

Près de 50 start-up ont participé à la 5^e édition de l'Alpine High-Tech Venture Forum

Organisé à Lausanne par le canton de Vaud et Tech Tour, l'événement a fait la promotion des entrepreneurs résidant dans la région alpine auprès de 55 investisseurs lundi et hier.

SOPHIE MARENNE

«Ne jamais gaspiller une opportunité de pitcher», tel est le conseil de William Stevens aux entrepreneurs participant à l'Alpine High Tech Venture Forum (AHVF). Tenu à Lausanne, cet événement a réuni pour la cinquième fois des start-up de la région et leurs potentiels futurs investisseurs, ces 22 et 23 octobre. Le rôle d'entremetteur a été assumé par Tech Tour, une plateforme transfrontalière pour les entreprises technologiques en quête d'investissements. Chaque année, cet organisme sélectionne 750 entreprises sur 2000 sociétés candidates, puis il les fait concourir lors de 25 événements à travers l'Europe. L'AHVF est l'un de ces rassemblements.

Toujours plus de candidats

Au sein du Starling Hotel de l'EPFL Innovation Park, 46 jeunes sociétés – actives dans les



William Stevens s'est exprimé devant un auditoire d'environ 130 participants au Starling Hotel de l'EPFL Innovation Park.

sciences de la vie, les technologies durables et l'ICT – avaient rendez-vous avec 55 investisseurs. «Chaque année, il y a davantage de candidats qui se présentent. Ils étaient une centaine pour cette édition», raconte William

Stevens, cofondateur de Tech Tour. Pour pouvoir bénéficier de l'opportunité de présenter leurs activités, ces jeunes pousses ont passées sous le feu d'une sélection draconienne: seules celles

dont le plan d'affaires était clair et construit ont été choisies. Environ 55% d'entre elles étaient issues du canton de Vaud. Les autres provenaient d'un peu partout en Suisse. Quatre entreprises allemandes et une firme française de la région alpine complétaient le nombre de projets innovants de l'événement. «Des sociétés qui ont aujourd'hui une belle notoriété comme SOPHIA GENETICS ou Mind-Maze ont présenté leur projet ici, il y a quelques années», raconte-t-il.

De nouveaux types d'investisseurs

De leur côté, les investisseurs évoluent aussi. «Auparavant, on comptait davantage de fonds de capital-risque. A l'heure actuelle, de plus en plus d'acteurs industriels sont intéressés», ajoute-t-il. Parmi ces investisseurs se trouvaient Swisscom, Boston Scientific ou encore Evonik Industries.

Au-delà des sessions de pitch, tout était mis en place pour faciliter les rencontres entre entrepreneurs et capitaux: prises de contact à l'avance, présentations en ligne ou encore moments en tête à tête. La manifestation bénéficie du soutien du canton de Vaud mais aussi de nombreux partenaires tels que CleantechAlps, AlpICT, BioAlps, Venturelab ou Venture Kick.

Au-delà des frontières

A la question de la plus-value de l'AHVF par rapport à d'autres concours de pitches entre jeunes pousses, William Stevens met en avant le réseau lié à l'événement. «Nous donnons l'accès à un niveau transnational, européen», dit-il.

Chaque start-up est en effet cotée lors de sa performance. Les meilleures entreprises de douze catégories ont été mises à l'honneur, à la fin de la deuxième journée. «Nous invitons ces startups à une conférence réservée

aux gagnants de nos différentes compétitions sur le continent: l'European Venture Contest Final. Cet événement aura lieu les 10 et 11 décembre à Düsseldorf et rassemblera 125 start-up, venues de toute l'Europe, en recherche de fonds d'amorçage.

