces pages dans différents contextes. Quelques clarifications:

Venture signifie risque. Mais signifie également, dans le sens positif du terme, oser quelque chose. Les différentes combinaisons de mot avec « venture » orientent la définition.

venturelab

venturelab est un programme national de l'Agence pour la promotion de l'innovation CTI. Il s'adresse aux étudiants et à ceux qui s'intéressent au monde entreprenarial. venturelab a déjà accompagné des centaines de chercheuses et de chercheurs dans la création de startups. Des modules spécifiques répondent aux différents niveaux d'avancement. L'offre s'étend de la sensibilisation des étudiants au thème de l'entreprenariat (venture ideas) jusqu'à la présentation à des investisseurs professionnels (venture training) en passant par la formation intensive de 10 jours à Boston (venture leaders) et à la cristallisation de l'idée commerciale (venture plan). Les cours sont gratuits, le nombre de participants diffère selon le cours, mais la sélection est toujours faite sur la base d'un dossier de candidature présentant les aspects innovants du projet.

venture kick

est une initiative soutenue par des fondations privées qui favorise le passage de la recherche scientifique aux produits et projets économiquement exploitables. venture kick veut doubler à moyen terme le nombre de créations d'entreprises au sein des établissements d'enseignement supérieur suisses et met à disposition des startups prometteuses 130'000 francs en 3 étapes ainsi que le support de professionnels. venture kick est soutenue par les fondations (GEBERT RÜF, Ernst Göhner et OPO).

venture summit

Le sommet des personnalités innovantes, «prêtes à prendre des risques» et issues de la scène des startups a eu lieu en 2008 pour la première fois et a représenté un moment fort pour la scène entrepreneuriale

Venture 2008, 2010...

Tel est le nom du concours du meilleur business plan organisé par les EPF et McKinsey ayant lieu tous les deux ans.

Preclin biosystems AG et l'assurance de bénéficier de 10'000 francs. Le projet murit encore.

venture plan en février 2008, a été l'étape suivante. «Encore une candidature à préparer et donc une nouvelle occasion de nous questionner: Où en sommes-nous? Où souhaitons-nous nous diriger? Quelle est notre motivation? Possédons-nous les qualités suffisantes? Ben Marsland et moi-même, pratiquont souvent l'autocritique, mais nous n'avons jamais remis notre objectif en question –notre propre entreprise – malgré les doutes occasionnels!», souligne Bettina.

Bettina s'est rendue au cours avec son partenaire et cofondateur Ben Marsland. Elle s'est sentie soutenue lors du venture plan. Elle a appris à



«Pitcher, pitcher et encore pitcher – j'ai appris dans les modules venturelab à vendre mon idée», déclare Bettina Ernst

réduire ses présentations à l'essentiel, perdu sa timidité face aux gros chiffres et n'a plus peur d'exprimer en millions l'utilité clientèle de son projet.

Suite au venture plan, Preclin biosystems a participé au concours de Business Plan Venture 2008 et à terminé parmi les dix meilleurs.

Bettina se souvient des deux journées de «kickers camp», le support professionnel pour la deuxième manche de venture kick: «C'est venu exactement au bon moment. J'ai tout absorbé et ainsi franchi des montagnes! » et Preclin biosystems a obtenu les 20'000 francs.
«Il a été très important pour notre startup de travailler les aspects financiers avant de présenter ces chiffres à des experts. Ce n'était pas de «l'art pour l'art», nous sommes allés au contraire dans le vif du sujet!»

L'entrepreneuse se raconte avec enthousiasme. Ça ne peut donc pas avoir été si terrible ! «Si», rétorque Bettina, «la chose était très stricte et vraiment dure. Le fait que j'ai malgré tout vécu l'ensemble, positivement, tient au fait, que, tout comme dans les cours venturelab, l'ambiance était très humaine. Je me suis toujours sentie sûre de moi – parce que je sentais que les experts me prenaient au sérieux!»

> «Je ne sais pas où j'aurais trouvé l'audace et la persévérance»

> «Au venture challenge, je me suis tout de suite retrouvée dans un environnement professionnel à l'esprit positif»

Bettina a ensuite postulé et gagné une place au printemps 2008 parmi les 20 gagnantes et gagnants du concours **venture leaders.** La CTI et venturelab ont sélectionné parmi 100 concurrents l'«équipe nationale suisse non officielle des startups» qui se rend à Boston en juin pour dix jours de training intensif.
Outre le cours d'entreprenariat au célèbre Babson College , des contacts avec de startups et des investisseurs américains, sont prévus et il faut «encore pitcher, pitcher et pitcher», plaisante Bettina. A vrai dire elle n'y est pas encore pas tout à fait à l'aise, «mais je sais désormais ce qui compte. Et à quel point il est important de faire bonne figure devant des investisseurs».
La troisième phase de venture kick, vient d'avoir lieu, en octobre 2008. Et Bettina a reçu les 100'000 francs! Elle a donc remporté l'intégralité des 130'000 francs distribués distribués par l'Initiative.

