

DOSSIER

- **De l'innovation à la création d'entreprise**
- **La grande interview**
Olivier Lapierre, Symétrie
- **Focus sur un labo**
Le laboratoire LGEI accompagne Amôndè
- **Les étudiants de l'École des Mines d'Alès en mission dans les entreprises**
- **Un porteur de projet rencontre un chef d'entreprise :**
Philippe Vilain-Guillot, projet Nosopharm, Gilbert Skorsky, Phylogene
- **Que deviennent-t'ils ?**
Gilles Cavallucci (photo de couverture), h2i technologies
- **5 nouveaux porteurs d'idées accompagnés par Innov'up**



ÉDITO

Si, comme nous, la litanie insidieuse, chaque matin et chaque soir, des fermetures d'usines, des mesures de chômage partiel, des plans sociaux... vous lasse, voire vous agace, nous vous proposons de lire ce numéro du magazine Innov'up. Vous y trouverez des témoignages et des interviews enthousiastes de créateurs, de chefs d'entreprise et d'accompagnateurs.

À contre pied des tirades un peu convenues sur « l'innovation, moteur de la dynamique économique » nous avons voulu vous faire découvrir « en vrai » le parcours et l'expérience de jeunes dirigeants ou de futurs chefs d'entreprise innovante.

Selon Winston Churchill « un pessimiste voit la difficulté dans chaque opportunité, un optimiste voit l'opportunité dans chaque difficulté ». Les créateurs et les dirigeants d'entreprise sont indéniablement du côté des optimistes. Qu'il s'agisse d'Olivier Lapierre (Symétrie), de Valérie Baille (Amôndè), de Mehmet Yilmaz (Syt Technologie) et des douze autres : tous font le pari de l'avenir et de la réussite. Ils croient en leur ambition et en leur capacité à surmonter les obstacles. En leur donnant la parole, nous voulons illustrer le fait que la création d'entreprise, l'innovation, l'imagination, le dynamisme... sont plus que jamais d'actualité.

Les territoires ont un rôle par ailleurs fondamental à jouer. En dépit de la mondialisation et du développement des technologies de l'information et de la communication, les activités innovantes se concentrent dans l'espace. Pour attirer l'innovation et la développer, les territoires doivent faire preuve d'audace et d'anticipation. Innov'up, structure d'accompagnement, qui soutient les activités émergentes innovantes, est l'un de ces leviers. Jour après jour, nous nous inscrivons au côté des entrepreneurs dans cette dynamique entrepreneuriale ambitieuse et déterminée.

Nous vous souhaitons une magnifique et heureuse année 2009. Que vos douze prochains mois débordent de joie, de réussites et de prospérité. Que vos idées foisonnent et que vos projets aboutissent. Nous nous engageons à faire le maximum pour vous y aider.

L'équipe Innov'up

Frédéric Améglio, Michel Artigue, Sandrine Brouhez, Christine Cerruti, Antoine Houssin, Pascale L'Héritier, Carole Marchand-Pascal, Vân-Ly Phan, Nicole Reboul, Alix Reinhalter, Julie-Marie Romieu, Alain Roux, Cédric Testanière

La Grande Interview

Olivier LAPIERRE, Symétrie

Olivier Lapierre a créé son entreprise après avoir passé une dizaine d'années en tant qu'ingénieur dans un laboratoire. De quoi convaincre rapidement les clients... Retour sur un parcours bien conçu.

Vous avez eu une vie professionnelle avant Symétrie...

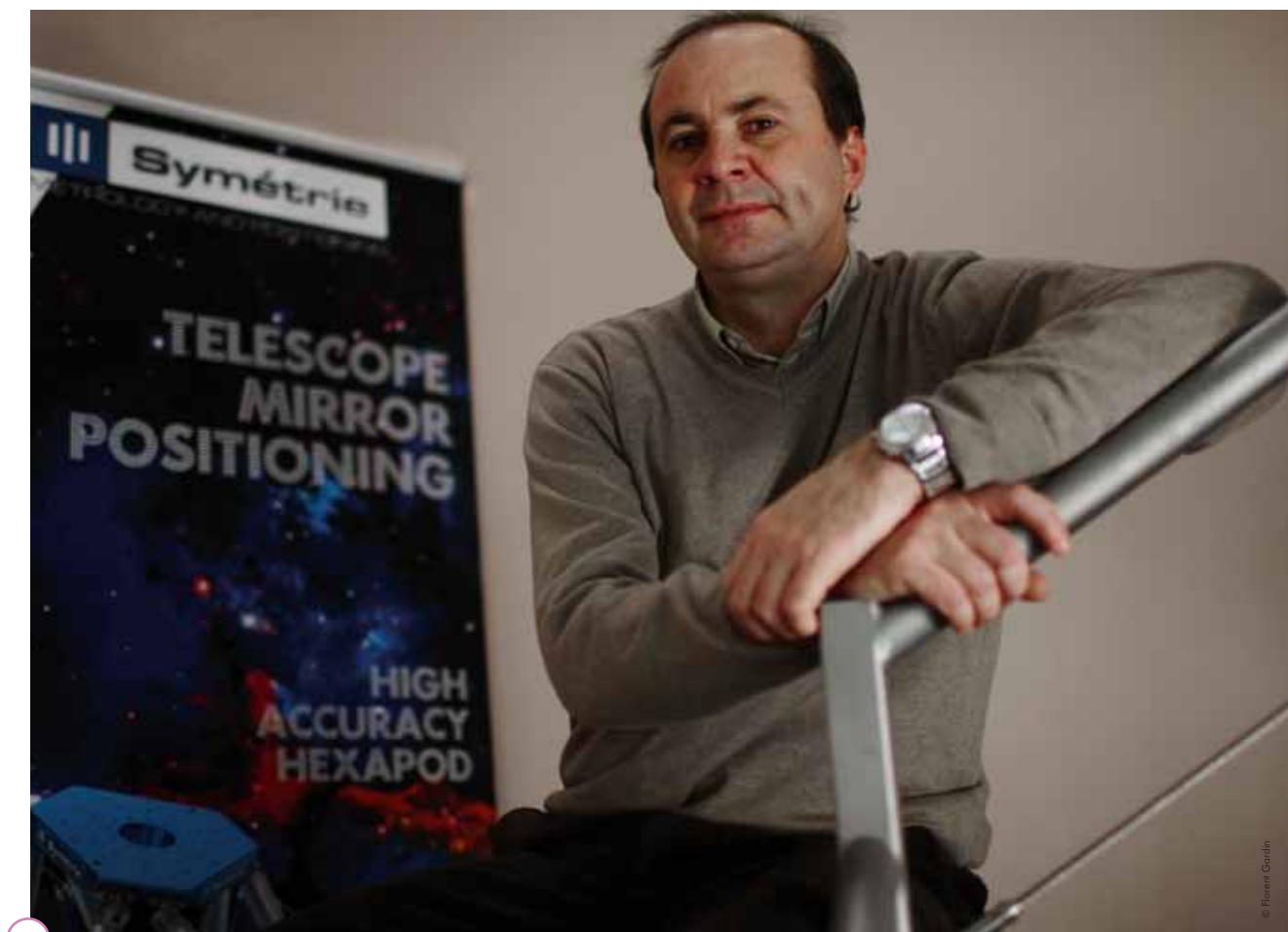
Thierry Roux et moi-même qui avons fondé Symétrie en 2001 avons eu le même parcours : nous sommes tous deux ingénieurs et nous avons tous deux travaillé au LNE de Nîmes, le laboratoire national d'essai, le plus grand organisme français de métrologie. J'ai donc effectué ma première partie de carrière pour cet organisme où j'ai fait de la recherche et des prestations pour des industriels. Le LNE est un EPIC, un établissement public à intérêt commercial, nous étions donc déjà dans un contexte économique. C'est seulement après dix ans au LNE que nous avons décidé de créer notre société.

