



# venturelabnews

«venturelab», une initiative de l'agence pour la promotion de l'innovation CTI, offre des modules de formation conçus sur mesure pour soutenir les jeunes entreprises innovantes et sensibiliser les étudiant(e)s au thème de l'entrepreneuriat, en étroite collaboration avec les EPF, les Universités et les HES.

## EDITORIAL

### L'enthousiasme pour le défi entrepreneurial

Seul celui qui est capable d'innover peut réussir dans le contexte de la concurrence internationale. Il faut entre autres permettre aux découvertes les plus récentes de la recherche d'arriver rapidement sur les marchés, obtenir des revenus croissants et créer des emplois. Pour répondre à ces défis, l'Agence pour la promotion de l'innovation CTI, a mis sur pied des instruments pour faciliter le démarrage des nouveaux entrepreneurs.

Encourager l'esprit d'entreprise et l'aide à la création d'entreprise est, depuis longtemps, notre préoccu-

tion principale. Les nombreuses demandes de soutien pour des projets de recherche et développement et d'accompagnement pour les start-up ne cessent de démontrer qu'il y a des idées innovantes en Suisse. De plus: les EPF, Universités, Hautes Écoles Spécialisées ainsi que tous les autres organismes de recherche sont, depuis des années, des creusets d'innovation toujours en ébullition et des sources d'idées prometteuses. Mais combien sont restées lettre morte dans des tiroirs, vouées à l'oubli parce que nous, les Suisses, recherchons traditionnellement la

sécurité et la prévisibilité? C'est dans ce contexte que CTI a créé, en 1996, un nouveau secteur - CTI START-UP.

Notre slogan «Science to market» s'applique sur le terrain

Celui-ci est entièrement consacré au soutien des nouveaux entrepreneurs. Le secret de leur réussite sera l'enthousiasme pour l'aventure start-up, la concentration des énergies sur les meilleurs projets et un accompagnement professionnel par des spécialistes en création d'entreprises. Plus de 30 coaches, apportant leurs expériences pratiques dans tous les secteurs de l'entrepreneuriat et du marché, ont pour tâche le soutien des start-up. En collaboration avec les Hautes Écoles, ils veillent à ce que notre slogan «Science to market» s'applique sur le terrain.

Mais le coaching seul ne suffit pas. Ce dont nous avons besoin est plus d'engagement pour l'entrepreneuriat et d'une véritable culture d'entreprise pour la Suisse. Créer son entreprise devrait, pour les générations à venir, être aussi attractif qu'un poste sûr et bien rémunéré dans une PME bien établie ou une grande entreprise.

Aujourd'hui, le manque d'attrait pour la création d'entreprise n'est



Dr Johannes Kaufmann  
CEO CTI

toutefois pas à chercher dans les conditions économiques, j'en suis persuadé. En Suisse, il nous manque la reconnaissance nécessaire à l'égard des entrepreneurs ainsi que tout un travail de sensibilisation au monde de l'entrepreneuriat. Via notre nouvelle initiative «venturelab» démarrée l'année dernière, nous avançons dans cette direction. L'entrepreneur(euse) qui choisit de se lancer reçoit une formation pratique, fournissant les outils et contacts indispensables au démarrage d'une entreprise. La forte participation aux modules de formation, ainsi que les nombreuses réactions positives viennent conforter mon opinion qu'avec «venturelab» et ses nombreuses autres activités, la CTI va dans la direction d'une Suisse plus entrepreneuriale. Et déjà nous en récoltons les fruits avec les nombreux projets de qualité et très prometteurs portés par les participants de «venturelab».

Dr Johannes Kaufmann, CEO CTI

### «venturelab: à la découverte des entrepreneurs»



Lancée par la CTI en 2004, l'initiative «venturelab» est présente aujourd'hui dans toute la Suisse. L'objectif: développer la nouvelle vague d'entrepreneurs et entrepreneuses qui créeront les produits et les entreprises innovantes dont la Suisse a tant besoin.

Découvrez certains d'entre eux dans cette édition du «venturelab news»: de l'étudiant à l'entrepreneur confirmé, ils construisent le futur.

Découvrez aussi l'incroyable richesse de l'innovation romande dans le magazine «L'année de l'entreprise 2005» (auquel venturelab s'est associé en conduisant le recensement des start-up). Finalement, découvrez l'entrepreneur qui est en vous: les opportunités sont multiples et «venturelab» est là pour aider les projets les plus prometteurs!

Jordi Montserrat,  
Regional Manager Suisse Romande

## SOMMAIRE

- 1 Éditorial**  
*L'enthousiasme pour le défi entrepreneurial*
- 2 De l'étudiant à l'entrepreneur**  
*Comment se lancer?*
- 3 Du projet à l'entreprise**  
*Comment grandir?*
- 4 Success Story**  
*Covalys*
- 5 «venture plan»**  
*Pour les start-ups qui osent davantage*
- 6 «venture ideas»**  
*Au plus près de vos idées*
- 7 «venture challenge»**  
*Start-up cherche capitaine*
- 8 «venture news»**  
*Nouvelles de la scène entrepreneuriale*

## De l'étudiant à l'entrepreneur, le «venture challenge» trace la voie

### Jonas Cosendai

**Biologiste diplômé de l'Université de Lausanne, il démarre une collaboration avec d'autres biologistes en été 2004 dans l'idée de créer des kits de vulgarisation scientifique à but didactique. Le premier produit, Fourmix, est commercialisé au mois de décembre 2004 à Lausanne.**



rer son entreprise de création et de production de produits de vulgarisation scientifique et d'observation de la nature.

«venture challenge» 05 m'a permis de prendre de la distance par rapport à mon projet, de le confronter à toutes sortes de problèmes et d'en discuter de manière constructive au sein de cours abordant les nombreux domaines de l'entrepreneurship avec des intervenants tous aussi passionnants que compétents. Plus que les différents métiers de la création d'une entreprise, j'y ai

«venture challenge» m'a permis de prendre de la distance par rapport à mon projet, de le confronter à toutes sortes de problèmes,...

