

SAVOIR

Lundi 26 mai 2008

START-UP -

Le lausannois Poken bouleverse les réseaux sociaux en ligne

La semaine dernière, Venture Kick a donné un coup de pouce de 100.000 francs à la jeune pousse. Route Rank est le deuxième lauréat.

gaspard Kühn

Imaginez la scène. Deux étudiants, Bob et Anna, se croisent dans un bar. «Veux-tu devenir mon amie sur Facebook?» lance Bob, un brin dragueur. Anna se laisse séduire par ce bellâtre au ton badin et lui glisse son nom à l'oreille, sésame pour retrouver sa trace sur la Toile. La soirée s'enflamme, les esprits s'échauffent, mais les regards se perdent dans une sortie agitée. Bob rentré bredouille à la maison, oublie le patronyme de la belle dans les bras de Morphée. Le lendemain, il s'échine en vain à remonter la piste virtuelle d'Anna. Face à ces petits drames quotidiens, une start-up lausannoise développe un produit qui pourrait révolutionner les sites communautaires: le poken. Ce porte-clés en forme de petit bonhomme, muni d'une main surdimensionnée, permet à deux utilisateurs de se retrouver facilement sur Internet. Lorsqu'ils se touchent, deux pokens échangent par ondes radio les informations sur leur propriétaire. La main peut ensuite se détacher pour se brancher sur le port USB de l'ordinateur. Le confort d'utilisation s'en trouve renforcé: plus besoin d'envoyer des emails, souvent reçus comme des spams, pour accéder à une page personnelle sécurisée. La Haute école spécialisée de Bienne soutient le projet

«Le produit est en cours de finalisation», révèle Stéphane Doutriaux, fondateur et CEO de Poken. «Nous sommes en train de coordonner la production en Asie avec un sous-traitant taiwanais. Mais nous assurons la conception et le design en Suisse, grâce à l'expertise de l'industrie horlogère et de la Haute école spécialisée de Bienne.» Si tout se passe bien, le porte-clés électronique sera lancé cet été à plusieurs milliers d'exemplaires. Et le mouvement devrait s'accélérer: «Rien que dans les pays occidentaux, les sites communautaires rassemblent 118 millions d'étudiants, qui constituent notre cœur de cible», poursuit l'entrepreneur d'origine québécoise. Des partenariats publicitaires pourraient faciliter cette diffusion à grande échelle. «Nous recherchons activement des marques qui seraient intéressées à offrir des pokens labellisés à leurs clients», confie Stéphane Doutriaux. Reste que cet ambitieux projet nécessite des fonds. Poken négocie actuellement une première ronde de financement, et une deuxième levée est prévue à l'automne. Surtout, le groupe a bénéficié du coup de pouce de Venture Kick: «Sans eux, nous n'aurions sans doute pas monté l'entreprise», se souvient ce diplômé de l'IMD. La semaine dernière, Poken a franchi la dernière étape de la compétition proposée par Venture Kick, raflant 100.000 francs au passage. A ses côtés, une deuxième start-up romande s'est vue primée. Ce second lauréat, Route Rank, reste toutefois plus discret sur son produit, afin de garder un avantage compétitif. Le groupe a développé un programme, prenant en compte tous les moyens de communication disponibles, pour faciliter le choix d'un itinéraire entre deux points. Venture Kick offre un mode de financement unique

C'est la deuxième fois que des entreprises lancées dans la compétition de Venture Kick sont récompensées par un don de 100.000 francs. L'initiative, lancée grâce aux efforts conjoints des fondations Gebert Rüt et Ernst Göhner, rejoints en mars dernier par Opo, permet à des ingénieurs issus des hautes écoles suisses de se lancer dans l'aventure entrepreneuriale (lire «L'Agefi» du 28 septembre 2007, du 19 et du 26 mars 2008). «Je ne connais aucun moyen de financement comparable en Suisse», indique Jochen Mündinger, fondateur et CEO de Route Rank. «Venture Kick n'est pas un prix, mais un mécanisme de financement», insiste son vice-président, Jordi Montserrat. Le principe est simple: les sociétés s'inscrivent, puis franchissent trois étapes de sélection, à chaque fois gratifiées par le versement d'une somme plus importante. Ces échéances fixes amènent les entrepreneurs à suivre un plan de route, qui finit par transformer une simple idée en modèle d'affaires viable. «Nous avons reçu 200 inscriptions cette année. Nous comptons distribuer 2 millions de francs 2008, par tranches successives de 10.000, 20.000 puis 100.000 francs.» A ce rythme, le tissu d'innovation helvétique va prendre un coup de fouet.