En 2001, vous créez donc Symétrie. C'était une envie de devenir créateur d'entreprise ?

C'était surtout le moyen de répondre aux demandes que l'on rencontrait. Au LNE, on s'est vite aperçu que notre savoir-faire en mesure intéressait des industriels, mais sur des problématiques légèrement différentes. Le plus simple pour répondre à ces demandes était de créer notre société. Ce que nous avons fait, en parfait accord avec le LNE.

Concrètement, peut-on citer un ou deux exemples de réalisations ?

Je vais tout simplement vous parler d'une de nos premières réalisations, dès 2001. Au départ, Symétrie était un bureau d'études qui réalisait des missions d'une ou deux journées pour des industriels. C'est comme cela que Symétrie a travaillé sur le laser megajoule, le plus ambitieux programme scientifique français de ces dernières années. Le CEA nous a vus à l'œuvre et nous a ensuite confié le développement d'un système de positionnement de très haute précision. Nous n'étions alors que quatre, mais on s'appuyait sur les compétences du LIRMM-CNRS, ce qui devait rassurer le client. Pour faire simple, il fallait positionner un micro-ballon d'1 mm de diamètre, au centre d'une trajectoire de plusieurs centaines de mètres, afin que 240 rayons laser convergent exactement sur cet objectif. C'est un travail de précision de l'ordre du micromètre. Quand vous



avez un contrat de référence de ce type, dans notre secteur, c'est l'idéal : après cela, tout le monde vous écoute !

Quels sont les clients qui vous ont ensuite fait confiance ?

Après le CEA, nous avons eu des contrats dans des secteurs très variés : le spatial, l'aéronautique, la sidérurgie, l'énergie. C'est l'idéal pour avoir une structure équilibrée. À chaque fois, nous proposons des solutions adaptées à partir d'une technologie dont nous sommes devenus les spécialistes européens, l'hexapode, un outil qui permet grâce à ses six axes (trois de rotation, trois de translation) de positionner de manière très précise un objet dans l'espace. Il y a donc dans notre travail une partie mécanique, une partie électronique et une partie informatique. De quoi occuper une équipe de 11 personnes aujourd'hui, à 90 % composée d'ingénieurs.

Comment évolue la société ?

Aujourd'hui, notre grand défi, c'est l'international. C'est pour cela que nous essayons de passer d'une entreprise d'ingénierie à une société qui a un catalogue de produits. C'est la seule solution pour les marchés extérieurs : avoir des produits qui permettent de vous identifier ! Depuis un an, on développe donc une gamme de produits. Pour l'international, nous avons un

deuxième atout : nos clients. Comme ce sont des clients pointus d'un point de vue technologique, ils publient beaucoup. Et ces publications nous font connaître dans d'autres pays. C'est parce que nous avons travaillé sur des hexapodes volumineux pour les méthaniers en France, que nous avons remporté des marchés aux États-Unis et en Italie. Il s'agit de machines de plusieurs mètres de haut qui permettent d'imiter le mouvement de la houle pour en mesurer l'impact sur une cuve remplie de gaz liquide.

Symétrie est donc une PME qui travaille essentiellement pour des grands comptes. Ce n'est pas si fréquent !

Non, et c'est dommage. C'est pour cela que j'ai accepté d'être le délégué régional du Comité Richelieu. Ce comité vise à mettre en lien les compétences des PME avec des grands groupes. Il organise par exemple des demi-journées thématiques. Les grands groupes intéressés s'inscrivent et ont en face d'eux des PME qui ont chacune cinq minutes pour présenter ce qu'elles font. Cela nous a permis de décrocher des contrats. C'est plus souple et moins cher que des salons !

Contact : Olivier Lapierre au 04 66 29 43 88
• www.symetrie.fr

Symétrie

2001 > création par Olivier Lapierre et Thierry Roux

2001 > premier contrat avec le CEA

2007 > Prix français de la métrologie, décerné par le Collège Français de Métrologie

2008 > installation dans de nouveaux locaux

L'entreprise emploie 11 salariés pour un CA de 2 M€.

DE L'INNOVATION CRÉATION D'ENTREPRISE

Innover, découvrir, inventer... Voilà des mots qui en font rêver plus d'un. Mais si certains parviennent à trouver du neuf, d'autres vont plus loin : ils font de cette innovation le point de départ d'une aventure économique et créent une entreprise. Les pouvoirs publics sont conscients de ce que peuvent apporter ces créateurs : ce sont eux qui peuvent transformer les choses, que ce soit en faisant grandir leur société pas à pas, ou en passant un jour ou l'autre la main à des groupes plus importants. Innov'up, qui réunit les compétences de la CCI de Nîmes et le savoir-faire de l'École des Mines d'Alès est au cœur de cette problématique : elle accompagne les créateurs. Portraits et analyses.

LE RENFORCEMENT DE L'ÉQUIPE :

Charles MARTINI, Morphée Interactive

Vidéo : un jeu d'équipe

les compétences recherchées ne sont pas les mêmes». Pas de création de jeu vidéo possible, donc, sans réunir autour de soi des infographistes, des informaticiens, des dessinateurs, etc. Pour parvenir à ses fins, la société a développé en parallèle de son projet principal une activité de prestataire de services : elle conçoit des jeux pour des prestataires extérieurs. Morphée va ainsi devenir prochainement le fournisseur officiel des jeux pour Orange, un gage de qualité important dans le secteur. Pour constituer son équipe, Charles Martini a donc misé sur deux choses : l'activité prestation, rentable, qui permet de financer les autres projets et un dossier solide qui lui a permis de convaincre quelques partenaires. L'entreprise a été ainsi incubée pendant deux ans, elle a été soutenue par Innov'up, elle a convaincu un Business Angel lors de sa création en juillet 2007, et cherche aujourd'hui un autre partenaire financier pour l'accompagner. Mi-2009, la société

espère annoncer à la fois une levée de fonds et... le démarrage de la production de son jeu principal. La constitution de l'équipe est complexe, la situation du créateur également : « Je suis un game designer », précise ainsi Charles Martini. « Je maîtrise la création de concept de jeu, je sais constituer une équipe pour le réaliser. En revanche, je ne savais pas gérer une société ». Innov'up l'a aidé à compléter sa formation, pour qu'il puisse mener de front ces deux missions : game designer et gérant de société. L'étape suivante, quand l'entreprise aura derrière elle une équipe de 15 salariés, s'avère tout aussi délicate : « je pense qu'il faudra alors que je choisisse et que je privilégie l'une des deux casquettes ». Quitte à embaucher un responsable pour la partie qu'il ne prendra plus en charge.

