

Vingt start-up très prometteuses font le show

AVENIR. Les jeunes sociétés, dont dix évoluent dans les sciences de la vie, vont présenter leur projet mercredi soir à l'EPFL. Objectif de la soirée: encourager l'entrepreneuriat.

CLÉMENCE LAMIRAND

Dix start-up sélectionnées dans le cadre du programme Venture Leaders Life Sciences 2018 et dix start-up choisies en interne par l'EPFL se présentent au grand public mercredi soir lors de la soirée Startup Champion Seed Night. «Venturelab et l'EPFL organisent ensemble cet événement depuis 2005, explique Hervé Le Bret de l'EPFL. Il a pour but d'encourager l'entrepreneuriat.»

Les 20 start-up exposeront et expliqueront leurs projets. D'abord dans le cadre d'une exposition, chacune disposant d'un stand. Puis sous forme d'un pitch: les entrepreneurs ont quelques minutes pour convaincre leur auditoire de la pertinence de leur projet. La soirée est une occasion pour ces start-up d'élite de se faire connaître, de présenter leurs objectifs et pourquoi pas de croiser de potentiels investisseurs. «La soirée permet aussi de montrer au grand public la diversité des projets en cours» ajoute Hervé Le Bret.

Le public est généralement composé d'entrepreneurs, de personnes de l'EPFL, étudiants et collaborateurs, d'investisseurs et



HERVÉ LEBRET. L'EPFL et VentureLab mettent 20 start-up particulièrement prometteuses sur le devant de la scène.

de curieux. Après les présentations, quatre projets sont sélectionnés par le public du Rolex Learning Center Forum. Puis un gagnant est désigné par un jury d'experts.

Des start-up ambitieuses et pleines d'avenir

Parmi les vingt entreprises présentes à l'EPFL, dix start-up évoluent dans le domaine des sciences de la vie. Elles ont été sélectionnées par Venturelab, pla-

teforme qui crée et gère des programmes de soutien aux start-up suisses. Ces dix start-up développent de nouvelles technologies dans divers domaines comme la neuroradiologie, la gynécologie, la dermatologie, l'oncologie, la nanotechnologie, la cardiologie, l'orthopédie, les tests médicaux ou encore la chirurgie.

Les 10 start-up soutenues par l'EPFL évoluent elles dans des secteurs plus divers: le son, la réalité virtuelle, la réduction de la

pollution ou encore les courts-métrages... et disposent déjà, comme les start-up Venture Leaders, d'un projet bien avancé. «Ces start-up aux potentiels très intéressants ont été créées au cours des six derniers mois, ajoute Hervé Le Bret, elles n'en sont pas au stade de l'idée mais déjà à celui du prototype.»

Entreprendre et réussir après l'EPFL

La soirée, organisée par Venturelab en collaboration avec EPFL Alumni et Innogrants, est également l'occasion d'écouter Daniel Yannis, CEO et co-fondateur de Checkr. L'alumnus de l'EPFL partagera son histoire et son expérience (une récente levée de 100 millions de dollars pour cette start-up qui permet aux entreprises de vérifier les antécédents de ses employés).

Diplômé en 2012, il est resté attaché à l'EPFL. «Cette intervention permet aux étudiants de voir ce que deviennent les plus anciens et peut-être de leur donner envie de se lancer, espère Hervé Le Bret. Peut-être se diront-ils: pourquoi pas moi?»

Enfin, le Prix Isabelle Musy sera remis au cours de la soirée. Là aussi c'est l'entrepreneuriat qui

est encouragé. Et plus précisément l'entrepreneuriat au féminin, dans le domaine des sciences et des technologies, domaine dans lequel les femmes sont peu présentes.

«Ce prix concerne de jeunes start-up, qui sont plutôt au stade de projet» précise Hervé Le Bret. Le prix, décerné tous les deux ans, est doté de 50.000 francs. ■

L'aventure se poursuit à Boston pour les dix start-up Venturelab

Les dix start-up Venture Leaders Life Sciences, sélectionnées parmi 70 candidats par Venturelab, se retrouveront à nouveau à la fin du mois de mai, cette fois à Boston. «C'est pour une jeune entreprise suisse tournée vers l'international une visibilité très intéressante» souligne Charlotte Pichon de Venturelab. Au programme, une semaine intensive de formations, de présentations et de rencontres d'investisseurs potentiels. La 17^e édition des Venture Leaders Life Sciences a en effet pour objectif de faire découvrir aux participants l'industrie locale des sciences de la vie. Les entrepreneurs vont rencontrer d'autres start-up, d'autres sociétés et ainsi découvrir tout un nouveau réseau local. «Ils rencontreront des leaders du marché Medtech et Biotech. Cette semaine est vraiment une très belle opportu-



CHARLOTTE PICHON. Venturelab aide les start-up à se développer à l'international.

nité pour ces start-up installées en Suisse» souligne Charlotte Pichon. Ce voyage studieux aux Etats-Unis permettra finalement aux dix start-up de développer leurs compétences entrepreneuriales et de rechercher de nouveaux investisseurs. Et peut-être de découvrir de nouvelles opportunités pour se développer à l'international. – (CL)

Coworkees, le Tinder du travailleur indépendant

START-UP. Grâce à un algorithme, la plateforme met en relation les entreprises et les freelances qui leur correspondent. Elle cherche à s'étendre sur le marché de la Suisse romande.

