

Entreprises romandes & Innovation Paraît chaque mardi

En 2012, l'expert en brevets P&TS a fait le tri parmi 280 inventions présumées

> **Start-up** Alors que le marché suisse de la propriété intellectuelle stagne, la PME neuchâteloise a cru de 20% en 2012

> Le nouveau tribunal a résolu 43 litiges

Marie-Laure Chapatte

Une chaussure de ski sur la table, dans cette belle demeure sous la gare à Neuchâtel. Une chaussure futuriste. Plutôt un chausson à l'intérieur d'une coque dure, que l'on peut retirer et avec lequel on pourrait éviter de glisser sur une terrasse en station ou conduire sa voiture par exemple. «C'est avec cette étrange chaussure que le fondateur de Dahu, une jeune société fribourgeoise spécialisée dans les souliers de ski, est venu nous voir il y a quelque temps», raconte Christophe Saam. Il y a quinze ans, ce diplômé de l'EPFL et agent en brevets a fondé le cabinet P&TS à Neuchâtel. Depuis, il conseille des sociétés sur leurs innovations et la protection de ces dernières par le biais de la propriété intellectuelle.

La machine s'enclenche alors, la PME neuchâteloise examine la concurrence pour voir si l'innovation n'empiète pas sur des brevets existants. «Pour Dahu, le concept a été très légèrement modifié puis nous avons identifié l'élément d'innovation sur lequel nous appuyer pour les brevets, à savoir le point d'accroche sur lequel vient se fixer la chaussure, à la hauteur de la malléole», explique le spécialiste. «Une start-up n'a pas les moyens de tout breveter, ajoute Nicolas Frey, fondateur de Dahu. L'expertise de P&TS a permis de se focaliser sur les éléments clés.»

Entre 3000 et 4000 francs seront alors nécessaires à la start-up pour déposer une demande provisoire, «une étape indispensable pour pouvoir parler librement avec la presse ou les investisseurs sans se faire gruger», estime le spécialiste. La demande définitive doit intervenir dans l'année qui suit, puis encore dix-huit mois sont accordés pour déterminer la couverture par pays. Pour l'Europe, la facture finale s'éle-



Christophe Saam, fondateur de P&TS, avec la chaussure innovante de la société fribourgeoise Dahu: «Avec les start-up, on a le sentiment de participer, ou non, au succès de l'entreprise.»
NEUCHÂTEL, 18 FÉVRIER 2013

vera environ à 30 000 francs et il faudra rajouter 20 000 pour les Etats-Unis.

Combien sont-elles chaque année à se présenter dans ce cabinet neuchâtelois – des leaders romands du domaine –, certaines d'avoir décroché la lune? «En 2012 par exemple, nous avons accueilli

«La majorité des affaires se traite hors des tribunaux, notamment via des accords de licence»

280 annonces d'innovation, mais après étude, nous avons déposé 150 brevets, faisant des déçus au passage», détaille Christophe Saam. L'entreprise neuchâteloise, qui emploie 24 collaborateurs, avec sa petite société sœur dédiée aux marques, a réalisé une «très bonne année» 2012, avec une croissance de 15 à 20% pour un chiffre d'affaires avoisinant les 6 à 7 millions de francs.

«Si le marché des brevets est en croissance au niveau mondial, ce n'est pas le cas en Suisse», souligne le

dirigeant, rappelant que des statistiques précises n'existent pas en la matière. Seul chiffre facilement vérifiable: le nombre de litiges réglés par le nouveau Tribunal fédéral des brevets basé à Saint-Gall. Pour son premier exercice, en 2012, le tribunal a résolu 43 cas en procédure ordinaire et Christophe Saam, tout comme son collègue Giovanni Gervasio, fait partie des juges suppléants qui peuvent être amenés à trancher (3 à 5 juges en fonction de la complexité du cas). Ce nouveau tribunal efface enfin la jungle des tribunaux cantonaux, parfois dépassés par la complexité technique des protections des brevets. «C'est une avancée importante mais il faut savoir que la majorité des affaires se traite hors des tribunaux, notamment via des accords de licence ou le paiement de royalties», poursuit le spécialiste.

Dès 2014, l'Union européenne devrait se doter d'un brevet unitaire, ce qui permettrait d'éliminer la fastidieuse étape de la traduction. «Celui-ci augmentera l'effet dissuasif du brevet car aujourd'hui, une société est obligée d'attaquer dans chaque pays alors qu'à terme, elle pourra se référer à une seule instance pour protéger son invention», explique-

l-il. Le tribunal suisse perdra-t-il alors son attractivité, les détenteurs de brevets préférant d'abord lutter sur la scène européenne? «Cette question est ouverte. S'il est reconnu par les entreprises comme un tribunal fournissant des décisions bien motivées, alors il pourra se positionner face à la Cour européenne. Dans le cas contraire, il pourrait perdre son intérêt», analyse le fondateur de P&TS.