Contact : Charles Martini au 04 66 38 40 23
* www.morphee-interactive.net

♦ Morphée Interactive travaille depuis maintenant deux ans sur un projet de jeux vidéo innovant. Pour son initiateur, Charles Martini, « le jeu vidéo, c'est comme le cinéma : il faut une équipe complète avant de commencer le tournage. Seule différence,

À LA CONQUÊTE DES MARCHÉS :

Guillaume PILLE, Orosys

Une étude de marché sans fausse note

♦ Orosys est une société électronique spécialisée dans les produits audionumériques pour les professionnels. Elle démarre la commercialisation de ses produits. Les produits fabriqués par Orosys n'étaient pas encore en vente que déjà, sur le site internet de la société, des clients avaient passé des précommandes. Guillaume Pille, le créateur d'Orosys, a en effet réfléchi à sa manière de vendre les produits de longue date : « Nous commençons la commercialisation maintenant, début 2009. Mais nous avons déjà fait des campagnes de publicité dans les journaux spécialisés, et nous avons été présents à deux salons importants : le Musik Messe en Allemagne et le salon de la musique et du son à Paris. Sans oublier les forums spécialisés sur le net, qui permettent de toucher vraiment son public-cible ». Orosys fabrique donc, sous la marque Two Notes, un boîtier qui se branche derrière un amplificateur guitare ou basse, à la place d'une enceinte. L'ampli ne fait plus aucun bruit et le musicien peut jouer au casque en écoutant son ampli comme s'il était dans un vrai studio d'enregistrement sans gêner son entourage. Par le biais des salons, Guillaume Pille a pu mesurer l'intérêt suscité par son produit. Il ne restait plus qu'à mettre en

place les réseaux de commercialisation. Pour la France, le créateur a choisi un réseau relativement simple : pas de grossiste. Un lien direct entre lui, concepteur et fabricant, et quelques magasins de détail. « En tout, nous visons 10 à 15 magasins, car il faut des magasins de musique spécialisés relativement importants pour vendre nos produits qui ne s'adressent pas à tous les musiciens amateurs ». Mi-décembre, Guillaume Pille commençait un petit tour de France de ces détaillants afin de faire des démonstrations de son produit devant les musiciens, les clients finaux. Pour inciter les détaillants à rester raisonnables sur les prix, le créateur a parallèlement prévu de vendre en ligne ses produits, avec un prix indiqué, ce prix devant servir de prix plafond pour les détaillants. La vente en ligne permet en plus de toucher un public plus vaste, éventuellement éloigné des magasins où

les produits Orosys seront disponibles. Pour les marchés étrangers, Guillaume Pille a misé sur une organisation plus classique : un représentant par pays ciblé. « Je les ai trouvés à la Musik Messe en Allemagne ! » précise le dirigeant. Premiers pays ciblés : la Grande-Bretagne et l'Allemagne. Mais déjà, pour 2010, le créateur prévoit d'aborder le marché américain qui a déjà, par le biais d'internet, montré un intérêt pour ses produits...

Contact : Guillaume Pille au 09 64 41 05 35
* www.orosys.fr

Orosys, implanté à Saint Martin de Londres, est aujourd'hui accompagné par le BIC de Montpellier.

OPTIMISER LES FINANCEMENTS PUBLICS :

Aziz YASRI, Nova Decision

Frapper à la bonne porte, au bon moment

♦ Aziz Yasri a créé Nova Decision en septembre 2007. L'objectif peut se dire simplement : la société fournit des services innovants aux laboratoires qui cherchent des molécules d'intérêt thérapeutiques. Nova Decision leur propose des services leur permettant de réduire les délais de R/D : au lieu de six à huit ans pour arriver en phase clinique, la société ramène ce délai à trois ou quatre ans. « Nous y parvenons par une combinaison de compétences en chimie, en pharmacie et par la mise au point d'une plate-forme qui allie chimie et informatique. Cette plate-forme permet de concevoir des molécules biologiquement actives, chimiquement faisables, et brevetables », précise le dirigeant. Parallèlement, la société a mis au point en 2007 une molécule anticancéreuse intéressante

dans les traitements contre certaines leucémies. L'activité de Nova Decision est très consommatrice de fonds. L'enjeu pour le chef d'entreprise est donc de trouver des financements et de savoir les optimiser au mieux. « Nous vivons toujours sur nos ventes de logiciels et sur nos prestations de services, explique le dirigeant. Mais comme nous avons une activité de R/D en interne, nous avons également pu faire des demandes de financements. Le problème, c'est que dans notre secteur, les capitaux-risques ne prennent pas de risque. Notre seule solution au départ, c'était donc de nous tourner vers les financeurs publics, la Région, Oseo, LRI, Montpellier Initiatives. Pour eux, il fallait prouver que nos objectifs avaient des retombées en terme d'emploi. Aujourd'hui que nous avons des résultats, que

nous pouvons mettre en avant des collaborations prestigieuses, nous négocions avec les capitaux-risques : pour eux, il faut prouver les retombées économiques de nos projets ». Aziz Yasri voit déjà plus loin : pour 2009, il espère pouvoir déposer un projet au FUI, le Fonds Unique Interministériel, celui qui examine les projets nécessitant plus d'un million d'euros. « Pour l'instant, nous sommes en train de demander la labellisation au pôle de compétitivité Orpheme. Ensuite seulement, nous irons au national ». Fonds publics, investisseurs privés, de nouveau fonds publics : Aziz Yasri maîtrise l'art de frapper aux bonnes portes aux bons moments.

Contact : Aziz Yasri au 04 67 13 01 02
* www.novadecision.com

Nova Decision est accompagné par le BIC de Montpellier.

