

Entrepreneurs de l'innovation

Cinq portraits de start-up formées par Venturelab

«La technologie améliore la vie des gens»



Alexandre Serov, fondateur d'Amaigo

Amaigo, une start-up fondée par Alexandre Serov, développe un appareil qui permettra d'améliorer l'imagerie médicale en dermatologie.

«Même lorsque je travaillais dans le milieu académique, j'ai toujours souhaité orienter mes recherches vers quelque chose de pratique.» Alexandre Serov, chercheur à l'EPFL a toujours pensé que ses recherches devaient, au final, devenir des produits: «Pour moi, la technologie doit servir aux gens.»

Né en Russie, ce spécialiste de l'optique biomédicale étudie la physique à l'Université de Saratov, jusqu'en 1996. Il

rejoint le laboratoire d'optique biomédicale de l'EPFL en 2002. Il y développe le prototype d'un nouvel appareil d'imagerie médicale, baptisé Laser Doppler. Cet appareil permet de visualiser la microcirculation dans les vaisseaux sanguins. Concrètement, lors d'interventions de chirurgie plastique comme des greffes, il offre la possibilité de contrôler que le greffon est bien irrigué.

«Je savais dès le départ que cette technologie avait un réel potentiel commercial. Créer une entreprise pour la vendre s'est imposé logiquement à moi.» Pour s'aguerrir, il suit, en 2005, la formation Venture Challenge et reçoit le Prix Venture Leaders en 2006. «Ces programmes m'ont aidé à développer mon esprit d'entrepreneur.»

Mais pour créer une start-up, l'esprit ne suffit pas, il faut également des fonds. Pour lancer Amaigo, il reçoit le soutien de Venture Kick en 2008. Résultat: «Le Laser Doppler est actuellement en test clinique.»

Venturelab: l'innovation créatrice d'emplois

Venturelab, un programme national de l'Agence fédérale pour la promotion de l'innovation (CTI), offre des modules de formation pour soutenir les jeunes entreprises innovantes et sensibiliser les étudiants au thème de l'entrepreneuriat.

Les cours sont gratuits, sur sélection, pour les projets ayant une forte composante innovation/haute technologie.

Venturelab travaille en étroite collaboration avec les écoles polytechniques fédérales, les universités et les hautes écoles spécialisées.

Plus d'informations: www.venturelab.ch

VENTURE IDEAS

Etudiants et entrepreneurs se rencontrent

Une journée interactive pour rencontrer des entrepreneurs exceptionnels, des experts et confronter vos propres projets.

VENTURE PLAN

Entrepreneurs en démarrage

Cinq jours sur un mois, 20 candidats sélectionnés par session. Outils indispensables à l'élaboration de la stratégie d'entreprise et la préparation du plan d'affaires.

VENTURE CHALLENGE

Etudiants, doctorants, post-doctorants

Un semestre pour acquérir le savoir-faire indispensable à la création d'une start-up.

VENTURE TRAINING

Entreprises opérationnelles

Séminaire de cinq jours sur un mois, 12 candidats sélectionnés par session. Accélération de la croissance d'une start-up.



«La renommée de l'EPFL nous aide à gagner en crédibilité»

Samuel Sonderegger a cofondé une start-up qui commercialise un appareil utile pour tester des composants en nanoélectronique.

Né en 1978, Samuel Sonderegger a commencé ses études de physique à l'EPFL. Après un an à l'Ecole normale de Lyon, il revient en Suisse pour réaliser sa thèse, à l'Institut de photonique et d'électronique quantiques de l'EPFL.

«Au milieu de mon doctorat, je me suis aperçu que je ne voulais plus faire de recherche fondamentale et travailler au sein de l'unité de recherche d'une grande entreprise ne me plaisait pas non plus: j'avais peur de trop perdre mon indépendance. L'idée de fonder ma start-up s'est imposée.»

Pour se former aux techniques entrepreneuriales, il suit, en 2006, la formation Venture Challenge, puis reçoit le Prix Venture Leaders en 2007. Son projet reçoit le soutien financier de Venture Kick en 2007. Finalement, en mars 2008, il cofonde avec Jean Berney, la start-up Attolight. Cette entreprise commercialise un appareil que Samuel Sonderegger a développé durant sa thèse: «Il s'agit d'un microscope électronique couplé à un laser ultrarapide, permettant d'observer les électrons en mouvement. D'une manière simplifiée, notre appareil est une caméra du nanomonde.»

L'appareil d'Attolight, vendu pour 1 million de dollars, intéresse en premier lieu les laboratoires de recherche académique. «Nous avons déjà une dizaine de ce type de clients potentiels dans le pipeline.»



