

Les sociétés incubatrices, à

On a beaucoup parlé de la «nouvelle» économie. On l'a décrite en pleine effervescence, génératrice d'emplois et de gros profits. Alors que certains observateurs constatent aujourd'hui un essoufflement de ce secteur, d'autres restent optimistes. C'est le cas de certaines sociétés *incubatrices*, qui offrent à de jeunes *start-up* les moyens de se développer. Misant sur le mariage des hautes technologies et d'un personnel très qualifié, ce genre d'entreprises s'ouvre aux universitaires. C'est, notamment, le cas de *myQube*.



myQube
26, rue Maunoir
1207 Genève
T 022 849 10 00
F 022 849 10 99
www.myqube.com

D

ANS le jargon de la nouvelle économie, les *incubateurs* sont des sociétés qui offrent à de jeunes entreprises, jugées prometteuses, certains services indispensables à leur essor. La contrepartie est une participation au capital, plus ou moins gourmande selon l'incubateur. La raison d'être de ce tutorat? Gagner du temps dans un univers où rapidité rime avec succès. Vittorio Palmieri, manager de myQube et ancien directeur de projet au CERN, l'explique ainsi: «*Dans la nouvelle économie, les premiers à développer un projet acquièrent vingt à quarante fois plus de parts de marché que les autres. Une bonne idée risque donc d'être récupérée et copiée. Ceux qui l'ont conçue ne peuvent pas se permettre de perdre du temps en tâches d'organisation. Nous sommes là pour accélérer tout le processus de mise en route à travers les services de support et le financement.*» Avec la rapidité, la présence internationale est elle aussi jugée indispensable. «*Si l'idée est géniale, elle ne se vendra pas seulement en Suisse, mais dans le monde entier. Grâce à notre présence internationale, nous permettons à l'entreprise d'être immédiatement présente partout.*»

Incubateur et start-up: un mariage de raison

L'émergence des sociétés incubatrices est ainsi venue répondre à un besoin du marché. L'offre a rencontré sa demande. Les créateurs d'idées n'étant a priori ni des gestionnaires ni des spécialistes en relations publiques, ils trouvent auprès de l'incubateur les moyens pratiques de se développer. Mise à disposition des locaux, garantie d'un financement, carnet d'adresses: les sociétés incubatrices apparaissent comme l'indispensable levier de réussite d'une jeune entreprise.

Evidemment, la start-up peut apparaître comme le parent pauvre de cette relation. Encore embryonnaire, sa marge de manœuvre est faible



PHOTO: OLIVIER VOGELANG

pour négocier la participation de l'incubateur au capital. Le pourcentage peut varier entre 10 et 30% — selon un article du *Monde* du 13 décembre 2000 — myQube disant pour sa part retenir au départ 50% sur le capital des start-up incubées pour réduire le pourcentage au fur et à mesure du développement de la société.

La qualité des partenaires: un atout décisif

Une fois l'accord conclu et les services de base assurés, la réussite d'une start-up dépend de multiples facteurs. Parmi eux, le réseau de connaissances peut apparaître comme un atout décisif. La qualité et le renom des partenaires et des investisseurs peuvent jouer un grand rôle dans la crédibilité dont sera entouré le projet en développement. L'originalité de myQube est d'avoir réuni de gros bonnets de l'industrie «*des sociétés réelles*», précise Vittorio Palmieri, et non des *nébuleuses financières*: Pirelli, Benetton et Merrill Lynch ont, avec d'autres, participé au fonds de financement de myQube qui s'élève

la recherche de profils rares



à 100 millions d'euros. Parmi les partenaires, on trouve Arthur Andersen, Andersen Legal et Sun Microsystems.