Il s'agit d'une fourmilière contenue dans des boîtes cylindriques transparentes reliées entre elles par un tube en plastique. La commercialisation de ce produit a remporté un énorme succès au sein du public comme dans les médias. Forts de cette première expérience d'autres produits ont été adaptés et sont en voie de commercialisation.

Jonas Cosendai développe actuellement ce projet dans l'idée de créer non seulement des produits pour les particuliers, mais aussi des kits pour

les écoles afin d'apporter un côté plus interactif à l'enseignement des sciences dans les classes de primaire et de secondaire. Pour cela il cherche des investisseurs pour l'aider à démar-

appris où et comment trouver de l'aide, ce qui me permet aujourd'hui de gagner beaucoup de temps dans les différents processus de mise sur pied de mon projet.»

### Dr. Björn Jensen

**Depuis toujours Björn Jensen est intéressé par une vie entrepreneuriale. Il a partagé ses études entre ingénierie et économie à la Technische Universität Darmstadt en Allemagne.**

en robotique mobile au laboratoire des systèmes autonomes. Après plusieurs projets de robotique mobile appliquée liés à ses recherches (Computer2000,

«Avec son projet Smart-Mapping, la ville digitale c'est pour aujourd'hui !»



Après des échanges à Chicago et à Lausanne durant ses études, il décide en 2000 de revenir à l'EPFL pour une thèse

Expo.02, Les roses pour Jusinka), il lance en 2004 le projet «Smart-Mapping», une application des technologies de la robotique mobile pour la création de modèles CAD de bâtiments. Ce «robot-aided design (RAD)» permet la création rapide de plans vectorisés en 3D de haute qualité.

Avec son projet «Smart-Mapping» il participe au cours de «venture challenge». Le cadre du cours, l'équipe motivée et les discussions avec plusieurs experts venant du domaine cible l'ont encouragé à passer à l'étape suivante: la création d'une entreprise: Singleton Technology.

## La naissance des projets d'entreprises, c'est le défi de «venture ideas»

### Sabine Cecere et Christophe Dunner gagnent le concours de Pitch



**Il existe une forte demande en produits bios qui n'est actuellement pas satisfaite. Les canaux de distribution actuels sont soit trop petits et confidentiels, soit trop grands et impersonnels.**

l'ensemble des produits nécessaires aux besoins courants du ménage à un prix abordable et le tout labellisé bio.

De plus, nous n'allons pas nous contenter d'être un supermarché bio, nous voulons également promouvoir une politique d'entreprise basée sur le développement durable, le but étant de constituer un tout cohérent sur lequel il soit possible de communiquer.

Pour ce faire, nous voulons nous établir, au coeur de la ville, à un lieu de fort passage, desservi par les transports publics et à proximité d'un parking.

Selon notre business plan, le Biosophe est rentable dès le premier mois d'exploitation et permet de garantir un remboursement sans faille des prêts consentis.

Notre clientèle (identifiée lors d'une enquête de marché sur plus de 900 personnes) recherche un lieu où faire des achats de produits sains à un prix raisonnable. C'est là que réside notre avantage concurrentiel: nous pouvons offrir dans un seul magasin

## Valider son projet, le «venture plan» donne les outils et les contacts

### TradeFighters: Régis Robig

**Fondateur de TradeFighters, une société de gestion de fortune basée en Gruyères, j'ai suivi les cours «venture plan» en juin 2005 et ce fut pour moi une expérience bénéfique sur plusieurs points.**



Tout d'abord aux sujets des connaissances, car même si j'ai un niveau universitaire en économie, j'ai pu apprendre beaucoup d'éléments clés pour mieux réussir dans ma vie de jeune entrepreneur. Puis d'un point de vue de relations

humaines: en effet, le cours était composé de personnes venant de milieu divers (principalement de la technologie), ce qui m'a aussi permis de tisser des liens privés ou professionnels de manière solide. «venture plan», je l'ai déjà recommandé à plusieurs personnes de mon entourage intéressé à développer leur business. C'est un très bon cours et les connaissances retirées valent l'investissement à participer et à préparer chaque journée.

De mon côté professionnel, ma société est active depuis juin. Nous nous concentrons principalement sur le marketing actuellement et nous envisageons d'ouvrir des succursales à Lausanne et à Genève très prochainement.

Bon cours à tout les chanceux qui auront l'occasion de faire le pas!

### Sol-R-Easy: Bernard Bezençon, François Sugnaux et François Calame



permet d'exploiter l'énergie solaire et réduit les coûts de chauffage au seul investissement de départ. Il s'adapte à toutes les piscines et s'installe facilement. Après la démonstration des performances des prototypes, une présérie va être fabriquée pour la saison 2006.

**Lors du module «venture plan» de juin 2005, l'idée des trois associés de SOL-R-EASY de commercialiser des capteurs solaires thermiques employant un nouveau matériau high-tech a pu être concrétisée.**

Apportant tous une expérience professionnelle au niveau managérial de plus de 20 ans chacun, soit dans la commercialisation/installation de sys-

tèmes solaires, soit dans le développement/fabrication en continu de films nano-structurés et soit encore dans la valorisation de nouvelles sources d'énergie renouvelables, les trois partenaires ont initialement focalisé leurs produits pour le marché du confort des piscines.

Fournisseur d'accessoires de piscines, SOL-R-EASY propose une solution unique et brevetée pour répondre aux besoins des propriétaires de piscine (chauffage, sécurité, propreté) tout au long des deux saisons annuelles de natation (avril à octobre). Ce produit

«Les travaux pratiques du cours «venture plan» nous ont permis de maturer notre idée d'affaires en la confrontant aux regards critique des 16 entrepreneurs collègues du cours, tout en formalisant notre approche du marché par des outils efficaces. Nous avons ensuite bénéficié d'un accompagnement dans le cadre du réseau CTI-Start-up de promotion de l'innovation, qui nous est très utile pour permettre d'accélérer le développement de notre entreprise et nous mettre en contact avec des partenaires financiers.»