Samuel Sonderegger, co-fondateur d'Attolight



Yves Loerincik, fondateur d'Ecointesys

«Nous étions rentables dès la première année»

Fondée par Yves Loerincik, Ecointesys est spécialisée dans les écobilans et l'analyse du cycle de vie des produits.

Merck Serono, Nestlé, France Telecom, Swisscom... Créée en mai 2006, Ecointesys compte déjà des clients prestigieux. Alors comment expliquer ce succès? «La prise de conscience environnementale nous a aidés», répond Yves Loerincik, fondateur d'Ecointesys.

Cette start-up vend aux entreprises des écobilans. «Nous analysons l'impact environnemental d'un produit ou d'une entreprise et proposons des solutions pour le réduire.» L'idée de lancer une entreprise sur ce principe est venue lors de la thèse d'Yves Loerincik, obtenue en 2006 à l'EPFL. «Vers la fin de mes études, nous étions plusieurs à trouver dommage de nous séparer et à perdre ainsi les compétences accumulées.» Pour se former aux techniques entrepreneuriales, il suit les formations Venture Plan et Venture Training, en 2006 et 2007. «Ces cours donnent une introduction à ce qu'est le métier d'entrepreneur, même si beaucoup de choses s'apprennent sur le tas.» Puis Ecointesys reçoit le Prix Perl et le soutien de Genilem. De quoi véritablement lancer l'entreprise. «Dès la première année, nous étions rentables, même si nous n'avons pas compté nos heures supplémentaires, sourit Yves Loerincik. Et, en 2008, nous prévoyons de réaliser un chiffre d'affaires proche du million de francs, pour une dizaine d'employés à temps plein.»

«J'ai toujours eu la soif d'apprendre»

Sylvain Lemofouet, fondateur de la start-up Enairys, a développé un nouveau type de batterie à air comprimé.



Sylvain Lemofouet, fondateur d'Enairys

«Tous les entrepreneurs ont un parcours différent. Le mien est clairement non linéaire.» Né au Cameroun, Sylvain Lemofouet a fait ses études à l'Ecole normale supérieure de Douala.

Six ans plus tard, il retourne à l'université. «J'ai toujours eu la soif d'apprendre», explique-t-il. Il quitte alors le Cameroun, en 2001, pour rejoindre la Suisse. Il débute en 2002 son doctorat, au Laboratoire d'électronique industrielle de

l'EPFL. Durant son travail de thèse, il développe une batterie à air comprimé. L'idée est simple: on utilise l'énergie éolienne ou solaire pour comprimer l'air dans une bombonne. La nuit, cette énergie fait tourner un générateur au moyen du souffle de l'air qui sort de la bombonne.

En 2006, lorsqu'il termine sa thèse sur le sujet, Sylvain Lemofouet n'est pas satisfait: «Nous avons des résultats très encourageants, mais pas de produit fini. Or moi, j'aime aller au bout des choses.» Il propose donc à l'EPFL de poursuivre le développement de sa batterie, en créant la start-up Enairys. Le projet séduit.

Mais, Sylvain Lemofouet reste conscient de ses limites: «J'avais le handicap de n'avoir qu'une formation technique et pas du tout entrepreneuriale.» Il suit donc la formation Venture Challenge et reçoit le soutien financier de Venture Kick et en 2008 celui de la FIT. De quoi véritablement lancer Enairys.

«Notre produit n'existait nulle part ailleurs»

La start-up RouteRank, fondée par Jochen Munding, développe un logiciel permettant de mieux planifier ses voyages. GPS, Mappy, GoogleMap... Les logiciels et appareils permettant de trouver la meilleure route entre deux localités sont légion. «Mais, jusqu'ici, aucun d'entre eux ne permettait d'entrer plusieurs modes de transport. Notre algorithme analyse toutes les possibilités pour trouver le trajet le plus économique ou écologique», explique Jochen Munding. Développé lors de sa thèse au laboratoire d'informatique et de communication de l'EPFL, cet algorithme a abouti au dépôt d'un brevet et à la création de l'entreprise RouteRank en 2007.

Pour se former aux techniques d'entrepreneur, Jochen Munding avait pris le soin, en 2006, de suivre la formation Venture Challenge. «Ces cours m'ont ouvert les yeux sur les choses importantes à connaître pour lancer son entreprise.» La start-up a reçu le soutien de Venture Kick en 2007 et 2008, et remporté le Prix Venture Leaders, ainsi que le «IMD start-up compétition» en 2007. De quoi accélérer le développement de l'entreprise.

«Notre business model se compose en deux parties, explique Jochen Munding. Premièrement, nous proposons sur Internet un service, financé par la publicité et gratuit pour l'utilisateur, qui permet à quiconque de trouver le meilleur trajet entre deux localités. Ensuite, nous vendons notre logiciel à des entreprises de transport.»



Jochen Munding, fondateur de RouteRank