Label CTI Start-up et venture training

Le premier pas aux Etats-Unis, un des marchés les plus importants, est fait. «Les contacts avec les entreprises américaines sont beaucoup plus naturels», se réjouit Bettina. Preclin biosystems AG est désormais présente de manière réelle sur le marché. Les premières conclusions de contrats nous ont permis de concrétiser le 23 juin la création de la SA: «Nous sentons l'intérêt, des clients potentiels viennent à nous. A l'automne 2008, trois congrès internationaux spécialisés sont au programme.» La startup est accompagnée par un coach professionnel de la CTI. Preclin biosystems AG vise le label CTI Start-up, lequel ouvre des portes supplémentaires aux nouvelles entreprises prometteuses.

Le contact avec venturelab va se poursuivre par un **venture training**, l'atelier destiné aux startups qui présentent d'excellentes perspectives de croissance.
Où en seraient Bettina Ernst et Ben Marsland sans venturelab? La question est aussi vaine que les questions du genre «et si?».
Ou peut-être pas tout à fait? Bettina résume l'essentiel: «Je ne sais pas où j'aurais trouvé l'audace et la persévérance pour faire ce qui aujourd'hui me comble!»

www.preclinventures.ch



«venture leaders m'a beaucoup apporté à plusieurs niveaux:

- D'excellents contacts durables avec les autres startups du groupe;
- L'expérience de la manière dont les américains abordent les risques de façon bien plus effrontée, la concurrence parmi les startups et également de la manière dont des projets que nous ne pensions pas suffisamment mûrs peuvent engranger des sommes importantes – il y a également plus d'argent à disposition.
- Le point culminant a sans aucun doute été le cours d'entrepreneuriat. Les deux formateurs possédaient de l'expérience en entreprise et on sentait qu'ils savent de quoi ils parlent. J'ai saisi grâce à eux ce qui compte face aux investisseurs et comment je peux vendre de façon convaincante ma personne en même temps que mon idée.
- Dans les premiers modules venture challenge et venture plan, j'ai appris avant tout à structurer une idée et à la mettre en place dans un business plan et dans un modèle commercial.»

Ralph Rimet
a suivi venture ideas, venture challenge, venture plan, venture training et venture leaders. Il a développé auprès de la HES-SO Valais le BlueWatchDog, un système d'alarme personnel protégeant contre le vol et la perte via le téléphone portable des objets de valeurs tels que sacs à main, pochettes d'ordinateurs portables et bagages. BlueWatchDog est depuis peu sur le marché (site web et les commerces spécialisés en électronique)
www.secu4.ch



«Dans les cours de venturelab, nous avons remis notre idée commerciale en question, nous l'avons malaxée dans tous les sens, poursuivi son élaboration et enfin nous l'avons confrontée à tous les défis imaginables. Elle a ainsi acquis une figure que nous n'aurions jamais su faire naître de nos propres forces. venturelab est un super programme que je peux recommander à tous ceux qui ressentent l'envie de devenir entrepreneurs!»

Barbara Yersin
a fréquenté venture ideas et venture challenge, puis participé en été 2008 à venture leaders à Boston. Son projet Mingle Makers traite de la représentation en trois dimensions dans le web2.
www.minglemakers.com



«Le marché américain est pour nous également important. C'est pourquoi les contacts avec des partenaires potentiels stratégiques et également technologiques que j'ai pu nouer à Boston se sont révélés extrêmement importants pour moi, personnellement et avant tout aussi pour notre entreprise. Le cours d'entreprenariat m'a également beaucoup apporté: Il est impressionnant de constater avec quel entrain les américains abordent les choses et avec quelle rapidité ils mettent réellement de nouveaux produits sur le marché. La Suisse au pas lourd et pesant pourrait en prendre de la graine!»

Dominik Grolimund
a déjà créé sa propre entreprise en 1998 à l'âge de 18 ans. Il a fréquenté durant ses études à l'EPFZ venture ideas, venture challenge, venture plan, venture training et a fait partie en 2006 des gagnants du venture leaders. Il a mis en place avec son partenaire Luzius Meisser la mémoire en ligne wuala, un réseau social. Cette dernière a été lancée avec succès en été 2008.
www.wua.la



«A proprement parler venture training devrait être obligatoire pour toute startup ayant besoin de montants substantiels: L'idée que je me faisais des investisseurs s'est profondément modifiée durant le cours, tout comme mes manières et ma présentation vis-à-vis de potentiels bailleurs de fonds», affirme Thomas Speck. Il a lui aussi beaucoup profité des cinq jours passés avec le groupe avec des partenaires passionnants et des experts hautement qualifiés: «J'ai eu le temps, loin des affaires quotidiennes, de me concentrer pleinement sur ma stratégie d'entreprise. Et j'ai appris à vraiment exprimer l'essentiel sur dix transparents. Cela n'a pas uniquement fait du bien à ma présentation, mais m'a également apporté beaucoup.»