## Exécuter ses plans et croître, l'objectif du «venture training»

### Probotics: Pierre-Edouard Runser

**Après avoir passé plusieurs années aux Etats-Unis, Pierre-Edouard Runser rentre au pays avec en tête, l'idée de lancer la location de DVDs par internet sur le marché suisse. C'est en 2001, en créant le site [www.NetMovies.ch](http://www.NetMovies.ch), que le jeune entrepreneur a débuté son aventure.**

Malgré la frilosité de personnes ou de banques qui ne manquaient pas de le démotiver au départ, le jeune entrepreneur s'accroche à son projet qui propose, entre-temps, le plus large

assortiment de films de suisse, avec plus de 12'000 titres différents à choix.

**Etre entrepreneur se prépare...**

Avant de se lancer dans l'entrepreneuriat, Pierre-Edouard Runser a acquis les connaissances nécessaires en sui-

tional et de commerce international, toujours avec pour but, de créer un jour son entreprise. «si l'on veut avoir du succès, on doit avoir une très bonne idée, travailler énormément, et ne jamais lâcher le morceau»...

A maintenant 33 ans, Pierre-Edouard récidive en se lançant dans



que Jordi Montserrat de venturelab m'a proposé de suivre une formation m'aidant à développer mon projet d'une façon plus complète. Et c'est grâce au cours «venture plan» et «venture training» que j'ai pu réapprendre à avoir une vision externe de mon travail, et repositionner la stratégie de l'entreprise en développant des sources de revenus

externes et changer les priorités dans la gestion du cash flow.»

**Et pour la suite...**

On suspecte Pierre-Edouard Runser d'avoir encore d'autres projets en vue. «C'est certain, je me lancerai prochainement encore dans de nouvelles aventures, mais c'est secret pour le moment.»

«si l'on veut avoir du succès, on doit avoir une très bonne idée, travailler énormément, et ne jamais lâcher le morceau»...

vant des études en parallèle à ses emplois: spécialisation de technicien en marketing, formation d'entrepreneuriat, puis de marketing interna-

une nouvelle aventure en parallèle: [www.probotics.ch](http://www.probotics.ch) - le premier magasin de robots de suisse.

«C'est quand je regardais un robot-

aspirateur déambuler dans mon salon que j'ai eu l'idée de créer Probotics.» Après 1 an de recherches, de travail sur le business plan et de contacts dans le monde entier, le shop est né et propose une multitude de robots aspirateurs, robots tondeuses à gazon, robots jouets, robots de transport, robots programmables et robots assistants pour un large public.

«C'est pendant ce développement

## SUCCESS STORY

## «CTI START-UP nous a montré le chemin vers le marché»

**CTI:** Christoph, qu'est-ce qui rend Covalys si unique?

**C.B.:** Nos clients sont des chercheurs venant de sociétés pharmaceutiques et d'universités. Pour eux, nous avons développé une méthode plus efficace – appelée SNAP-tag – afin de marquer, d'immobiliser et de nettoyer les protéines...

**CTI:** ... cela semble compliqué...

**C.B.:** ... pour simplifier: nos clients peuvent développer des médicaments de façon plus rapide et plus économique et donc conduire leurs recherches plus efficacement. Les prix de nos kits se situent entre 500 et 2000 CHF. Notre but est de réaliser avec notre technologie un chiffre d'affaires de 20-30 millions de CHF à moyen terme.

**CTI:** Depuis quand Covalys existe-t-elle?

**C.B.:** En juin 2002, nous avons fondé la SA avec 100'000 de capital et en novembre 2003, nous avons démarré notre activité commerciale. Nous sommes sur le marché depuis décembre 2004. Pour une technologie dans le domaine de la biotechnologie, c'est extrêmement court. Actuellement, notre équipe, constituée d'environ 15 collaborateurs, se concentre sur la pénétration du marché et sur l'élargissement du portefeuille de produits. Nous avons environ 30 idées en gestation, toutes basées sur la technologie existante.

**CTI:** Et pour l'avenir?

**C.B.:** Je pense que notre croissance va continuer et que nous aurons atteint le seuil de rentabilité avant fin 2007. A moyen terme, nous allons acquérir des technologies supplémentaires afin de pouvoir poursuivre la croissance ...

**En 13 mois seulement d'activité opérationnelle, Covalys, une start-up bâloise de biotechnologie, a réussi à mettre en place une large gamme de produits et à construire un réseau international de distribution. L'entreprise est sur le marché depuis fin 2004 et souhaite atteindre le seuil de rentabilité en 2007. L'équipe de 15 spécialistes chevronnés développe avec détermination le portefeuille de produits et se concentre résolument sur la pénétration du marché. CTI START-UP a largement contribué à ce succès. Christoph Bieri, CEO et co-fondateur de Covalys, explique comment.**



**Dr Christoph Bieri,**  
co-fondateur et CEO de Covalys

**CTI:** Rétrospectivement, qu'est-ce qui vous a poussé à entreprendre l'aventure Covalys?

**C.B.:** Ceci nécessite quelques explications. Jusqu'à la création, j'ai suivi un plan de carrière classique, en travaillant comme conseiller du Boston Consulting Group puis, brièvement, dans l'industrie. Le défi de fonder une start-up a toujours été présent. Mais en 2002, la bulle des 'start-ups' avait éclaté. A cette époque, j'ai rencontré à l'EPFL Lausanne notre co-fondateur Kai Johnsson, auteur d'une invention qui m'aurait épargné plus d'un an lors de ma thèse de doctorat. J'ai immédiatement compris le potentiel important

de cette idée commerciale. J'ai pensé: maintenant, je dois foncer.