CHOISIR LE STATUT ADAPTÉ À SON DÉVELOPPEMENT :

Mehmet YLMAZ, Syt Technologies

♦ Mehmet Yilmaz et son associé, Franck Taton, ont créé Syt Technologies en janvier 2006. La société conçoit et fabrique des systèmes de vision diurne et nocturne pour les marchés de la sécurité. « Quand nous avons créé la société, explique Mehmet Yilmaz, nous avons choisi le statut le plus simple et celui qui demandait le moins de capital de départ : la sarl. Nous avons mis 20 000 euros dans la société, chacun apportant la moitié et j'ai assuré la gérance de la société. Cela était parfait pour lancer les choses ». Comme beaucoup d'entreprises technologiques, Syt a dû néanmoins faire appel à des fonds d'investissement pour se développer. Tout juste deux ans après sa création, l'entreprise réussit ainsi à convaincre le capital-risqueur régional Melies, qui accepte d'accompagner l'entreprise financièrement. « Nous avons alors changé de statut. Nous sommes passés en SAS, société par actions simplifiée. C'est un choix que nous avons fait avec l'investisseur et qui correspondait mieux à l'évolution de Syt. Dans la Sarl, tout est simple, mais tout est défini, de manière figée, dans les statuts. La SAS nous a séduits car elle a un aspect plus souple. Par exemple, nous avons un comité de direction, mais nous pourrions mettre en place quand nous voudrions un comité de surveillance ». Ce passage en SAS nécessite des capitaux plus importants, mais là encore, le fondateur y voit une évolution positive pour sa société : « À l'époque la SAS nécessite un capital minimum de 38 000 euros. Pour Syt, nous avons choisi de créer la Sas avec un capital de 76 000 euros. La SAS a une aura plus sérieuse que la Sarl, en partie parce qu'elle suppose un capital plus important. Et cela a un impact auprès

de la clientèle : c'est un statut qui rassure ». Pour Mehmet Yilmaz, désormais président de la société, cette évolution est somme toute assez classique. « Nous avons suivi un parcours que font beaucoup de start-up. Nous avons, pour cela, écouté les conseils à la fois de Melies et d'Innov'up : ils ont un vécu que nous n'avons pas et peuvent orienter les porteurs de projet qui n'ont pas nécessairement une grande culture juridique. Le passage lui-même du statut de Sarl à celui de SAS est assez simple. Il faut prendre un conseil juridique, mais cela ne représente pas de difficulté administrative particulière ».

« J'ai privilégié un statut qui offrait une souplesse de fonctionnement »

Contact : Mehmet Yilmaz au 04 66 27 61 05
* www.syt-technologies.com





LA SOUS-TRAITANCE :

Bruno AUBERT, Cairpol

Trouver ses sous-traitants en Chine depuis son bureau

► Bruno Aubert a créé fin 2006 la société Cairpol pour produire et commercialiser un outil innovant : un bracelet-montre permettant aux asthmatiques de connaître le degré de pollution de l'atmosphère dans laquelle ils évoluent afin qu'ils puissent adapter leur activité (arrêter de courir...) et ainsi éviter des crises graves. L'appareil est muni de capteurs et peut se porter au bras comme une montre. Après avoir conçu l'appareil, il a fallu s'occuper de sa production : « Nous avons choisi dès le départ de produire à bas coût pour vendre aux particuliers, et pas seulement aux structures de santé. Pour cela, la Chine offre encore les meilleures opportunités ». Bruno Aubert a donc procédé de la manière la plus simple qui soit : il est allé sur internet, a repéré des entreprises chinoises dont les sites étaient rédigés en anglais, a échangé avec eux sur ce qu'ils pouvaient faire et à quel prix. « La plupart du temps, les usines en Chine sont hyper spécialisées. Il m'a donc fallu trouver un sous-traitant pour le moule, un pour l'électronique, un pour les écrans à cristaux liquides, un pour les batteries et un pour les ventilateurs ». Une fois les sous-traitants choisis, Bruno Aubert s'est alors rendu en Chine. « Internet facilite les choses, mais

vous ne pouvez pas faire l'économie de la visite des usines. Je les ai visitées, j'ai pu apprécier la qualité du travail et j'ai concrétisé les accords. Pour cela, je suis tout de même allé quatre fois en Chine en un an ! ». Cairpol a vendu plus de 300 appareils en 2008 et traite actuellement une commande de 1 500 appareils pour les États-Unis. « Je n'ai eu aucun problème avec mes fournisseurs. Quand il y a un petit détail à corriger, c'est fait rapidement et facilement ». « Vous savez, conclut le chef d'entreprise, les Chinois aiment aussi quand on leur confie des produits innovants ! »

Contact : Bruno Aubert au 04 66 83 37 56
► www.cairpol.com

► Cairpol est accompagné par Ales Myriapolis



Valérie Baille est convaincue qu'il existe un marché pour des produits cosmétiques bio à base de bambou. Le laboratoire LGEI l'aide à prouver scientifiquement le bien-fondé de sa démarche.

ALLER À L'INTERNATIONAL :

Yann LESCURAT, Solunea

Les marchés étrangers, étape par étape

► Solunea édite des logiciels et réalise des prestations de service dans le e-learning. Côté prestation, elle réalise ainsi des solutions de formation sur mesure pour des entreprises, qu'elle diffuse ensuite sur le vecteur souhaité (internet, intranet, CD-rom, terminaux mobiles, etc.). De manière plus technique, Solunea réalise également des prestations sur des systèmes informatiques dédiés au e-learning, notamment pour un client au centre de cette problématique, l'Éducation Nationale. On pourrait donc en conclure que le champ d'action de Solunea est purement national, lié aux programmes de l'Éducation Nationale, et à la langue de ses clients. Il n'en est rien. Car le e-learning est d'ores et déjà une activité qui se situe sur un marché international. Pour l'édition de logiciels, Solunea conçoit ainsi des outils de gestion de contenus pédagogiques conformes aux principales normes internationales du secteur. En parallèle au travail qu'elle fait pour l'Éducation Nationale, elle tisse donc sa toile à l'étranger. « Nos concurrents sont sur toute la planète », explique le responsable Yann Lescurat. « La langue n'est pas un frein, car les logiciels peuvent être traduits facilement, et les aspects de gestion et de création adressés par nos solutions sont peu sensibles aux différences culturelles. » Consciente de ce marché, la société et ses huit permanents ont décidé de franchir les étapes les unes après les autres. « Nous n'en sommes qu'au tout début, poursuit le créateur, mais cela avance : en ce moment, nous faisons traduire notre gamme de logiciels en anglais ». Ensuite, l'entreprise, soutenue par Innov'up, s'appuiera sur les compétences d'un consultant spécialisé dans le développement international

pour identifier les marchés porteurs et décider quelles seront les premières actions à mener : salons, communications, etc. En parallèle de cette démarche structurée, Solunea avance sur des opportunités concrètes : des premiers clients en Irlande et aux États-Unis et un nouveau partenaire en Finlande. En ces temps où le pragmatisme est élevé au rang de valeur sûre, définir et suivre une ligne directrice solide, tout en

explorant les pistes concrètes qui se présentent semble être la formule gagnante. Tout en continuant son activité de prestataire qui assoit ses arrières, Solunea s'attaque donc au marché mondial. Petit à petit, sans brûler les étapes, mais sans complexe non plus.