Celui-ci vit son métier avec passion, car il mélange la technique et le droit, le terrain et la procédure. «Nous comptons dix ingénieurs dans notre équipe et notre crois-

sance est freinée par la difficulté de recruter aujourd'hui. Il faut être extrêmement polyvalent.» D'une chaussure de ski à une valve cardiaque en passant par les logiciels de tous types (sa spécialité), P&TS s'est fait, à sa création il y a quinze ans, une place auprès de grands groupes (Swisscom ou Tag Heuer par exemple). Aujourd'hui, elle séduit toujours plus les start-up. «C'est un marché difficile, où l'argent est moins abondant, mais où le défi est encore plus intéressant: on a le sentiment de participer, ou non, au succès de l'entreprise.» Cela se vérifiera-t-il avec Dahu ces prochaines années?

Dahu réinvente la chaussure de ski

Concurrencées par l'américain Apex entre autres, les chaussures de ski novatrices (chausson dans un exosquelette) de Dahu seront fabriquées dès cet été en Italie. «En Suisse, les six pièces injectées coûtaient aussi cher que l'ensemble de la chaussure en Italie, où il existe en sus un énorme savoir-faire dans la chaussure de ski», confie Nicolas

Frey, fondateur de la société fribourgeoise, qui emploie quatre collaborateurs. La commercialisation du produit (le prix de vente sera normalement inférieur à 700 francs) démarrera à l'automne 2013, avec des distributeurs dans plusieurs pays (Allemagne, Angleterre, Italie, etc.) et la Suisse en vente directe. **M.-L. C.**

«Les bons entrepreneurs sont rares en Suisse»

> **Capital-risque** Pour le directeur du fonds Venture Incubator, les projets viables trouveront toujours du financement

En 2001, ABB, la banque Pictet, Nestlé, Novartis, Credit Suisse, ABB, Hilti, Sulzer et trois autres actionnaires ont chacun investi 10 millions de francs pour créer la société de capital-risque Venture Incubator. Son but: investir dans des start-up suisses via un fonds de 101 millions de francs. Entretien avec Alain Nicod, directeur de la société de gestion VI Partners et cofondateur de LeShop.

Le Temps: Plusieurs start-up ont récemment levé des fonds. Est-il plus facile actuellement de trouver du financement?

Alain Nicod: Non, au contraire.

Le monde du capital-risque est moins enclin à financer des start-up lors de leurs premiers tours de table. La tendance reste à la baisse depuis 2008-2009. Les investisseurs interviennent

plus tardivement dans la vie des sociétés.

– Pourtant, Endosense, dans laquelle VI Partners a investi, est parvenue à lever 37 millions en décembre dernier...

– Les très bons projets trouveront toujours les moyens de se financer quel que soit l'état du capital-risque.

– Qu'en est-il en matière de revente de vos participations?

– J'ai l'impression qu'il y a un peu plus d'appétit de la part des grands groupes, essentiellement américains, pour racheter des start-up. Au final, le savoir-faire helvétique est souvent acquis par des sociétés étrangères.

– Combien d'investissements ont été réalisés depuis 2001? Quels ont été les plus beaux succès?

– Nous avons réalisé 35 investissements depuis 2001 et vendu 14 entreprises pour une somme totale de 59 millions de francs. Notre

principal échec est lié à la société zurichoise Esbatech suite à ses résultats cliniques. Parmi les succès, il y a Endoart, HPL ou Picodrill. Actuellement dans notre portefeuille, des sociétés se portent très bien à l'exemple de la société genevoise Endosense, spécialisée dans le traitement des fibrillations cardiaques. Elle démarre sa commercialisation. Grâce à son instrument d'analyse en temps réel du parc informatique, la société lausannoise Nexthink est en pleine expansion internationale. Neocutis a acquis une forte position dans la dermato-cosmétique aux Etats-Unis.

– Comment trouvez-vous ces perles rares?

– Chaque année, nous recevons entre 200 à 300 demandes de financement. Nous allons sur le terrain pour rencontrer des start-up. C'est ce qui me plaît dans ce métier. Et c'est comme cela que je fais la connaissance parfois de personnes exceptionnelles. J'atta-

che beaucoup d'importance aux qualités de l'entrepreneur. Il doit savoir gérer le quotidien avec fermeté, être réaliste, être un bon vendeur et pouvoir communiquer son optimisme.