**CTI:** Et comment le voyez-vous aujourd'hui?

**C.B.:** Je n'ai jamais regretté cette décision. Dans les grandes entreprises, le travail est défini, le plus souvent, de façon très stricte. Dans une start-up, il y a beaucoup plus de possibilités d'assumer des responsabilités et d'évoluer tant sur le plan personnel que professionnel.

**CTI:** La perspective d'un succès financier ne devrait tout de même pas être sous-estimée, vous êtes d'accord?

**C.B.:** Bien sûr, mais pour cela, il faut aussi de la chance, comme au loto: lorsque l'on touche de l'argent, c'est super – mais, cela ne suffit pas comme unique motivation. Pour moi, la plus grande incitation est de voir comment les gens de l'équipe et moi-même évoluons chaque jour et tirons des leçons du défi que nous nous sommes lancés.

**CTI:** Quels ont été les plus grands défis à relever depuis la création de l'entreprise?

**C.B.:** Chez nous, il y en avait surtout deux: primo, passionner les bonnes personnes pour y participer et les garder. Secundo, trouver un financement.

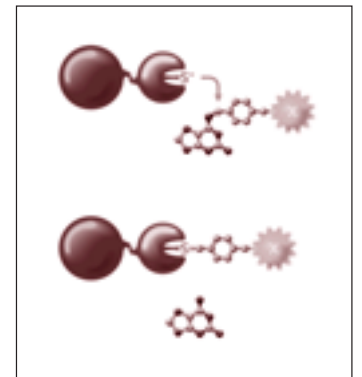
**CTI:** Le capital risque est, comme on le sait, très rare. Comment avez-vous procédé?

**C.B.:** Au début, nous avons bénéficié pour le brevet de fonds de promotion pour la création d'entreprise (p. ex. la fondation Volkswirtschafts-Stiftung). De plus, nous avons un projet CTI pour continuer à développer notre technologie. La CTI a financé les recherches de deux post-docs durant huit mois. Ceci nous a apporté une base de financement de venture capital. A l'automne 2003, nous avons réuni 3 millions de CHF sous forme de capital risque. Là aussi, la CTI nous a aidés à nous préparer aux négociations avec les capital-risqueurs (VC), par l'intermédiaire de CTI Invest.

**CTI:** Globalement, quel a été le rôle de la CTI?

**C.B.:** La CTI nous a aidés sur plusieurs plans. J'ai déjà mentionné le projet CTI pour le développement technologique. Ce projet a représenté, en un sens, notre «service de développement». Et puis CTI START-UP: Pierre Comte, notre coach, fort de son expérience de senior, a toujours su mettre le doigt sur les points sensibles. Il a constamment remis en question le plan d'affaires et surtout, il nous a ouverts les yeux sur le marché et a insisté pour que nous allions très tôt

vers la clientèle. C'est entre autres grâce à cela que nous avons pu assez vite réaliser des projets avec Roche et Novartis. Ceci a également apporté une aide décisive pour le financement.



**Marquage des SNAP-tag: schéma de Covalys**

**CTI:** Vous avez mentionné la société CTI Invest. De quelle manière CTI Invest vous a-t-elle aidés pour le financement?

**C.B.:** Nous étions une start-up pilote pour CTI Invest. Grâce à cette plateforme réunissant start-ups et VC professionnels, nous avons pu faire notre première expérience avec des investisseurs. C'était un pas important. Il faut être expérimenté pour être bien accueilli par les VC. A propos, c'est à cette occasion que nous avons rencontré pour la première fois notre actuel investisseur principal.

**CTI:** Quel conseil donneriez-vous à un futur créateur de start-up?

**C.B.:** Il est très important de ne pas faire dépendre son existence personnelle du succès de l'entreprise. Il faut avoir les mains libres pour construire solidement une affaire. Si l'on a peur de l'échec, on prend de mauvaises décisions – et ce n'est pas bon.

**CTI:** Christoph, nous vous remercions pour cet entretien fort intéressant.



## Portrait du coach CTI START-UP Dr Pierre Comte

Pierre Comte a mené sa carrière dans les domaines des sciences de la vie et de la microtechnologie. Il a été responsable de l'institut de recherche de Straumann AG (implants orthopédiques et dentaires). Après sa fonction de directeur général de Cicorel AG (microélectronique),

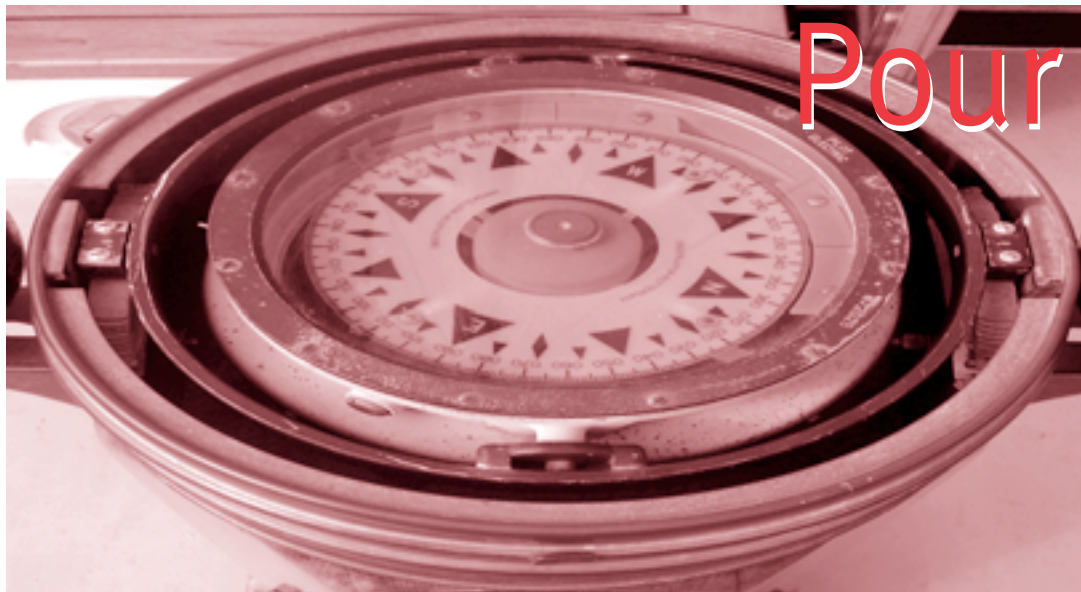
il a été président du département orthopédie de Sulzermedica. En 1995, il a créé sa propre entreprise, LipoMatrix, reprise en 1997 par Collagen Corporation. En 1997, il a rejoint Johnson&Johnson comme président Europe du département Professional. Puis il est devenu président et CEO de DePuy à Lyon. Pierre dirige aujourd'hui Sigma Professional Sàrl, une société de conseil et de coaching qu'il a fondée en 2001. Il est par ailleurs investisseur privé au sein de CTI Invest et coach de CTI START-UP.