Contact : Yann Lescurat au 04 66 68 28 81
► www.solunea.fr



sur un
LABO CUS

Le laboratoire LGEI
accompagne AMÔNDÈ

Valérie Baille souhaite développer des produits cosmétiques bio à base de bambou. Pour cela, elle qui n'est pas une scientifique de formation, a besoin du soutien d'un laboratoire. Elle a donc pris contact avec l'équipe de Benoît Roig, du LGEI de l'École des Mines d'Alès.

Valérie Baille est une porteuse de projet relativement atypique : la plupart des porteurs d'entreprise innovante sont des scientifiques qui sont ensuite accompagnés pour être formés au marketing et à la gestion. Valérie Baille fait le chemin inverse : formée à la gestion, au marketing, à la communication, elle avait en revanche besoin d'un soutien scientifique important pour mener à bien son projet. « J'ai appris sur le terrain, j'ai lu des publications scientifiques sur le bambou et j'ai fait un premier travail préalable avec l'Inra de Montpellier », précise la porteuse du projet Amôndè. « Il en est ressorti que le bambou comprend bien des molécules intéressantes à exploiter. Quand je suis venue voir le laboratoire de Benoît Roig, je savais donc très précisément ce que je voulais ». La démarche fut la bonne, pour aller convaincre le jury. Pour Benoît Roig, qui dirige l'équipe métrologie et biodiagnostic du LGEI, « nous avons tout de suite vu que le laboratoire pourrait aider Valérie sur différents points : l'extraction, les tests de toxicité ou d'efficacité. À partir de là, lors de la présentation du projet devant le jury de l'incubateur, nous avons apporté la caution scientifique qui lui manquait ». Le projet Amôndè de Valérie est incubé pour deux ans depuis octobre 2007. « Valérie bénéficie du matériel et de l'aide scientifique du personnel (une dizaine d'heures par mois) dans le cadre de la convention d'accompagnement

de l'incubateur » précise Benoît Roig. De plus, le projet Amôndè bénéficie de l'accompagnement technologique d'Innovup permettant le financement d'études plus poussées et nécessitant un investissement du laboratoire plus important. Depuis, l'entente entre les deux se confirme dans un lien gagnant-gagnant. Pour Valérie, l'apport du laboratoire valide son idée, et lui donne l'assise scientifique nécessaire au projet. « J'ai su m'entourer des compétences qui me manquaient. Depuis que le laboratoire est venu confirmer mon idée, je me suis donnée plus de moyen : je travaille avec un docteur en pharmacie et j'ai recruté un chimiste en formulation ». Pour Benoît Roig, cette collaboration valorise le travail de ses équipes : « Le laboratoire répond aux besoins de l'entreprise en suivant précisément le timing du porteur de projet. Cela pose d'autres exigences que les seules exigences scientifiques. Et puis, compte tenu du profil de Valérie, notre laboratoire joue un rôle important : à la fois scientifique et formateur. Et ça, c'est vraiment gratifiant ! » Le scientifique est même impressionné par l'avancée extrêmement rapide du projet : « Valérie est arrivée il y a un an avec une idée. Et elle est déjà à la formulation des produits finis ! ». Les deux en conviennent : la technicité de l'un et la démarche entrepreneuriale de l'autre ont été enrichissantes de part et d'autre. « J'ai été très curieuse sur le plan scientifique, raconte

encore Valérie Baille, mais je reste néanmoins une candide, qui pose des questions de candide. Et finalement, cela fait avancer tout le monde, car je les surprends parfois par une vision des choses différente ». Plus d'un an après le début du projet, Valérie Baille a respecté son business plan. Prochaine étape, la constitution de la société mi-2009. Avant la commercialisation des produits Amôndè. Le projet sera alors devenu réalité.

Contact LGEI :
Miguel Lopez Ferber au 04 66 78 27 04
► www.ema.fr/LGEI
Contact Amôndè :
Valérie Baille au 04 66 38 40 22



LES ÉTUDIANTS DE L'ÉCOLE DES MINES D'ALÈS EN MISSION DANS LES ENTREPRISES

André FORNER:

« *Les missions
transforment des forts
en math en ingénieurs !* »

Depuis dix ans, l'École des Mines envoie des équipes de trois étudiants effectuer une mission précise dans une entreprise pendant cinq semaines. Explications de André Forner, responsable des missions à l'École des Mines. « L'École des Mines organise 200 missions par an, ce qui veut dire qu'en dix ans, nous en avons réalisé environ 2000 ! Pour trouver les entreprises où cela intéresse, je sillonne la France et utilise

postes de travail, etc) à des sujets plus techniques (créations de produits innovants) en passant par des études marketing ou la création d'entreprise, avec Innov'up ou les pépinières de la région. Une semaine avant que les élèves ingénieurs partent en mission, nous les formons à l'École en leur donnant des outils méthodologiques : c'est la pédagogie action ! Pour qu'une mission soit réussie, je vois deux conditions essentielles : que l'entreprise définisse précisément son sujet, et que le tutorat soit réel. Il faut que les jeunes soient accompagnés dans l'entreprise, c'est fondamental. La plus belle preuve de succès que nous avons... c'est tout simplement que de nombreuses sociétés qui ont bénéficié d'une mission en redemandent ! Au total, plus d'une centaine d'entreprises ont effectué plus de quatre missions. Les missions permettent parfois à l'entreprise de mettre en œuvre des politiques importantes. Je pense par exemple à cette société agroalimentaire qui n'avait pas le temps de se pencher sur la problématique de gestion des déchets. Les étudiants ont planché sur le sujet, et ont suggéré une réorganisation de la filière : l'entreprise a chiffré l'économie réalisée à 30 000 euros par an. Conséquence immédiate : elle a redemandé une mission l'année suivante ! Pour les étudiants, l'intérêt est évident : six mois avant, ils étaient encore en classe préparatoire. Les missions les plongent dans l'entreprise et transforment des forts en math en ingénieurs ! ».