Thomas Speck
a fréquenté venture training. Il commercialise et distribue SkateRun. D''après un professionnel de hockey sur glace «la plus belle imitation de glace existante». Les panneaux sont composés de paraffine et d'additifs chimiques dont la formule «est aussi strictement gardée que la composition de la gelée dans laquelle le fromage d'Appenzell mûrit»
www.tidsasco.ch



«Lorsque j'ai commencé le venture challenge, je n'avais pas encore de propre projet. J'ai cependant eu la chance via venture challenge de participer à un autre projet et de me faire ainsi une idée très pratique de la création d'une startup. Cela a tellement renforcé ma volonté de créer une propre entreprise que j'ai eu la conviction avec notre professeur que nous pourrions utiliser une demande de brevet d'invention issue de notre recherche pour créer notre propre entreprise. Je me suis immédiatement inscrit à venture plan. Notre idée y a rapidement gagné en maturité, le business plan a vu le jour et le pitch a été très bien accueilli par les experts.
Cela m'a fasciné – surtout après le venture leaders – de voir avec quelle efficacité les cours de venturelab soutiennent de potentiels créateurs d'entreprises. Nous devons nos progrès rapides dans ce projet en grande partie à ce soutien, venturelab est sans aucun doute un véritable enrichissement pour les jeunes entrepreneurs suisses!»

Marc Gitzinger
veut mettre sur le marché un produit actif antibactérien d'un nouveau genre que son équipe de recherche de l'EPFZ a découvert. Il a fréquenté venture challenge et venture plan et était membre en 2008 de l'équipe nationale suisse des startups venture leaders.

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Agence pour la promotion de l'innovation CTI

Croissance stupéfiante

Epithelix produit des cultures de cellules de tissu humain destinés aux tests de tolérance et à la mise au point de médicaments. La startup qui a profité des formations venturelab profite en même temps de deux mégatendances: la réduction mondiale des expérimentations animales et le renforcement des conditions d'autorisation des produits chimiques et pharmaceutiques.

Le jury du Prix de Vigier était sceptique. Les jeunes hommes de l'équipe d'Epithelix, qui postulent pour le plus traditionnel des prix des startups en Suisse, a annoncé des profits dès la deuxième année suivant la création de l'entreprise. Epithelix est pourtant une entreprise de biotechnologie. Et dans cette branche, les startups dépensent normalement des années durant les fonds des investisseurs avant que leurs produits ne soient mûrs pour le marché.

On a fait un deal. Le jury a décidé d'accorder à Epithelix, pour cette fois, simplement une nomination, mais pas le prix principal. Si l'équipe tient ses promesses, on lui décernera alors l'an prochain le prix ainsi que 100'000 francs. On sait depuis la dernière remise du Prix de Vigier en juin dernier ce qu'il est advenu: Epithelix a fait partie des principaux gagnants.

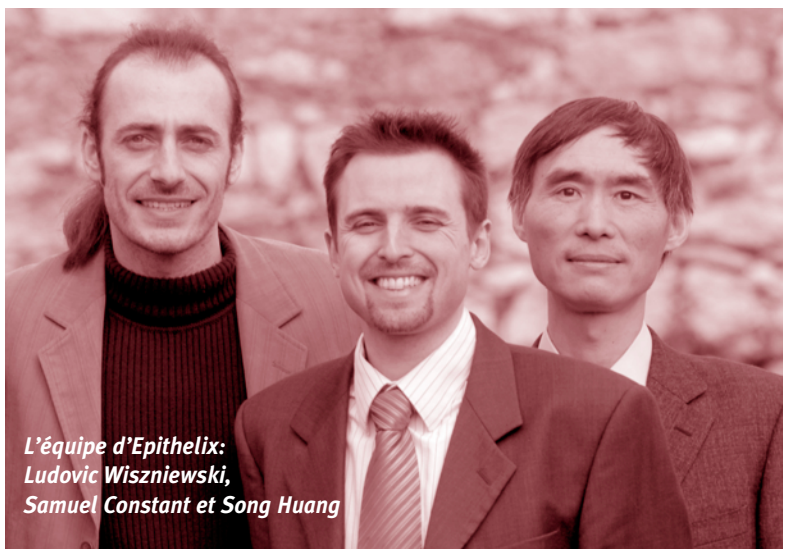
Une équipe forte pour un départ rapide

Le rapide lancement sur le marché revient à une équipe de fondateurs comptant Ludovic Wiszniewski, Samuel Constant et Song Huang. Ils sont parvenus en un temps record à développer des produits profitables à partir d'une plateforme de recherche qui avait fait au préalable l'objet des recherches de Wiszniewski à l'Université de Genève six ans durant. Le biologiste avait trouvé un moyen de préparer des cellules de tissu humain de manière à ce qu'elles survivent plus d'un an dans des cultures de cellules. On comptait auparavant deux semaines maximum.