## CTI Invest

CTI Invest, association de droit privé fondée en 2003, sert de plateforme pour mettre en relation les jeunes entreprises suisses avec les investisseurs professionnels nationaux ou internationaux. Lors des événements de «matchmaking», seules les entreprises CTI START-UP ont l'opportunité, plusieurs fois par an, de présenter leur dossier à des capital-risqueurs et «business angels» renommés. Environ un tiers des 40 entreprises représentées a ainsi pu obtenir près de 23 millions de CHF de capital risque. De plus, CTI Invest organise également des événements-ateliers (p. ex. CEO Day) lors desquels toutes les entreprises CTI START-UP peuvent échanger leurs expériences et leurs connaissances avec les investisseurs.

Plus d'informations sur: [www.cti-invest.ch](http://www.cti-invest.ch)





# Pour les start-ups qui osent davantage!

**Les start-ups qui visent les marchés internationaux ou une croissance ambitieuse doivent avoir un plan de route précis et utiliser les meilleurs outils de navigation. Peu importe qu'elles se trouvent encore à quai avec leur idée ou se battent déjà sur des marchés houleux: la prochaine étape doit être bien réfléchiée et planifiée!**

Dans le module «venture plan», les start-ups et les créateurs/créatrices d'entreprises potentiels élaborent en cinq jours une stratégie précise. La transmission d'un savoir-faire pratique s'accompagne d'une discussion intensive des défis concrets issus du

cercle des participants. Parallèlement les participants reçoivent un feedback détaillé sur le plan d'affaires établi.

Dans le module suivant «venture training» (5 jours), les participants sont accompagnés d'experts qualifiés dans

les domaines: stratégie, marketing, vente, financement, IPR, droit, fiscalité, internationalisation et GRH pour des entretiens de feedback individuels. La présentation finale constitue une bonne préparation pour entrer dans le processus de coaching gratuit de la CTI Start-up.

Pour mettre le cap sur la réussite, nous misons sur une feuille de route précise et le recours aux meilleurs outils et experts.

Vous pouvez alors profiter pleinement de «venture plan»:

- optimisation du savoir-faire en gestion d'entreprise
- réponses et conseils concrets à des questions et problèmes individuels
- rédaction d'un plan d'affaires actuel qui convaincra les partenaires et les investisseurs

## « VENTURE TRAINING »

### Programme des cours

Outils pour l'exécution du plan d'affaires et la gestion de la start-up. Travail en groupe et meeting «1 to 1» avec les intervenants.

#### Développement des ventes

- Processus d'acquisition clients
- Gestion des clients clefs (Key Account Management)

#### Communication et Relations Publiques

- Développer le plan de communication
- Utilisation des relations publiques

#### Construire et gérer l'équipe

- Construire et développer une équipe gagnante
- Gestion des ressources humaines
- Outils de gestion et « management cockpit »

#### Développement de nouveaux produits

- Innovation et de création de valeur pour les clients
- Gestion des processus de développement produit

#### Gestion du capital intellectuel

- Bâtir le capital intellectuel de la société
- Stratégie et outils pour la propriété intellectuelle

#### Financement

- Revue du plan financier
- Stratégie de financement

#### Internationalisation

- Bâtir la croissance à l'international

#### Présentations finales

- Présentations des projets /sociétés
- Feedback individuel

## « VENTURE PLAN »

### Programme des cours

#### Analyse de l'opportunité commerciale

- Vision entrepreneuriale et analyse du modèle commercial
- Facteurs et principes stratégiques de réussite
- Profil de personnalité d'entrepreneurs/-euses qui ont réussi
- Analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces

#### Stratégie

- Bases de la gestion stratégique des start-ups
- Proposition de valeur et positionnement
- Domaines d'activité stratégiques et jalons essentiels
- Système du marché et traitement prioritaire de groupes cibles

#### Marketing et Ventes

- «Elevator pitch» pour l'entreprise et ses offres
- Acquérir des clients de référence et planifier des processus de vente
- Marketing de guérilla créatif pour la pratique d'une start-up
- Corporate Design, marketing en ligne, relations publiques, événements, etc.