Créé en mars 2000, myQube a ainsi participé en un an à la création de dix start-up, dont quatre sur le sol genevois. Ces quatre projets ont été retenus sur les mille idées présentées en quelques mois à l'incubateur. Dans un premier temps, cent ont fait l'objet d'une étude de faisabilité. Une analyse du marché et des clients potentiels, un calcul financier aboutissent à l'établissement d'un *business-plan*. Si ce dernier évalue que le projet peut être rentable dans un laps de temps de dix-huit mois, l'idée est retenue. Dans le cas contraire, elle est rejetée.

En plus de Genève, myQube possède des bureaux à Milan (siège de la société), Munich, Bruxelles, Helsinki et Palo Alto. En quelques mois, l'entreprise a recruté 350 personnes; 25 travaillent pour myQube et les autres ont été recrutées pour les start-up. «Elles ont été choisies une par une, indique Vittorio Palmieri. Car la véritable valeur de notre société, ce sont les gens.»

L'anglais et l'informatique, indispensables

Quel est alors le profil idéal selon myQube? Que ce soit du côté incubateur ou du côté start-up, «il faut être brillant. Un parcours scientifique est souvent avantageux, mais ce n'est pas obligatoire. Notre alphabet étant l'informatique, le candidat doit être très à l'aise dans ce domaine. Les ingénieurs, les chimistes, les biologistes mais aussi les économistes sont les bienvenus». Cette année, l'incubateur continue de recruter. Vingt à trente personnes seront engagées, pour myQube ou pour l'une des start-up parrainées, avec ou sans expérience professionnelle. La langue de travail est l'anglais et les candidats doivent être prêts à voyager. De plus, une dizaine de stagiaires — qui peuvent être des universitaires en cours d'études — sera accueillie, pour une période de deux à trois mois. Si le stage n'est pas ou faiblement rémunéré, la personne engagée se verra, elle, garantir un salaire attractif.

SOPHIE DAVARIS ●

Medabiotech: la multidisciplinarité fait la force

Medabiotech est également une société incubatrice, spécialisée dans le domaine des biotechnologies. Créée en 1998, elle a parrainé une quinzaine d'entreprises. Parmi elles, GeneBio — start-up de bioinformatique qui commercialise la base de données sur les protéines constituée par l'Université de Genève. Medabiotech a aussi servi de structure de management à NovImmune et a récemment recruté pour elle son directeur. Fondée par le chercheur genevois Bernard Mach, NovImmune vise à valoriser les brevets du département de génétique et de microbiologie de la Faculté de médecine de Genève dans le domaine des traitements des maladies autoimmunes et du contrôle immunologique, notamment lors de transplantations.

Medabiotech mise sur la multidisciplinarité. Cathy Lawi, fondatrice et directrice de l'incubateur, est docteur en pharmacologie. Jeremy Lack, directeur, est avocat et possède également une formation scientifique. Les autres collaborateurs sont chimistes, biochimistes et biologistes. Medabiotech accueille des stagiaires et envisage de recruter dans six mois environ cinq personnes.

SDA

Medabiotech

Technology Management Company
26, boulevard helvétique – 1207 Genève
T 707 06 54 F 707 06 52

Nouvelle session du cours d'entrepreneurs Réservé aux «E2Be»

Une formation scientifique de pointe, c'est remarquable. Si elle est complétée par une formation en entrepreneurship, c'est encore mieux. Le cours d'entrepreneurs de CREATE apporte cette dimension complémentaire aux «E2Be» (= «Entrepreneur to Be»).

Le cours CREATE, donné par des entrepreneurs et orienté vers la pratique, est gratuit et ouvert aux étudiants, doctorants, assistants et enseignants de toutes les universités, écoles polytechniques et HES de Suisse, quelle que soit leur discipline scientifique, qui ont un projet de start-up high-tech ou qui rêvent simplement de devenir entrepreneurs.

La date limite pour l'inscription à la prochaine session (mars 2001) du cours est le 10.2.2001.

Formulaire d'inscription et enseignements:
irene.boyer@epfl.ch
T 021 693 58 83.

Dr Raphaël Cohen
Directeur du cours d'entrepreneurs
CREATE@E.P.F.L.