L'entreprise aux cinq visages valorise ainsi les déchets opératoires en produisant dans ses cultures du tissu de voies respiratoires humaines. Il s'agit de polypes, de petites tumeurs, bénignes la plupart du temps, qui se forment par exemple dans le nez et qui souvent doivent être enlevées par une intervention chirurgicale. Epithelix isole des cellules individuelles issues de ces polypes et les amène à former de nouveau du tissu. Ce matériau se comporte exactement comme le tissu original des voies respiratoires humaines.

Beaucoup moins d'expérimentations animales

La ressemblance et la longue conservation des cellules d'une année ouvrent des possibilités entièrement nouvelles pour les tests de produits chimiques et de médicaments. «Notre technologie peut contribuer à réduire considérablement le nombre d'expérimentations animales», explique Samuel Constant. La startup est ainsi dans la tendance. Toujours plus de personnes considèrent comme problématiques les expérimentations animales pour des raisons éthiques. Il existe déjà des fondations qui ne sont pas seulement actives sur le plan politique, mais qui encouragent les alternatives. Une d'entre elles, la fondation genevoise Naef, a décerné à Epithelix en 2007 un prix spécial doté de 50'000 francs. Même l'industrie pharmaceutique et l'industrie chimique tentent de réduire les tests sur les souris et les rats. En effet ces tests ne sont pas facilement applicables pour les hommes et sont proportionnellement très chers. Elles sont à la bonne adresse auprès de la startup de Plan- les-Ouates. «Nos tests ne sont pas uniquement plus fiables, mais sont également moins coûteux que les expérimentations animales», confirme Constant.



L'équipe d'Epithelix: Ludovic Wiszniewski, Samuel Constant et Song Huang

Une grosse part d'un gros gâteau

La réduction des expérimentations animales est toutefois une simple tendance dont Epithelix profite. Dans le même temps, les prescriptions légales pour l'autorisation de produits chimiques et de médicaments sont plus rigoureuses dans le monde entier. Cela signifie un plus grand nombre de tests. L'UE se trouve à la tête de ce mouvement. Elle a promulgué l'an passé un décret appelé REACH. La prescription exige que la tolérance pour l'homme de l'ensemble des produits chimiques employés dans l'Union soit testée au plus tard d'ici 2013. Constant estime qu'un marché de 200 millions de francs voit le jour chaque année dans leur seul secteur spécialisé des voies respiratoires.

Il est très vraisemblable qu'Epithelix obtienne une grosse part du gâteau. REACH encourage en effet pareillement la réduction des expérimentations animales. Elles sont permises uniquement tant qu'il n'existe pas d'alternative validée. A l'heure actuelle, Epithelix vise justement une telle validation par l'UE. Cela reviendrait presque pour la startup à une licence d'impression d'argent. Lorsque le test d'Epithelix sera validé, l'ensemble des offrants de produits chimiques se verront légalement dans l'obligation de l'employer à la place des expérimentations animales.

Cours venturelab adapté!

Dans le cas d'entrepreneurs avec un succès pareil à celui de l'équipe d'Epithelix, on peut rapidement se poser la question de savoir s'ils ont vraiment besoin de mesures d'accompagnement. Mais Samuel Constant parvient à dissiper de tels doutes. Il loue aussi bien le programme venturelab que l'assistance professionnelle en vue de l'obtention du label CTI Start-up. Les quatre fondateurs sont finalement tous des scientifiques et peuvent profiter d'une formation sur mesure dans les domaines des finances, de la stratégie ou de la propriété intellectuelle. Constant cherche d'autre part à relever des défis. Il trouve le coaching particulièrement utile lorsque les experts mettent le doigt de manière ciblée sur des points faibles supposés ou réels.

Il n'est pas étonnant alors avec une telle mentalité que l'entreprise ait mis en place, parallèlement à ses tests de tolérance de produits chimiques, un deuxième pilier. Sa méthode n'est pas utilisable uniquement pour engendrer du tissu sain. Si comme matériel de départ sont employées des cellules de patients souffrant de maladies des voies respiratoires, l'entreprise peut fabriquer des cultures de cellules avec du tissu présentant toutes les caractéristiques de la maladie respective. Epithelix offre déjà des produits pour la fibrose cystique, l'asthme ou la BPCO, vulgairement appelée poumon du fumeur.