Daniel CONSTANT, dirigeant de Secomam :

« *Le tuteur joue un rôle
fondamental* »

Secomam est installée à Alès depuis 2000, en provenance de la région parisienne. La société emploie aujourd'hui 48 salariés et fabrique des spectrophotomètres. Elle est venue s'implanter sur Alès pour être plus proche de ses laboratoires de recherche. « Je travaille avec l'École des Mines de différentes manières. J'ai notamment sollicité les étudiants plusieurs fois pour des missions de terrain. André Forner a raison : pour que la mission soit un succès, il faut effectivement que le thème soit bien précis. Les missions réussies sont celles qui sont bien préparées : un thème qui peut se travailler en cinq semaines, un vrai



tuteur bien présent pendant la période. Et, ce que négligent souvent les entreprises, une bonne présentation du projet devant les étudiants. Il n'y a pas de mystère : il faut bien vendre son projet pour attirer les meilleurs étudiants. Quand j'étais chef d'entreprise, très occupé, les missions n'ont pas été totalement satisfaisantes car je n'étais pas assez disponible. Ensuite, j'ai cédé la main et je continue à travailler pour Secomam en tant que consultant. À partir de là, une partie de mon travail consistait à suivre les missions de terrain. Cela donne des résultats nettement plus performants. Nous avons eu des missions très variées, qui ont porté sur la réorganisation d'un service, la création de produits innovants, voire du marketing. L'une des dernières en date portait sur le développement d'un nouvel appareil. Nous avons demandé au trio d'étudiants de dresser le paysage technico-marketing du segment de marché. Cela nous a permis d'identifier les performances que devait atteindre notre appareil. Leur travail s'est conclu par une présentation power-point qui nous a permis de montrer de manière efficace notre projet devant le groupe allemand auquel appartient maintenant la société. Ce que je retiens également des missions de terrain, c'est que dans tous les cas, les étudiants partent au départ dans tous les sens. Il faut absolument être présent au départ pour recadrer très tôt les choses, quitte à réduire l'ambition du projet. Il ne faut pas hésiter. Les étudiants ne demandent que cela : avoir des règles, des modes d'emploi pour comprendre comment fonctionne le monde de l'entreprise ».

Contact : André Forner au 04 66 78 50 89
✦ www.ema.fr

Contact : Secomam au 04 66 54 35 60
✦ www.secoman.fr

UN PORTEUR DE PROJET rencontre UN CHEF D'ENTREPRISE

Gilbert SKORSKI dirige Phylogene, une entreprise de biotechnologies implantée à Bernis. Philippe VILAIN-GUILLOT travaille actuellement sur un projet d'entreprise biotech, Nosopharm. Échanges entre deux hommes qui sont à des moments différents de leur parcours mais qui ont des problématiques communes.

Philippe VILAIN-GILLOT : Vous avez créé Phylogene il y a près de dix ans. Comment a évolué votre société en une décennie ?

Gilbert SKORSKI : J'ai créé Phylogene en juin 1999. L'entreprise, portée par Innovup, compte aujourd'hui neuf salariés et a réalisé en 2008 un chiffre d'affaire de 600 000 euros. Au départ, la société identifiait les espèces dans les aliments, puis les OGMs et les allergènes. Depuis 2003, nous sommes devenus une société de recherche/développement pour le secteur agroalimentaire et le diagnostic in vitro.

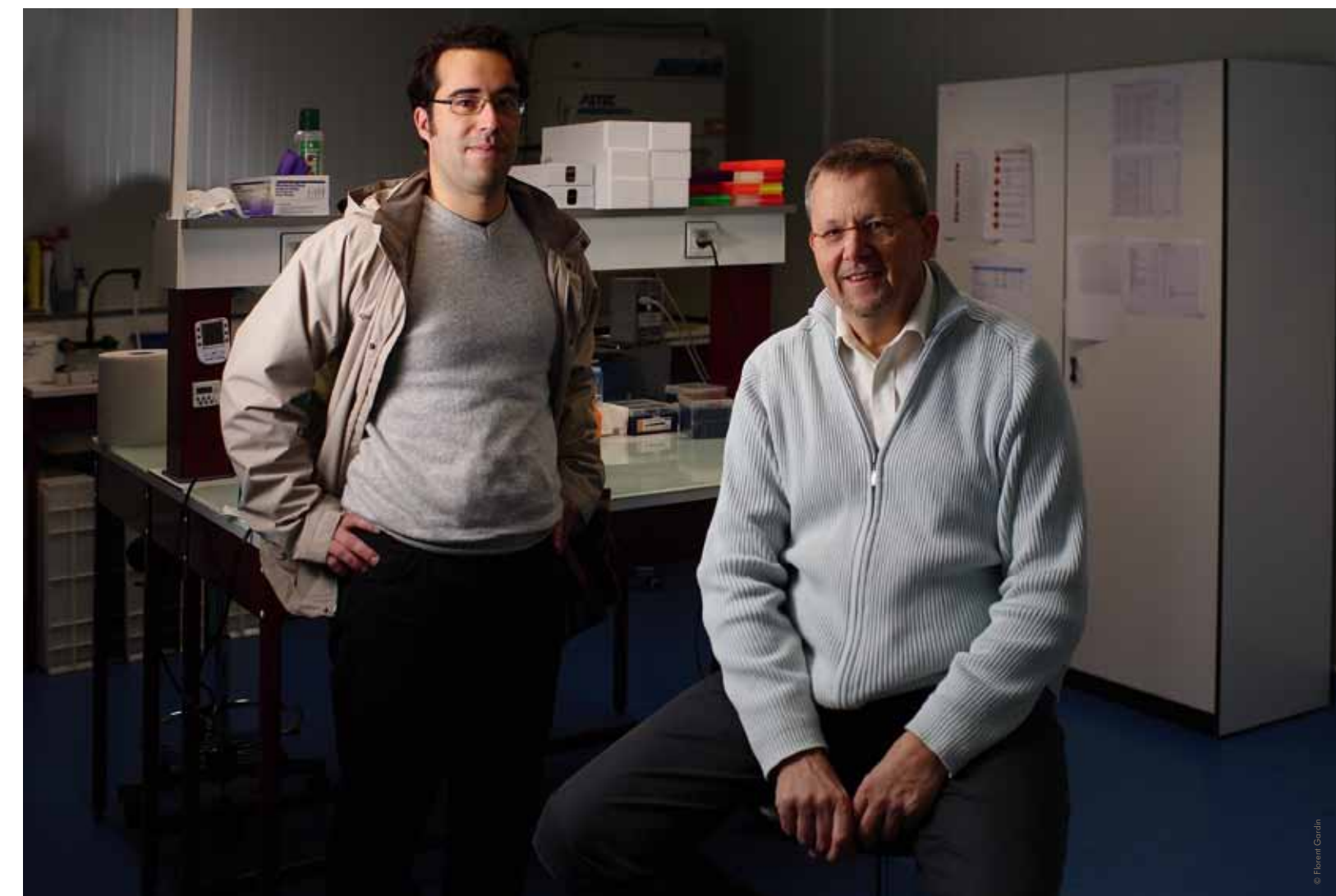
P. V-G : Avec mon associé, Maxime Gualtieri, nous allons créer notre société en janvier 2009. L'idée de départ est de travailler sur des phytopathogènes jamais exploités à des fins thérapeutiques, pour développer des antibiotiques. Nous avons un brevet en cours de dépôt. D'après vous, y a-t-il des démarches spécifiques pour se lancer dans le secteur des biotech ?