#### Finance et Financement

- Outils de planification financière et d'audit
- Alternatives de financement dans les phases d'une start-up
- Négociations avec des investisseurs privés et des investisseurs en capital-risque
- Investisseurs pour le financement initial

#### Plan d'affaires

- Exigences pratiques vis-à-vis d'un plan d'affaires de start-up
- Groupes cibles et leurs besoins spécifiques
- Présentations des plans d'affaires des participants
- Feedback de la part d'experts et analyses critiques mutuelles

#### Remise du plan d'affaires

#### Postulation pour le module «venture training»

#### Avis détaillés sur les plans d'affaires

#### Sélection des participants au module «venture training»

## «venture plan» (5 jours)

12,18,24,28 Octobre et 2 Novembre 2005  
2,6,10,14,23 Mars 2006  
10,15,19, 24 et 29 Mai 2006

Lausanne et Genève  
Lausanne et Genève  
Lausanne et Genève

## «venture training» (5 jours)

14,15 Novembre et 5,6,7 Décembre 2005

Lausanne (Puidoux et PSE)

Vous trouverez le programme actuel des cours sous [www.venturelab.ch](http://www.venturelab.ch)



# Au plus près de vos idées!

**Une journée inoubliable pour des étudiant(e)s peu conventionnel(le)s, dont le regard est tourné vers de nouveaux horizons: au contact des start-ups et des experts en création d'entreprise, posez les jalons de votre carrière, mettez à l'épreuve vos projets d'innovation, rencontrez de jeunes entrepreneurs et entrepreneuses couronné(e)s de succès et découvrez si vous avez l'étoffe d'un capitaine de navire.**



Le module «venture ideas» est entièrement dédié à la mise en pratique fructueuse des idées d'entrepreneuriat. Les étudiant(e)s et les expert(e)s forment des petits groupes de travail, de composition variable, et intervien-

nent comme des «équipes de consultants» auprès des start-ups participantes. Ils s'interrogent de façon critique et proposent des solutions créatives aux problèmes actuels des jeunes entrepreneurs. L'expérience apportée par les start-ups est une grande source de motivation mutuelle.

Vous vivrez une journée unique et rencontrerez des personnes intéressantes dont les idées et les expériences joueront un rôle important dans la réussite de votre start-up.

Dans le module «venture ideas», les start-ups et les étudiant(e)s profitent d'un échange mutuel pour exprimer au mieux leurs idées:

- Les étudiant(e)s recueillent des témoignages pratiques très motivants auprès des start-ups.

- Les contacts entre les jeunes entrepreneurs et entrepreneuses et les étudiant(e)s donnent naissance à des sujets de thèse ou des projets de fin d'étude, à des stages en entreprise, à des engagements comme collaborateurs/-trices ou partenaires des start-ups.

- Les start-ups profitent de la critique constructive et des idées novatrices des étudiant(e)s, mais aussi des recommandations précieuses des expert(e)s.



## « VENTURE IDEAS »

### Programme de la journée

#### Aventures d'entrepreneurs

Témoignages d'entrepreneurs à succès, historiques, secrets de réussite, trucs et astuces.

#### Vision d'entreprise: nébuleuse ou phare?

Conférence: les start-ups ont-elles besoin d'un projet innovant? Comment devraient-elles formuler ce projet et à quoi sert-il?

#### Construire le phare

Atelier intensif n° 1 (par groupe de 5): Analyser l'opportunité et formuler son projet

#### Projeter sa lumière

Atelier intensif n° 2 (par groupe de 5): Développer un Elevator Pitch attrayant

#### Repas et networking

#### Elevator pitches

Toutes les start-ups présentent leur projet en 2 minutes devant l'assemblée.

#### Nouvelles opportunités de business

Comment trouver de nouvelles opportunités commerciales

#### Facteurs de succès et d'échecs pour les start-ups

Conférence: quelles sont les erreurs pratiques observées le plus fréquemment? Que peut-on en apprendre?

#### Dessiner la carte

Atelier intensif n° 3 (par groupe de 5): Réalisation du plan d'action

#### Aide des organismes de soutien à l'entrepreneuriat

Présentation des prestations offertes par les organismes de soutien à la création d'entreprises, en particulier la CTI, la CTI Start-up, venturelab et CTI Invest.

#### Réussite d'entrepreneur

L'esprit d'entreprise et les secrets de la réussite

#### Apéro et réseautage

### «venture ideas» @ Fribourg

Partagez les expériences d'entrepreneurs innovants, challengez vos idées lors des ateliers. Avec les témoignages d'entrepreneurs prestigieux:

- M. Claudio Lucchesi, Fondateur et CEO d'ABMI SA
- M. Patrick Bovey, Fondateur et CEO d'ALRO Information Systems SA
- M. Martin Lustenberger, Fondateur et PDG Digisens SA
- M. Benoît Dreyer, Cofondateur de Cinémagination

### «venture ideas» @ EPFL

Participez à l'innovation en marche, découvrez les idées du futur. Avec les témoignages d'entrepreneurs prestigieux:



Pierre Chappaz, Fondateur de Kelkoo



Eric Favre, Inventeur de Nespresso, Fondateur et PDG de Monodor

en collaboration avec le Collège du Management de la Technologie et l'Innovation Network de l'EPFL

## «venture ideas» (1 journée)

18 Novembre 2005 de 9 à 17h

Ecole d'ingénieurs et d'architectes, Fribourg

24 Novembre 2005 de 14 à 18h

Lausanne EPFL, Auditoire SG1

Vous trouverez le programme actuel des cours sous [www.venturelab.ch](http://www.venturelab.ch)



# Start-up cherche capitaine

## « VENTURE CHALLENGE »

### Programme des cours

#### Jour 1: Introduction

- Formation de l'équipe et présentation du projet de start-up
- Vision d'entreprise et analyse du modèle opératoire
- Techniques de présentation

#### Jour 2: Analyser l'opportunité commerciale

- Identifier et analyser une opportunité commerciale
- Principes stratégiques de réussite à l'intention des jeunes entrepreneuses et entrepreneurs

#### Jour 3: Stratégie

- Bases de la gestion stratégique des start-ups
- Proposition de valeur et positionnement
- Définition des secteurs commerciaux stratégiques

#### Jour 4: Développement de produit et industrialisation

- Management des processus de développement
- De l'idée à l'analyse des besoins de la clientèle
- Risk Management, organisation et industrialisation