www.epithelix.com

Label CTI – La voie du succès

Depuis 1996, l'Agence pour la promotion de l'innovation CTI décerne le **label CTI Start-up** à des startups à potentiel de croissance important. Plus de 150 de ces entreprises sont actuellement actives sur le marché. Les fondateurs sont intensivement assistés avant l'octroi du prix et sont soutenus dans des disciplines telles que le marketing ou le financement. Le programme s'adresse à des startups à orientation technologique. Une étude de l'Institut de Gestion Technologique de l'Université de Saint-Gall montre que ces mesures d'encouragement ont de l'effet. Elle compare des entreprises avec label avec des startups actives dans des secteurs technologiques semblables. Avec un taux de 83 pour cent d'entreprises encore actives aujourd'hui, la chance de survie des entreprises avec label est nettement plus élevée que dans le groupe de comparaison. Les détenteurs du label CTI affichent d'autre part une augmentation du nombre d'employés nettement plus significative et sont également largement en tête en matière de bénéfices et de chiffres d'affaires. Le fait qu'ils parviennent nettement mieux à convaincre les investisseurs de leur idée y contribue: ils engrangent sept à douze fois plus de capital-risque externe que les entreprises du groupe de comparaison. D'autres facteurs de réussite importants, qui résultent d'autant plus de l'assistance professionnelle, sont une différenciation plus nette des produits, une protection plus efficace des innovations et un meilleur marketing..

www.bbt.admin.ch/kti

Portrait d'un coach CTI



Fabrice Paradies

était déjà coach de la CTI pour Epithelix avant même que l'entreprise n'investisse ses propres locaux. Il possède une large expérience en matière de startups du secteur de la biotechnologie et connaît également des entreprises renommées agissant dans le monde entier: Paradies a été gestionnaire de projets chez Apoxis, une startup biotech du secteur de l'oncologie. Il est ensuite passé chez Eclosion, l'incubateur genevois pour startups du domaine des sciences de la vie. Il travaille aujourd'hui comme gestionnaire des alliances et de la concession des licences pour le groupe Debiopharm, un spécialiste du développement de produits bio-pharmaceutiques au niveau mondial.

Les femmes, l'avenir de l'entrepreneuriat

Les faits et chiffres en fournissent la preuve: les créatrices d'entreprises n'ont pas moins de succès que leurs pendants masculins – au contraire. Avant tout, elles font preuve de plus d'endurance et de persévérance. C'est, en effet, ce dont elles ont besoin, car dans la recherche d'investisseurs, elles sont toujours désavantagées par rapport aux hommes – pas seulement en Suisse.

La comparaison de la situation des femmes entrepreneures aux Etats-Unis et en Suisse a été organisée par Rudi Schreiber Kurtz, entrepreneuse américaine, et swissnex dans le cadre du venture leaders à Boston. 15 entrepreneuses et expertes de la région de Boston et cinq provenant de Suisse, ont eu la possibilité d'échanger leurs expériences. Il s'agissait de Ingrid Kissling, directrice du CTI, ainsi que les venture leaders Alexis Bosman, Bettina Ernst, Patriza Fischer et Barbara Yersin.

Attentes de croissance moins ambitieuses

Notamment dans le domaine de la haute technologie, le nombre de créatrices est toujours insignifiant – tant en Europe qu'outre-atlantique. Selon les participants de la discussion, ce fait est, entre autres, imputable à la prudence et à la modestie plus élevées par rapport aux attentes de croissance de leurs startups. Ce qui peut être positif d'un point de vue pragmatique, n'est souvent pas loin de la peur du risque!



Alexis Bosman (Université de Genève) a créé UpCell. Son projet porte sur des cellules embryonnaires humaines.



Bettina Ernst (EPF Zurich) est l'une des créatrices de Preclin Biosystems AG (portrait détaillé, voir les pages 1 à 3.



Patrizia Fischer (EPF Zurich) est l'une des créatrices du spin-off Pearltec. L'entreprise développe des fixations permettant une position du corps beaucoup plus confortable pendant l'IRM ou d'autres examens médicaux.



Ingrid Kissling dirige l'Agence pour la promotion de l'innovation CTI auprès de l'OFFT (Office fédéral de la formation professionnelle et de la technologie) depuis décembre 2007.



Barbara Yersin (EPF Lausanne) est l'une des créatrices d'une spin-off de l'EPFL qui est en cours de construction: Mingle Makers se consacre aux univers virtuels.

Le sport, école de gestion

La comparaison populaire avec le sport n'a pas manqué dans cette discussion: aux USA, l'introduction d'une loi demandant l'égalité des droits dans le cadre du financement des équipes sportives des enseignements supérieurs a eu des effets très positifs.

Avantage de l'endurance

Cette loi avait permis à de nombreuses étudiantes de développer leurs qualités de direction. Bettina Ernst, fondatrice et ancienne athlète, a ajouté que les femmes font preuve de plus d'endurance dans le sport, ce qui devrait leur procurer un avantage.