– Les qualités de l'entrepreneur l'emportent-elles sur la technologie?

– Oui. La technologie ne fait pas défaut en Suisse. Par contre, les bons entrepreneurs sont plus rares. C'est une question culturelle. Dès le plus jeune âge, il faudrait arrêter de réprimander ceux qui sortent du lot. Encourageons plutôt l'audace, le risque et le courage sur les bancs de l'école et à la maison.

– Comment expliquez-vous que les start-up suisses peinent à se muer en PME ou en multinationales?

– Les entrepreneurs aiment démarrer un projet. Après cinq à dix ans, une fatigue s'installe et certains veulent faire fructifier leur investissement de départ et, parfois, recréer un nouveau projet. C'est le

début de l'aventure entrepreneuriale qui les motive. La suite demande d'autres compétences en matière de vente, de marketing ou de développement de produits que les fondateurs d'une start-up ne possèdent pas nécessairement.

– Que manque-t-il en Suisse pour stimuler le capital-risque?

– L'Etat peut jouer un rôle indirect très fort en octroyant des déductions fiscales aux investisseurs qui financent des start-up lors du premier tour de financement. Le capital-risque serait dès lors beaucoup plus attractif pour les grands preneurs de risque. Les programmes étatiques, à l'exemple de la CTI, sont également fondamentaux. Je suis d'ailleurs membre du conseil de l'association CTI Invest. J'ai envie de mentionner ce que m'a dit un ami vigneron pour expliquer ma profession d'une manière imagée: «Si les sous sont ronds, c'est qu'ils sont faits pour rouler.»

Propos recueillis par Ghislaine Bloch

Le chiffre

2

Les deux premiers labels 2013 de la Commission fédérale pour l'innovation (CTI) ont été attribués la semaine dernière à deux sociétés romandes. La première, Bcomp, est fribourgeoise et établie dans l'incubateur Fri Up. Elle développe des matériaux révolutionnaires à base de fibres de lin pour remplacer, notamment, le bois des noyaux de skis. Cette technologie offre de nombreuses possibilités d'application. La seconde, Iprov, est lausannoise et a été fondée en 2010. Elle développe une technologie pour engendrer de l'innovation assistée par ordinateur. (LT)

Radar

Tweasy

La start-up neuchâteloise Tweasy a signé un partenariat avec GastroNeuchâtel. Grâce à la plateforme de la société, les habitants peuvent connaître les menus du jour dans les restaurants et réserver leur table directement via l'application, disponible sur iPhone et Android. Fort de ce nouveau partenaire, Tweasy, dans laquelle a investi Debiopharm Management, ambitionne de lancer par la suite une carte de fidélité pour tous les commerçants en Europe. (LT)

Integrasolar

Le spécialiste du micro-onduleur, Enphase Energy, a signé un partenariat local avec la société valaisanne Integrasolar. Ce spécialiste des installations photovoltaïques établi à Martigny commercialisera les solutions du groupe français en Suisse, en ciblant tout particulièrement le secteur tertiaire. Après Lyon et Londres, Enphase développe ainsi sa présence en Europe. (LT)

Anergis

La société lausannoise Anergis a annoncé l'arrivée de deux nouveaux directeurs. Gilles Della Corte et Eva Castagnetti rejoignent respectivement la direction du développement clinique et du développement de produits. La société a développé un traitement rapide contre l'allergie au pollen de bouleau. Elle cherche désormais à développer de nouveaux vaccins pour lutter, par exemple, contre les allergies aux acariens et aux graminées. (LT)

Kireego

La société d'Epalinges (VD) Kireego sera l'une des 25 start-up finalistes retenues par le Web Summit de Londres, le 1er mars prochain. Kireego est une application permettant à une communauté de commerçants indépendants de gérer gratuitement leurs promotions. Cette carte de fidélité virtuelle offre d'autres prestations et est, pour l'instant, disponible en version bêta. (LT)

Agenda

Jeudi 21 février

● Midi de la Chambre de commerce d'industrie et des services de Genève, à 12h.

www.ccig.ch

● Rencontre Lean Startup and Venture Capital à University of Business & International Studies, à Genève, avec la participation d'Index Ventures, à 19h.

Dimanche 24 février

Présentation publique des résultats du Start-up Week-end de Lausanne au Rolex Learning Center, dès 16h.

<http://lausanne.startupweekend.org>