G. S. : C'est une création comme une autre, sauf que nous sommes dans un secteur où les résultats peuvent se faire attendre, c'est un processus qui demande du temps et des capitaux pour être mature. Le créateur moyen, tous secteurs confondus, a généralement bac +2. Dans les biotech, c'est sans doute plus.

P. V-G : Vous aviez un profil uniquement scientifique quand vous avez créé Phylogene ?

G. S. : Non, j'ai eu d'autres expériences professionnelles auparavant. J'ai travaillé pour des grosses sociétés, mais je ne maîtrisais pas les choses. En tant que scientifique, c'est frustrant. Puis j'ai fait un MBA pour acquérir des outils, puis du conseil aux start-up. Cela m'a permis de bien voir pourquoi certains projets avortaient. Cela m'a aussi permis de compléter mon profil : scientifique, mais avec des compétences en matière de gestion et de marketing. Il se trouve que c'est le moment où la méthode de la PCR (technique de réplication de l'ADN) est arrivée. Celle-ci devenait mature au moment où justement j'avais bien envie de me lancer... C'était tentant, je me suis donc lancé !

P. V-G : Je me retrouve dans ce que vous



Philippe Vilain-Guillot, Nosopharm et Gilbert Skorski, dirigeant de Phylogene.

dites. J'ai travaillé moi-même pour une société privée en Grande-Bretagne. Et je ne m'y retrouvais pas, car je pouvais voir la quantité de travaux de recherche qui finissaient au placard ! Je n'avais pas envie de vivre cela : voir son projet abandonné pour des raisons que je ne maîtrise pas. J'ai fait ensuite une thèse sur les antibiotiques à Montpellier, pendant que mon associé découvrait dans le cadre de sa thèse une molécule. Tout cela, l'expérience vécue dans le privé, la rencontre avec mon associé, le potentiel de recherche nous a amenés à porter nous-mêmes notre projet. Vous qui avez plus d'ancienneté, quelle analyse faites-vous : créer sa société dans notre secteur, est-ce vraiment le bon choix ?

G. S. : Vous savez, pour Phylogene, j'ai fait des études de marché. Mais je vais

être sincère : si j'avais suivi ces études, je n'aurais jamais démarré ! Les études me disaient qu'il n'y avait pas de marché !!! Je me suis tout de même lancé, en misant sur le long terme. C'est la grande question dans le secteur de l'innovation : quand se lancer ??? Vous pouvez arriver avant tout le monde, mais dans ce cas, c'est trop tôt, il n'y a pas encore de marché. Mais si vous arrivez alors que tout le monde a repéré le marché, ce n'est pas non plus la solution !

P. V-G : Nous, notre idée est simple : nous travaillons sur des antibiotiques qui auraient de nouvelles structures moléculaires. C'est quelque chose de très prometteur, sauf que pour l'instant les antibiotiques n'ont pas bonne presse. Nous misons donc sur les maladies nosocomiales, car là, il y a une demande de la part

du secteur hospitalier. Nous faisons un pari à moyen terme : on se dit que dans les deux ans qui viennent, le contexte aura changé et les grosses sociétés pharmaceutiques vont se réintéresser aux antibiotiques, notamment pour les maladies nosocomiales. On veut gagner en valeur et éventuellement passer le relais à un gros laboratoire d'ici deux ans. On ne parle même pas de chiffre d'affaire !

G. S. : Vous avez raison, c'est clairement le modèle qu'il faut retenir dans les biotech : lever de l'argent rapidement pour faire ses recherches, puis obtenir des résultats. En gros, quand on crée une société dans ce secteur, il faut déjà penser à la suivante ! Il y a un truc auquel on ne pense pas forcément quand on se lance : on sait que, si on est ingénieur, on doit se muscler côté gestion ou marketing, ce



”

C'est la grande question dans le secteur de l'innovation : quand se lancer ???

que j'ai fait. En revanche, j'ai sans doute au départ sous-estimé la difficulté des liens avec les autres sociétés. Les rapports entre sociétés sont difficiles, on est dans un monde concurrentiel, il ne faut jamais l'oublier...

P. V-G : Je pense que je vais devoir aborder deux difficultés en tant que nouveau chef d'entreprise. D'abord, je risque de me faire déborder et j'en suis conscient ! Ensuite, je pense que la difficulté sera de savoir précisément quand nous devrons

passer le relais à un grand laboratoire. Nous voulons constituer un portefeuille de molécules, breveter les meilleures, faire les essais cliniques et passer la main. Mais toute la question demeure : à quel moment précisément ?

G. S. : Oui et non, je ne suis pas sûr que ce soit la question la plus dure. La difficulté, c'est de savoir générer de nouveaux projets. Passer la main, oui, mais pour quel autre projet ? Pour Phylogene, nous avons opté pour une autre solution : nous sommes une entreprise de service qui a un développement maîtrisé de 15 % par an. Le pari est donc mesuré. Vous qui êtes dans les avancées scientifiques pures et dures, je n'ai qu'un conseil

à vous donner : être très prometteur, très marketing. Les sociétés prêtes à investir dans des projets comme le vôtre existent, mais elles sont prêtes à prendre beaucoup de risques à condition d'avoir un espoir de remporter la mise une fois vos recherches finalisées ! Dans votre secteur, les antibiotiques, le frein, c'est que les organismes ont développé des résistances aux antibiotiques existants, ce qui explique que ces derniers n'ont pas bonne presse. Mais c'est aussi une chance pour vous : on va avoir besoin de nouvelles classes antibiotiques !

Contact Phylogène : 04 66 04 77 99
* www.phylogene.com
Contact Nosopharm : 06 26 63 24 89

QUE DEVIENNENT-ILS ?

UNE ENTREPRISE SIX ANS APRÈS SA CRÉATION : Gilles CAVALLUCCI, h2i technologies

« La même technologie, mais un nouveau marché »

Que fait exactement votre société h2i technologies ?

Gilles Cavallucci : Avec Philippe Plantier et Julien Sylvestre, nous avons créé à Nîmes notre société en 2002. Tous trois ingénieurs, il s'agissait d'emblée de concevoir des produits électroniques. Nous concevons des commandes virtuelles, des commandes qui peuvent par exemple déclencher un appareil uniquement par effleurement.

Sept ans après, comment a évolué la société ?

G. C. : Depuis 2005, h2i a principalement centré son travail sur la vente de technologies pour des grands comptes. Notre technologie intéresse les grands comptes qui l'intègrent ensuite à leur matériel. Nous travaillons par exemple pour Alstom, Invensys ou Continental.

Aujourd'hui, l'entreprise s'est considérablement étoffée, et emploie 18 salariés. Mais le développement s'est fait aussi sur la vente de technologies,

ce qui n'était pas nécessairement prévu au départ : aujourd'hui, notre chiffre d'affaires est équilibré entre les produits semi-finis que nous vendons pour être installés dans d'autres équipements électroniques et la vente de technologie.