Ne pas toujours (devoir) être la meilleure

Ann Muray de l'entreprise américaine Dextrys croit que les femmes sont moins capables de se mettre en avant lorsqu'il s'agit de chercher des capitaux. Barbara Yersin a souligné l'importance de surmonter le faux antagonisme «fondatrice-femmes» et d'accepter les différences pour éliminer les obstacles liés à l'acquisition du capital d'investissement et de risque. Rachel Rochat de la start-up américaine Next Street Financial LLC s'est prononcée pour des processus moins formels et moins intimidants dans le cadre de l'acquisition du capital.

Manque d'échange entre les femmes

Selon Alexis Bosman de Genève, il y a également trop peu de possibilités de discuter avec d'autres entrepreneuses. Le cercle se ferme donc. Un nombre plus élevé d'entrepreneuses se répercute directement sur le nombre des futures entrepreneuses. Selon Rudi Scheiber Kurtz, vu l'interconnexion croissante de l'économie, la meilleure capacité des femmes à collaborer représenterait toutefois un atout non négligeable, dont les entrepreneuses usent trop peu.

Avec 500'000 tours vers la réussite

Leur moteur électrique atteint plus de 500'000 tours/minutes, tout en n'étant pas plus grand que deux boites d'allumettes. Dans le cadre de la mise en oeuvre de leur innovation, Martin Bartholet et Christoph Zwyssig de Celeroton AG, les 2 ingénieurs de l'EPFZ , ont profité d'un capital de départ de 130'000 francs mis à disposition par l'initiative venture kick. Auprès de venturelab, ils ont acquis les bases entrepreneuriales leur garantissant un démarrage réussi.

«C'est Johannes Kolar, notre professeur à l'Institut d'électronique, qui a fait le premier pas. Au printemps 2007, il m'a inscrit avec Martin Bartholet au cours venture challenge organisé par venturelab», se rappelle Christoph Zwyssig.

Le feu entrepreneurial s'est tout de suite déclenché chez Christoph et Martin. «Dans le cours venture challenge, nous avons pu élaborer un modèle d'entreprise pour notre projet Celeroton avec l'aide d'experts de premier plan».

> venture leaders – expériences et contacts comme capital de notre startup



Des entrepreneurs à très haute vitesse: Martin Barthollet (à gauche) et Christoph Zwyssig

Après le venture challenge est venu le temps pour le venture plan. Puis, l'occasion de mettre en pratique ce qu'ils avaient appris pour le concours venture 2008. Tellement bien qu'ils ont atteint la troisième place!

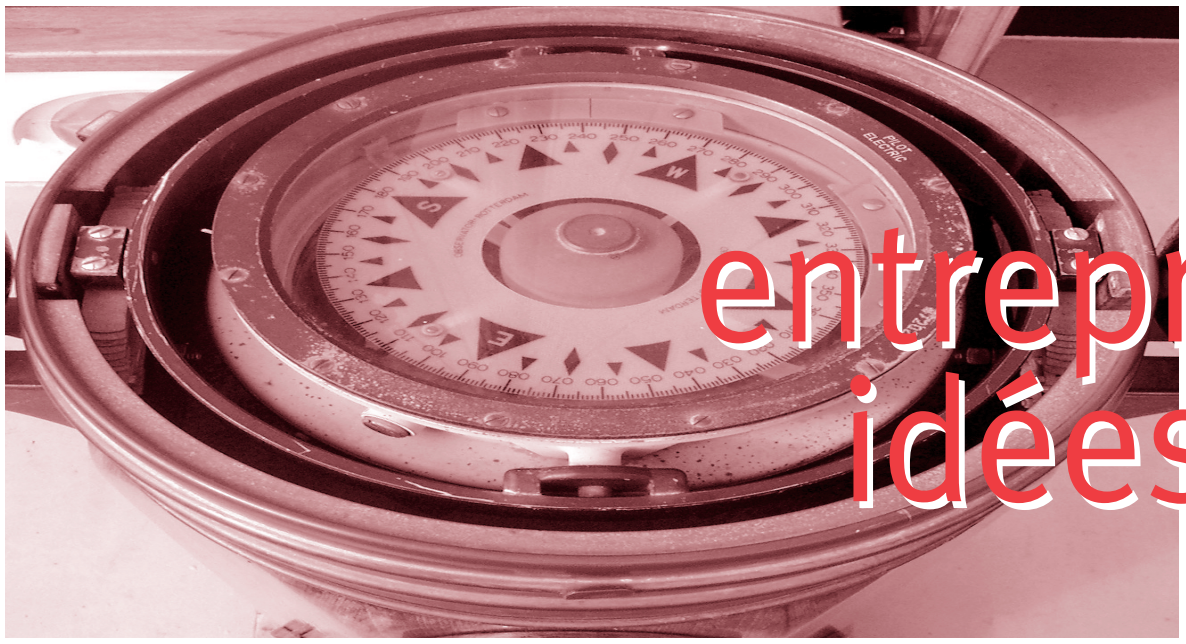
> «Grâce au venture challenge, nous avons pu élaborer un modèle d'entreprise pour notre projet Celeroton avec l'aide d'experts de premier plan.»