SOPHIE MARENNE

Se définissant comme un pont entre les freelances et les entreprises, Coworkees est un portail qui permet leur mise en relation sur la base de plusieurs critères: compétences, expériences, géolocalisation, langues parlées... «Nous avons tenté de nous rapprocher un maximum d'un recrutement réel», explique Julie Huguet, co-fondatrice de la plateforme. Outre les références de sélection classiques, le site évalue le savoir-être des indépendants grâce à une collaboration avec la coach Marielle Frick. Celle-ci a développé une méthodologie pour constituer les meilleures équipes de travail, procédure reproduite à travers un algorithme dans Coworkees.

Sur le portail, les compagnies trouvent donc rapidement les ressources humaines les plus adaptées à leur fonctionnement. Mais les services de la start-up ne s'arrêtent pas là. «Nous nous occu-



JULIE HUGUET. Ses ambitions se déploient des deux côtés de la frontière franco-suisse.

pons aussi de l'encadrement du travail collaboratif. Le site facilite l'intégration des indépendants par la possibilité d'échange de documents, un agenda partagé et un système de paiement sécurisé.» Un partenariat avec Axa couvre tous les freelances de la plateforme d'une assurance responsabilité civile professionnelle.

L'Helvétie et un million d'euros en ligne de mire

Le site touche les deux côtés de la frontière franco-suisse et propose

des factures en euros et en francs. Selon la co-fondatrice, les deux pays consomment différemment les indépendants. «En France où le marché de l'emploi est très cadré, les gens s'accrochent à leur CDI. En Suisse, la frontière est plus perméable entre le statut de salarié et d'indépendant car le marché y est plus libre. Le degré de maturité helvète confère au pays de meilleurs réflexes à l'égard des freelances.»

Déjà bien implanté dans la région Rhône-Alpes, Coworkees vise un large déploiement du côté de la Suisse romande, notamment grâce à de potentiels investisseurs helvètes. «Nous envisageons d'ailleurs d'y installer un siège», confie Julie Huguet. La jeune pousse qui compte cinq salariés a récemment lancé une levée de fond dont l'objectif se chiffre à un million d'euros.

Trouver la perle rare

Auparavant, Julie Huguet a passé près de sept années dans le milieu

de l'horlogerie, au sein de l'entreprise Franck Muller. «En tant que gestionnaire de projet, j'avais l'habitude de faire appel à des ressources externes pour compléter les équipes avec des spécialistes. J'avais du mal à identifier ces personnes et également à les encadrer car elles ne travaillaient ni dans nos locaux, ni à notre rythme. Cependant, l'expérience était très positive: nous obtenions des résultats motivants et les intervenants externes nous amenaient des idées fraîches.» Lorsqu'elle quitte la marque genevoise, elle reprend des forma-

tions en graphisme et fait la connaissance de beaucoup d'indépendants. «C'était l'envers du décor. Je me retrouvais du côté des freelances qui vivent parfois dans des situations de dépendance à des missions alimentaires. J'ai constaté que beaucoup rencontraient des difficultés pour se vendre eux-mêmes.»

Sur les rails depuis 2017

Sensibilisée aux deux facettes du phénomène, elle est convaincue qu'il est possible d'optimiser ces échanges. Elle se penche alors sur la création d'une solution. «Voilà

comment est né Coworkees.» La société a été fondée à Annecy en décembre 2016 et le site a été lancé en septembre 2017, après huit mois de développement. Il a d'abord été disponible dans une version bêta gratuite, afin d'attirer un maximum de sociétés et d'indépendants. En moins de trois mois, la plateforme comptait déjà plus d'un millier de freelances. Depuis janvier 2018, le véritable système avec facturation est opérationnel et propose à ses clients de «matcher» avec leur futur collaborateur externe, en quelques clics. ■

Etre freelance est un créneau d'avenir

L'entrepreneure est convaincue de la pérennité de son modèle. «Selon l'étude *A Vision for the Economy of 2040* du Roosevelt Institute: en 2035, il y aura plus d'indépendants que de salariés en Europe. En effet, la croissance du nombre de freelances sur le Vieux Continent est de 50% par an depuis déjà quelques années», affirme Julie Huguet. «Or, ce sont les meilleurs talents qui décideront à l'avenir de se mettre à leur compte et de vendre leurs compétences.» Pas de nuage donc à l'horizon.

Après quelques mois de fonctionnement, le site dénombre l'inscription de presque 5000 freelances et d'environ 500 entreprises clientes. Les indépendants

répertoriés sur la plateforme – autant de femmes que d'hommes – ont une centaine de métiers différents. Marketing, communication, événementiel, traduction et informatique sont quelques-uns des secteurs recensés. «La création de contenu, que ce soit visuel, vidéo, rédactionnel ou photographique, remporte un franc succès. Le community management et la gestion des relations presses sont aussi populaires», précise-t-elle. Coworkees organise des journées de formation dédiées aux indépendants du portail, afin de les rendre plus agiles. Le but est qu'ils s'intègrent rapidement aux équipes qu'ils étayent. – (SM)

Private Equity | Fonds propres pour PME | MBO/LBO

CAPITAL TRANSMISSION AUTHENTIC SWISS PRIVATE EQUITY

www.capitaltransmission.ch
+41 (0)58 211 21 21