Comment une petite société peut créer une vingtaine d'emplois en sept ans ?

G. C. : Les capitaux-risquers ont parfaitement compris notre démarche et nous ont accompagnés à trois reprises. La première fois, ils nous ont suivis sur présentation d'un business-plan. Après, il a fallu leur expliquer qu'on avait changé de stratégie d'accès au marché. Mais ce n'était pas fondamental, puisque nous continuions à travailler sur la même technologie. Et en 2008, nous avons réalisé une troisième levée de fonds, de plus de 3 millions d'euros. Les investisseurs suivent donc l'aventure, qu'elle soit conforme ou non au scénario de départ. Cette nouvelle manne va nous permettre d'optimiser notre technologie en 2009. Le but est simple : avoir la technologie la plus aboutie dans le secteur des interfaces virtuelles.

Contact : Gilles Cavallucci au 04 66 36 66 00
* www.h2i-technologies.eu

5

NOUVEAUX PORTEURS D'IDÉES ACCOMPAGNÉS PAR INNOV'UP

Cette année, le concours organisé par Innov'up a voulu récompenser des idées originales, même si ceux qui les portent sont encore loin de savoir comment créer leur entreprise. Ce positionnement très en amont du concours a plu, et a permis à Innov'up de recevoir des candidatures de tout l'Hexagone. Au final, le jury a distingué cinq lauréats. Innov'up les aidera à transformer une bonne idée en projet d'entreprise. Pour le plus grand bien de l'économie gardoise.

Ils sont cinq, cinq inventeurs à avoir séduit le jury ; cinq qui vont bénéficier d'un accompagnement par la structure Innov'up, en plus d'une enveloppe financière leur permettant de démarrer leur projet. La concurrence était pourtant rude. Cette année, le concours cherchait à repérer des idées intéressantes et se situait très en amont de la création d'entreprise. Un positionnement qui a séduit, puisque Innov'up a compté 185 inscriptions. Au final, le jury a été sensible à des projets extrêmement différents, certains d'une grande complexité technique, d'autres au contraire impressionnants de simplicité.

Le Prix du développement économique durable est allé à Anne-Sophie Lunel, pour un procédé astucieux. Femme d'artisan, Anne-Sophie Lunel a constaté que, sur les chantiers, les ouvriers nettoient leurs outils comme ils le peuvent, laissant sur les sols des eaux polluées. Elle a conçu un système de filtration-recyclage des eaux usées sur les chantiers. Un système d'ores et déjà breveté, constitué de bacs et filtres retenant les polluants et permettant de réutiliser les eaux recyclées, le tout pouvant se démonter et tenir dans un véhicule.

Le Prix de la technologie récompense Claudia Ramirez pour un procédé visant à inertiser des poudres explosives, sans utiliser ni azote ni oxyde de carbone. Chimiste de formation, actuellement à l'École des Mines d'Alès, la jeune femme n'en dit pas plus pour l'instant... pour ne pas dévoiler dès aujourd'hui les ressorts de son innovation.

Le Prix de la créativité récompense France Hautbois qui a eu l'idée toute simple de concevoir un rehausseur de voiture gonflable et pliable. Mère



De gauche à droite : Claudia RAMIREZ, projet Inertage (Prix de la technologie) ; Guilhem GREGORY, Shop Box (Prix de l'originalité) ; France HAUTOBOIS, Rehausseur de voiture pliable (Prix de la créativité) ; Anne-Sophie LUNEL, Nécobac (Prix du développement économique durable) ; Julien MARTIN, Phy'Nat (Prix Coup de cœur).

de famille, France Hautbois a pu se rendre compte que les rehausseurs pour enfants sont des objets extrêmement encombrants et peu maniables. La maman souhaite donc développer un rehausseur tout aussi efficace mais qui peut tenir dans une valise... Une idée toute simple que beaucoup de mères auraient pu avoir. Mais France Hautbois y a réfléchi avant les autres !

Le Prix de l'originalité récompense Guilhem Gregory, architecte, pour un projet qui reste assez mystérieux, ShopBox. Shop Box est un nouveau concept d'architecture commerciale, « un élément modulable qui peut se mettre dans le tissu urbain, une nouvelle façon de communiquer qui n'est ni de l'affichage traditionnel, ni de l'internet ! » Rendez-vous dans quelques mois pour une présentation plus concrète d'un projet qui ne demande qu'à mûrir accompagné par Innov'up.

Enfin, le jury a été conquis par Phy'Nat, le projet d'un jeune homme de 27 ans, Julien Martin, qui reçoit le **Prix Coup de cœur** : ancien sportif de haut niveau, Julien Martin propose de concevoir une

combinaison de natation dotée d'une technologie embarquée. Munie de capteurs, cette combinaison permettra au nageur de mesurer différentes variables de la performance : vitesse, accélération, fréquence cardiaque, etc. Autant de choses qui existent pour les coureurs mais qui n'existent pas encore dans le milieu de la natation. Julien Martin a déjà pris contact avec l'Inserm, avec le Lirmm et avec une entreprise nîmoise, Smartio System, qui l'aide à réaliser le prototype. Avant même d'avoir créé sa société. Ce qui s'appelle avoir de la suite dans les idées !

INNOV'UP
BOOSTEUR DE PROJETS INNOVANTS

Site EERIE • Parc scientifique Georges Basse • 30090 Nîmes cedex 1
Tél. : 04 66 38 40 43 ou 04 66 38 40 89 • Fax : 04 66 04 73 24
E-mail : contact@innovup.fr • Site Internet : www.innovup.com

Directeur de la publication : Alix Reinhalter, Innov'up
Rédacteur en chef : Antoine Houssin, Innov'up
Comité de rédaction : Catherine Camara, Van-Ly Phan, Alix Reinhalter, Laurence Robert, Elisabeth Sansot
Rédaction : Anne Devailly
Coordination : Sandra Szarmach, CCI de Nîmes
Maquette et graphisme : Guillaume Biel, CCI de Nîmes
Photographies : Florent Gardin
Impression : Imprimerie Clément

INNOV'UP,

créé par la CCI de Nîmes et l'École des Mines d'Alès,
est une structure d'accompagnement à la création
et au développement d'entreprises innovantes.



**Vous souhaitez en savoir
plus sur Innov'up ?**

**Vous avez une idée, un projet
et vous souhaitez en discuter ?**

**Vous pouvez nous joindre au
04 66 38 40 43 ou 04 66 38 40 89
ou sur contact@innovup.com**

→ www.innovup.com

Pour recevoir le magazine, merci d'envoyer votre demande
par mail sur contact@innovup.com



La CCI de Nîmes et L'École des Mines d'Alès remercient l'ensemble de leurs partenaires pour leur soutien.