Les expériences et les contacts font également partie du capital d'une nouvelle entreprise. Martin Bartholet a été sélectionné avec 20 autres entrepreneures et entrepreneurs pour participer au venture leaders organisé par la CTI et venturelab à Boston.

Une entreprise en création a besoin de fonds. Celeroton (en français «tournant rapidement») a bénéficié du soutien de l'initiative privée venture kick. Celeroton figure parmi les premières entreprises qui ont pu s'assurer le montant maximum de 130'000 francs en 3 phases de 10, 20 et 100'00 francs.

Outre la préparation de leur avenir comme entrepreneurs, Christoph et Martin désirent finir leurs thèses de doctorat. Leur produit est prêt pour le marché. Les premières applications démontrent qu'ils sont sur le bon chemin. Par exemple, un moteur extrêmement compact et léger sera intégré au système de pressurisation de la cabine de «Solar Impulse», le projet de Bertrand Piccard.

Des améliorations sont également prévues: «Avec 50'000 tours par minute, nous sommes encore loin d'atteindre la dernière limite», souligne Christoph Zwyssig. La réussite de Celeroton continue donc à tourner à plein régime!



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 startup
- 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 startup, 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 misons sur une feuille de route précise et le recours aux meilleurs outils et experts. Profitez pleinement de 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

- 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 Startups 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'entrepreneur/euses 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 startup

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 plan (5 jours)

23, 27 février et 9,20 et 26 mars	**3 jours Lausanne 2 jours Genève**
4,8,12,18 mai et 4 juin	**3 jours Lausanne 2 jours Genève**
28 sept.,5,13,19 oct. et 2 novembre	**3 jours Lausanne 2 jours Genève**

venture training (5 jours)

12,13 janvier, 4, 5 et 6 février l	**Crêt Bérard (Puidoux VD)**
5, 6 et 27,28 et 29 mai	**Crêt Bérard (Puidoux VD)**
5, 6, 21, 22 et 23 octobre	**Crêt Bérard (Puidoux VD)**

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

VENTURE CHALLENGE

COURS SEMESTRIEL D'ENTREPRENEURIAT

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 startup 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 startup ou d'évoluer au sein d'une startup. 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 startup. 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 startup 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 startup
- Un réseau d'expert(e)s professionnel(le)s en Suisse
- Une kyrielle de trucs et astuces

venture challenge (cours semestriels)

Printemps 2009 dés le 17 février à Lausanne, Genève et Neuchâtel
Automne 2009 dés le 15 septembre à Lausanne, Fribourg et Yverdon

Consultez le programme détaillé sur www.venturelab.ch

venture ideas

Le module **«venture ideas»** est entièrement dédié à la mise en pratique fructueuse des idées d'entrepreunariat. 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 (1/2 journée)

EPFL : I&C GSA Entrepreneurship Pizza Talk Series le 3,10 et 24 octobre

EPFL : Innover, surprendre. séduire : l'aventure du Paléo Festival avec Daniel Rosselat, Fondateur et Directeur du Paléo Festival

Consultez le programme détaillé sur www.venturelab.ch



VENTURE CHALLENGE

Jour 1: Introduction
- Formation de l'équipe et présentation du projet de startup
- 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 startups
- 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 startups
- 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, évènements

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 startup
- 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 Startup
- Construire et gérer la startup
- Assumer la croissance
- Développer une stratégie d'expansion internationale

Jour 13: Financement
- Modes de financement des différentes phases d'une startup
- 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

venture kick: deux millions à disposition!

En onze mois seulement, l'initiative venture kick a soutenu 41 projets de startups en leur mettant à disposition 1,2 millions de francs au total. Cinq parmi eux ont été soutenus avec 130'000 francs. 20 entreprises ont déjà été créées.

Stefan Tuchschmid (VirtaMed AG) a été l'un des premiers à recevoir le montant total de 130'000 francs de venture kick en avril 2008. Son projet: un simulateur permettant un saut quantique dans la formation des médecins. En huit mois, VirtaMed est devenue une entreprise qui ne tardera pas à entrer sur le marché!

Pour Optotune, Manuel Aschwanden a présenté son zoom optique pour téléphones portables, très compact avec une épaisseur de quelques millimètres. Au mois d'août, l'équipe a franchi les étapes importantes pour recevoir les 130'000 francs. Optotune a également gagné le concours de business plan venture 2008. Les investisseurs sont prêts pour fournir une nouvelle génération de lentilles aux fabricants de téléphones portables.

Celeroton (voir l'article à la page 5) vient de l'EPFZ. Poken SA et RouteRank SA viennent de la Suisse romande. Le logiciel RouteRank créé par Jochen Mundinger, ingénieur de l'EPFL, cherche la meilleure route entre deux localités. L'outil prend en compte tous les moyens de transport. «Poken», le petit appareil de Stéphane Doutrioux, crée un lien entre les communautés Internet et la communication personnelle en servant de «carte de visite enrichie de fonctions électroniques».