#### Jour 5: Marketing

- Définition de la stratégie marketing
- Connaissances marketing éprouvées et applicables aux start-ups
- Guérilla-marketing créatif

#### Jour 6: Communications et relations publiques

- Mettre sur pied sa stratégie de communication
- Elevator pitch pour les sociétés et leurs offres
- Image d'entreprise, marketing en ligne, PR, événements

#### Jour 7: Vente et Négociation

- Acquisition de clients de référence
- Planification systématique des processus d'acquisition et de vente

#### Jour 8: Comptabilité et Finances

- Trésorerie, Profits et Pertes, bilan comptable
- Chiffres clés et outils pour la gestion financière

#### Jour 9: Ecrire le Business Plan

- Exigences pratiques d'un plan d'affaires de start-up
- Les groupes cibles et leurs besoins spécifiques

#### Jour 10: Ressources humaines

- Se connaître en tant qu'entrepreneur
- Construire et gérer des équipes gagnantes
- Principes de gestion des ressources humaines

#### Jour 11: Droit, fiscalité et propriété intellectuelle

- Protection de la propriété intellectuelle
- Choix d'un statut juridique adapté
- Optimisation des aspects juridiques et fiscaux

#### Jour 12: Gérer la Start-up

- Construire et gérer la start-up
- Assumer la croissance
- Développer une stratégie d'expansion internationale

#### Jour 13: Financement

- Modes de financement des différentes phases d'une start-up
- Négociations avec les Business Angels et les Venture Capitalists
- Investisseurs pour le financement de la phase de démarrage

#### Jour 14: Présentation finale

- Présentation finale de l'équipe: plan d'affaires
- Questions - réponses et feedback de l'expert

**Avez-vous une idée visionnaire? Etes-vous prêt à lever l'ancre? Alors, nous sommes les personnes dont vous avez besoin. Au cours de 14 ateliers intensifs, chaque mardi de 17h à 21h, des expert(e)s professionnel(le)s vous enseigneront tout ce qu'il faut savoir pour guider une start-up basée sur une bonne idée vers la réussite.**

Le module «venture challenge» s'adresse aux étudiant(e)s, doctorant(e)s, postdoctorant(e)s, membres des universités et des hautes écoles spécialisées, qui envisagent sérieusement de créer une start-up ou d'évoluer au sein d'une start-up. Quatre heures par semaine, venture challenge offre la possibilité de se glisser dans la peau d'une jeune entrepreneuse ou d'un jeune entrepreneur et d'acquérir ainsi le savoir-faire indis-

pensable à la création et au développement d'une start-up. Pour garantir un travail optimal, le nombre maximum de participants est fixé à 25. Les candidats disposant déjà d'idées commerciales concrètes dans le secteur high-tech auront la priorité. Les participants travailleront activement en équipe sur un projet de start-up et tireront les enseignements d'exemples concrets issus de la pratique.

Si vous préférez barrer votre propre bateau plutôt que ramer sur une grosse galère, le module «venture challenge» vous correspond parfaitement:

- Un savoir-faire pratique et concentré pour votre propre start-up
- Un réseau d'expert(e)s professionnel(le)s en Suisse
- Une kyrielle de trucs et astuces

## «venture challenge» (cours semestriels)

Tous les mardis  
Tous les jeudis  
Tous les mardis  
Tous les jeudis

du 25 Octobre 2005 au 2 Février 2006  
du 3 Novembre 2005 au 16 Février 2006  
du 14 Mars 2006 au 23 Juin 2006  
du 16 Mars au 25 Juin 2006

Lausanne EPFL  
Genève EIG  
Lausanne UNIL  
Genève UNIGE

Vous trouverez le programme actuel des cours sous [www.venturelab.ch](http://www.venturelab.ch)

## Réseau et connaissances pour start-ups

**venturelab travaille en partenariat avec les événements destinés aux entrepreneurs, pour soutenir les activités de réseautage et d'échange indispensables à l'innovation et à la création d'entreprise**

«venturelab» est partenaire des 5@7 First Tuesday de Rezonance et des Petits-déjeuners des start-ups!

Plus de 30 First Tuesday sur des thématiques en lien avec la création et le développement d'entreprises sont organisés chaque année dans toute la Suisse romande! Pour recevoir les invitations, il suffit de vous inscrire sur le site de Rezonance.

Entrée libre et gratuite, inscription obligatoire aux événements sur [www.rezonance.ch](http://www.rezonance.ch)

Chaque First Tuesday est suivi d'un venture apéro afin de favoriser les échanges et le réseautage!

### 5@7 GENÈVE

Mercredi 26 octobre. @ ExpoLac Noga Hilton, Genève

Surveillance et sécurité: Quelle pro-

tection pour la sphère privée? dans le cadre d'Inforum, le Forum romand des technologies de l'Information et de la Communication.

Lundi 31 oct. @ UBS Acacias, Genève

De l'efficacité individuelle à l'efficacité collective avec Kerry Gleeson et Richard Collin

Mardi 15 nov. @ Uni Genève

Réseauter dès les études: la clé du succès dans le cadre du Forum Uni-emploi de l'Université de Genève

Mercredi 23 nov. @ UBS Acacias, Genève

Conseil d'administration: les femmes à bord! 5@7 Femmes avec le Career Women's Forum

Mardi 6 déc. @ UBS Acacias, Genève

Les PME en phase de croissance

### 5@7 LAUSANNE

Mercredi 15 nov. @ HEC Lausanne

L'innovation dans le secteur des services dans le cadre de la remise du Prix Stratégis

Judi 24 nov. @ Maison de la communication, Lausanne

Développement des publics culturels: la cible des enfants dans le

cadre du cours de management culturel et social du SAWI

Vendredi 2 déc. @ Beaulieu Lausanne

dans le cadre de Franchise Expo Swiss

### 5@7 Jura @ Delémont, halle des expositions

Judi 17 Novembre

Et si je créais mon entreprise?

