



Sven Ringger,
fondateur d'Eteach.

Le secteur
de l'e-learning est
encombré mais la
société a quelques
beaux contrats.

Eric Dubouloz (à g.)
et Pietro Godenzi, les
deux fondateurs
d'Ecoservices. Un
marché de niche
mais prometteur.



Bonne nouvelle: la Suisse romande fourmille toujours de start-up

Pour la douzième fois, le Prix Strategis récompensera une entreprise romande innovante. La fin de la nouvelle économie n'a pas refroidi l'ardeur des entrepreneurs. Les bonnes idées sont nombreuses, tout comme les compétences. La preuve avec les quatre finalistes 2005.

Par **Olivier Toublan**

Après le krach de la nouvelle économie, mi-2000, les pronostics étaient pessimistes. Les étudiants romands, qui ne brillaient guère par leur esprit entrepreneurial, n'allaient-ils pas être définitivement dégoûtés et renoncer pour de bon à lancer leur propre entreprise? Cinq ans plus tard, la réponse est heureusement négative. Certes, les vocations sont moins nombreuses, certes, les financements sont nettement plus difficiles à décrocher, mais force est de constater que les bonnes idées

restent abondantes, que le réservoir de talents issues de nos grandes écoles demeure vaste et que les bons projets trouvent toujours des capital-risqueurs d'accord de se lancer dans l'aventure. La preuve avec les quatre finalistes 2005 du Prix Strategis, qui résument assez bien la diversité et la richesse des jeunes pousses romandes.

Ecoservices

Le développement durable n'est pas qu'une mode. Les entreprises qui s'intéressent à ce créneau ne cessent de se multiplier, avec plus ou moins de bonheur. C'est le cas d'Ecoservices, un bureau d'ingénieurs genevois qui propose aux chantiers de construction de gérer leurs déchets (transport, stockage, élimination, etc.).

Le problème pourrait paraître anodin, il ne l'est pas. Il y a sept ans, quand Eric Dubouloz et Pietro Godenzi décidèrent de fonder Ecoservices, le taux de recyclage

des déchets sur les chantiers atteignait péniblement 15%. On imagine sans peine la pollution.

Grâce à la prise de conscience des promoteurs, aux pressions politiques, il frôle aujourd'hui les 60%. Et ce n'est qu'une étape: la loi contraindra, un jour ou l'autre, les chantiers à recycler 100% de leurs déchets.

Pour Ecoservices, une telle évolution est prometteuse. Mais le pari n'est pas gagné d'avance, car la concurrence est déjà rude, même sur un créneau aussi étroit. Essentiellement active sur Genève, l'entreprise doit d'ores et déjà faire face à des sociétés françaises, qui offrent un service, certes moins haut de gamme, mais surtout moins cher.

Eteach

Dès l'arrivée du net, le consensus était clair: les nouvelles technologies allaient révolutionner l'enseignement et la formation. Et cela sans contrainte de temps

ni d'espace. Dix ans plus tard, les écoles virtuelles sont devenues réalité. C'est dans ce créneau, l'e-learning, que s'active Eteach.

La jeune pousse vaudoise, fondée en 1995 par Sven Ringger et Pierre Küffer, propose à des entreprises, comme la Banque Cantonale Vaudoise ou Lancôme, la réalisation virtuelle de leurs formations spécifiques. Le groupe cosmétique, par exemple, forme actuellement ses 45 000 conseillères de beauté grâce à aux cours développés par Eteach.

Seul problème pour la start-up, la niche de l'e-learning commence à être passablement encombrée. En fait, l'entreprise se trouve aujourd'hui à la croisée des chemins et doit décider de sa stratégie: se concentrer dans le sur-mesure pour de grosses entreprises ou proposer des solutions plus standards pour les PME? La société hésite encore. Pourtant, cette redéfinition de sa stratégie est une véritable question de survie. →

Bonne nouvelle: la Suisse romande fourmille toujours de start-up



Avec Sourcingparts, Paul de la Rochefoucauld a mis en place un eBay pour industriels.



Les deux cofondateurs de Wisekey, Carlos Moreira (à g.) et Malcom Hutchinson (à dr.), vont toucher le jackpot.

WIS@key

Le Prix Strategis

Depuis 1993, le Prix Strategis récompense les jeunes entreprises romandes. Mis sur pied par Espace Entreprise, une organisation d'étudiants de HEC Lausanne, en collaboration avec Bilan et les cabinets de consultants Ernst & Young, Deloitte et Bfb, ce prix se focalise cette année sur les entreprises de services. Le jury, présidé par Alexandre Zeller, grand patron de la Banque Cantonale Vaudoise, s'est réuni une première fois fin septembre pour déterminer les finalistes. Il décidera dans quelques jours, après audition des dirigeants des quatre entreprises retenues, du nom du vainqueur. Qui sera annoncé officiellement lors de la remise du prix, le 15 novembre, à l'Université de Lausanne. Tous les lecteurs de Bilan sont cordialement invités.

Sourcing Parts

Tout le monde connaît le modèle d'échange proposé par eBay: une place de marché virtuelle sur laquelle ses membres peuvent vendre et acheter tout ce que bon leur semble. eBay ne possède rien en propre, mais facture une petite commission sur chaque transaction, payée par le vendeur.

Ce qui est possible pour des particuliers l'est aussi pour les acheteurs des grandes entreprises. Plutôt que de lancer force appels d'offres, autant le faire sur une plate-forme électronique d'échange et laisser ensuite les différents fournisseurs présenter leurs propositions. C'est une «place de marché» de ce type, pour équipements industriels, qu'a développée Sourcing Parts.

Fondée il y a cinq ans par Paul de la Rochefoucauld, Sourcing Parts a survécu à l'éclosion de la bulle internet. Bulle

qui a eu un bon côté: la plupart de ses concurrents ont disparu dans la tempête. Reste aujourd'hui un marché au potentiel énorme, qui se concrétise dans la croissance affichée par la jeune pousse genevoise. Elle se targue de 42 000 clients, en augmentation de 200 par semaine. Intéressés, des investisseurs ont misé 8 millions de francs dans l'aventure. Les premiers bénéfices sont attendus l'année prochaine.

Wisekey

Tout le monde, en Suisse romande, est à la recherche des Logitech et des Kudelski de demain. Eh bien, ce successeur pourrait bien se nommer Wisekey. Non seulement l'entreprise a réussi à lever 24 millions de francs auprès d'investisseurs privés, mais elle a aussi établi l'année passée un partenariat très médiatique avec Microsoft et elle sera prochainement cotée au

Nasdaq, la bourse des valeurs technologiques américaines.

Comment expliquer ce succès? L'arrivée des nouvelles technologies a entraîné d'énormes besoins de sécurisation des informations transmises, qui nécessitent des solutions fiables, pratiques et bon marché. Ces solutions, Wisekey les a développées.

La start-up genevoise a créé un système de cryptage qui permet de garantir l'identité des personnes à l'origine d'une transaction, que ce soit un virement bancaire, un e-mail ou un vote. Encore essentiellement utilisé par les gouvernements, ce «certify ID» sera très probablement, un jour ou l'autre, également adopté par des plates-formes de commerce électronique comme eBay. D'où un potentiel commercial gigantesque. Un potentiel que Wisekey résume bien: nous avons déjà vendu plus de 200 000 «certify ID», nous en serons à 1 milliard dans dix ans! ■