En outre, la relève est très présente: huit nouveaux candidats se présentent chaque mois.: «Il y a suffisamment de bonnes idées méritant d'être lancées sur le marché. Un capital de départ de deux millions de francs sera également mis à disposition en 2009!» annoncent Beat Schillig et Jordi Montserrat, co-directeurs de venture kick.

VENTURE KICK
KICKSTART YOUR HIGHTECH BUSINESS

www.venturekick.ch

Evénements pour Startups

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

rezonance
Connaître. Comprendre. Communiquer.

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 Startup organisés par le DES 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 startup 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

RÉPUBLIQUE ET CANTON DE GENÈVE

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

Etat de Vaud — vaud.ch RÉGION DU LÉMAN

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

Neode
Parc scientifique et technologique Neuchâtel

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

the ark
l'incubateur

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

L'alumni de venturelab récolte prix et distinctions

Le palmarès des prix 2008 n'a pas fait exception à la règle! La plupart des vainqueurs des prix mettant l'accent sur l'innovation et la haute technologie sont membres de l'alumni venturelab.

Un panorama complet des prix sur le site de venturelab http://www.venturelab.ch/fr/GruenderPreise.asp et du portail PME de la Confédération http://www.kmu.admin.ch/adressen/00579/index.html?lang=fr

De Vigier www.devigier.ch

Lors de sa 20e édition, trois des cinq lauréats sont des alumni venturelab **Claudia Marcoli** (Nanovis AG) a reçu 100'000 francs pour le Nanocleaner, un appareil de nettoyage sans solvant éliminant les résidus d'encre des tampons d'impression à l'aide de nanotechnologies et a déjà été récompensé par le Prix européen de l'environnement EEP.
Epithelix: voir l'article de la page 4 ainsi que **Joysteer** (Haute école spécialisée de Bienne), qui propose un système électronique de commande de véhicule permettant aux personnes handicapées physiques de conduire une voiture.

Venture 2008 www.venture.ch

Parmi les 10 gagnants du concours Business plan organisé par les EPF et McKinsey:
Optotune: la startup de l'EPFZ (Manuel Aschwanden et Mark Blum, voir l'article sur cette page) a gagné le concours avec leur lentille révolutionnaire, tout juste devant **NeMoDevices** qui a obtenu également le ZKB Pionierpreis et **Celeroton** de Martin Bartholet et Christoph Zwyssig (voir l'article de la page 5). **Aleva Neurotherapeutics** (André Mercanzini, EPFL) permet des thérapies meilleures et moins chères pour des maladies neurologiques comme, par exemple, la maladie de Parkinson et **kringlan composites** (Niccolo Pini) propose un matériau permettant une diminution de 50 pour cent du poids des pneus de voiture, complète le Top Five.
Figurent également parmi les Top Ten: **Biodiagnostik** (Janine Antonov, Université de Berne), **HelvaLab** (Pierre-Jean Wipff) et **Preclin biosystems** (voir l'article aux pages 1 à 3).

La prochaine édition du prix aura lieu en **2010**.

Coup de Pouce de la Fondation Liechti www.fondation-liechti.ch/ entrepreneurs.html

Epithelix (article à la page 4) a gagné le concours 2008.

PERL

www.lausanne-region.ch/index.php

Le trophée PERL (Prix Entreprendre Région Lausanne) avec **Motilis, Logifleet** (Raphael Greppin), **EnAirys** (Sylvain Lemoufouet) et **Scanlight** (Nicolas Abelé)

IMD Startup Competition

www.imd.ch/programs/emba/programstructure/startup-competition.cfm?bhcp=1

Dans le cadre de la Startup Competition, l'IMD, récompense des startups particulièrement prometteuses, dont **DeltaRobotics** (Marc Thurner), **Mnemis** (Cyril Pavillard), **RouteRank** (Jochen Mundinger, qui a également reçu 130'000 francs de capital de départ chez venture kick) et **yXo** (Philippe Comte).

LIFT to Asia

www.liftconference.com

Six startups de la Suisse romande ont eu la chance de se présenter en Corée devant des partenaires potentiels et de participer à la conférence LIFT consacrée à l'Asie. Parmi elles:
Secu4 (Ralph Rimet), **Arimaz** (Pierre Bureau), **Pixelux** (Raphael Arrigoni) **Key Lemon** (Gilles Florey) et **Poken** (Stéphane Doutrioux).

Red Herring

www.redherring.com/topcompanies

Cinq des neuf sociétés informatiques suisses figurant sur la liste des 100 meilleures de la zone Europe, Proche Orient et Afrique, sont également alumni de venturelab: **LiberoVision, sonic emotion, Secu4, Museeka** et **Collanos.**

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