### Les petits-déjeuners des PME et Start-up organisés par le DEEE et le SELT

Organisés chaque mois par les promotions économiques des cantons de Genève et de Vaud, les petits déjeuners traitent de thématiques diverses qui concernent directement les start-up et les PME. Ils ont lieu chaque deuxième vendredi du mois pour le canton de Vaud et le dernier vendredi du mois pour Genève, de 8h15 à 10h15.

Consulter les programmes sur [www.venturelab.ch/fr/vaperos.asp](http://www.venturelab.ch/fr/vaperos.asp) ou sur [www.petitsdejeuners.ch/](http://www.petitsdejeuners.ch/)



## Alliance: le nouveau programme de liaison romand

Le nouveau programme de liaison entre les entreprises et les hautes écoles couvre désormais l'ensemble de la Suisse romande. Alliance vise tout particulièrement à faciliter la tâche des entreprises qui pourront accéder par une porte d'entrée commune à l'ensemble des hautes écoles romandes, avec leurs 6000 chercheurs.

Le programme Alliance est soutenu financièrement par la Confédération (CTI et SER) et coordonné par l'EPFL. Il est mené par de nouveaux conseillers technologiques ayant une solide expérience industrielle. Leur objectif est de traduire les besoins identifiés auprès des entreprises en projets concrets avec des hautes écoles partenaires, dont notamment les établissements de la HES-SO. L'expérience pionnière du Centre d'Appui Scientifique et Technologique de l'EPFL sera intégrée dans ce nouveau programme, qui implique étroitement les bureaux de transfert technologiques, dont le SRI pour l'EPFL, PACTT pour l'UNIL et le CHUV, UNITEC pour l'Université de Genève et les HUG.

Contact: Roland Luthier, CAST-EPFL, [roland.luthier@epfl.ch](mailto:roland.luthier@epfl.ch), 021 693 35 80

## START Lausanne: Pioneer's Club

Le Pioneer's Club de Lausanne offre aux étudiants-entrepreneurs ainsi qu'à des acteurs importants de la création d'entreprise, une plateforme unique et exclusive de partage d'expérience et de transfert de connaissance. Basé sur des conférences, des workshops, des débats notre plateforme permet de créer une valeur ajoutée autant pour les étudiants que pour les entrepreneurs. Le but du Pioneer's Club est d'agrandir les réseaux de connaissance, d'améliorer le partage d'expérience afin d'augmenter le succès des projets de création d'entreprise initiés par des étudiants.

Si vous êtes intéressés à participer au Pioneer's Club de START Lausanne, en tant qu'étudiant ou en tant qu'entrepreneur n'hésitez pas à nous contacter à l'adresse suivante [ganiere@startglobal.org](mailto:ganiere@startglobal.org). Rendez-vous également sur notre site internet <http://www.startlausanne.org> afin de vous tenir au courant de toutes nos activités et nos services.

## IMD Start-up competition

Depuis 8 ans, Jim Pulcrano et Benoît Leleux font bénéficier les start-ups des compétences de managers qualifiés, participant au programme MBA et EMBA de l'IMD. Le concours est ouvert aux start-ups à divers stades de développement, la sélection

se faisant sur la qualité de l'équipe et du projet.

Serez-vous sélectionné parmi les 18 meilleures start-ups régionales?

Pour participer à la sélection, envoyez un Executive Summary de 2 pages, accompagné d'une lettre de motiva-

tion, des points essentiels dont vous pensez pouvoir profiter grâce à ce programme de support à Jim Pulcrano, [Pulcrano@imd.ch](mailto:Pulcrano@imd.ch).

Délai 5 novembre 2005!

Pour plus d'informations: [www.imd.ch/startups](http://www.imd.ch/startups)



Jim Pulcrano, IMD

## venture USA: découvrez le prix NETS 2006



Pascale Vonmont  
Responsable du programme NETS 2000 - 2004  
New Entrepreneurs in Technology and Science  
GEBERT RUF STIFTUNG

Grâce au soutien de la GEBERT RUF STIFTUNG ([www.grstiftung.ch/2\\_1\\_handlungsfelder.html](http://www.grstiftung.ch/2_1_handlungsfelder.html)), les participants du programme venturelab pourront bénéficier en 2006 du prix «venture USA». Ce prix constitue la continuation du prix NETS distribué de 2000 à 2004 et récompense le meilleur(e)s scientifique(s) et ingénieur(e)s des Universités et Hautes Ecoles suisses à l'esprit et au projet entrepreneuriaux.

Le prix «venture USA» offre une expérience de formation exceptionnelle pour des jeunes entrepreneurs, en particulier une formation sur mesure au Babson College et des visites d'entreprises à Boston (USA) en juin 2006.

«Stay tuned»: la sélection débutera dès le début 2006.

Plus d'informations: [jordi.montserrat@venturelab.ch](mailto:jordi.montserrat@venturelab.ch)

## Venture 2006: Companies for tomorrow

Oser entreprendre, vivre une aventure, créer quelque chose. Venture vous accompagne de l'idée commerciale jusqu'au financement, en passant par un business plan, pour déboucher finalement sur la création d'une entreprise. Venture est à la fois un concours (premier prix de 60'000 Frs), un apprentissage et un forum de contacts. Organisé tous les deux ans, le lancement de l'édition 2006 aura lieu le 8 novembre à l'EPFL. Consultez [www.venture.ch](http://www.venture.ch) pour les détails et success stories des éditions précédentes!

### Pour toute information

«venturelab»  
c/o IFJ Institut für  
Jungunternehmen  
PSE-C  
1015 Lausanne

Tél. 021 693 58 81  
[jordi.montserrat@venturelab.ch](mailto:jordi.montserrat@venturelab.ch),  
Regional Manager Suisse Romande

[nadine.reichenthal@venturelab.ch](mailto:nadine.reichenthal@venturelab.ch),  
Communication & Programme  
Manager