Les gagnants de l'AHVF 2018 qui s'envoleront pour Düsseldorf sont Serge Rigori de Predictive Layer, Mathieu Horras d'Aspivix, Frank Siebke de NexWafe, Raphaël Gindrat de Bestmile, Tomas Sluka de CREAL3D, Christian Brandli d'Insightness, Bernhard Petermeier de SkAD Labs, Tobias Pffor d'Aktiia, Andrea Büchler de Lunaphore Technologies, Marco Pisano de Lymphatica Medtech, Andrea Fossati de Parquery et Anthony Sahakian de Quantum Integrity.

Ci-dessous, découvrez les portraits de trois start-up en quête de sources de financement qui ont pris part au rassemblement. ■

Droople, le réseau intelligent qui contrôle l'usage de l'eau

Diplômé de l'EPFL, Ramzi Bouzerda a construit sa carrière dans le milieu bancaire. Une nuit, alors qu'il remplissait le biberon de son fils, il lui vient une idée. «Je me suis demandé pourquoi mon robinet ne m'aiderait pas à remplir facilement ce récipient avec le volume d'eau désiré», se souvient-il. Sur la base de cette vision et de son envie de changements professionnels, il lance Droople dont le nom est une combinaison du mot *drop*, goutte en anglais, et du suffixe *-oople* en clin d'œil à deux géants des technologies qu'il admire: Apple et Google.

A la base de Droople: un petit dispositif à brancher sur chaque robinet, formant un réseau intelligent d'objets connectés, envoyant et recevant des informations. «Ce système offre plusieurs fonctionnalités: mesure de la consommation d'eau, détection des fuites ou encore facturation en *pay per use* grâce à des décomptes personnalisés. C'est idéal pour les immeubles où ces calculs sont encore des moyennes, ce qui implique que le locataire paie parfois pour son voisin.» La solution renseigne en outre sur le comportement des consommateurs, ce qui peut aider



RAMZI BOUZERDA. Il a imaginé un système novateur de robinets connectés.

marques de robinetteries sanitaires mais aussi de tous les acteurs du numérique qui s'intéressent à la maison intelligente – Amazon ou Google notamment. A côté de l'épargne, Droople espère sensibiliser ses clients à une consommation d'eau durable.

Dans les starting-blocks

La start-up en est à ses premiers pas: un prototype est en cours de développement dans l'objectif de réaliser des projets pilotes. «Le premier aura sans doute lieu à l'EPFL en vue de dresser des factures par faculté. L'Ecole polytechnique est en effet grande consommatrice d'eau mais est aveugle sur les habitudes de chaque département. Dans le cadre de l'initiative Campus Durable, notre système aidera l'EPFL à refactoriser sa consommation propre à chacune de ses facultés.» La start-up collabore à cet essai avec les bureaux d'ingénierie FiveCo et Ora-Tech ainsi qu'avec une spin-off de l'EPFL, ThinkEE, spécialisée en collecte et centralisation des données. L'objectif de la start-up en participant à l'Alpine High-tech Venture Forum 2018: attirer l'attention des investisseurs. «Nous essayons de lever entre 500.000 et un million de francs, avant la fin de l'année.» En ligne de mire: l'achèvement du prototype et lancement du projet pilote. ■

LA START-UP EN EST À SES PREMIERS PAS: UN PROTOTYPE EST EN COURS DE DÉVELOPPEMENT AVEC L'OBJECTIF DE RÉALISER DES PROJETS PILOTES.

à gérer divers paramètres d'une habitation comme l'allumage du chauffe-eau. «Un atout notable pour réduire la facture énergétique», dit-il.

La clientèle visée par la jeune société est composée de gérances d'immeubles, de propriétaires de logements, d'assureurs, de

L'IA de Cortexia veille à la propreté urbaine en temps réel

«Le point fort de notre start-up est qu'elle est née d'un vrai besoin du marché auquel personne ne répondait jusqu'ici», affirme Andréas von Kaenel, cofondateur de la jeune pousse. Grâce au monitoring de Cortexia, les villes reçoivent des informations sur la propreté de leurs rues en temps réel. En conséquence, elles envoient leurs ressources là où c'est nécessaire: les bons moyens, au bon endroit et au bon moment.

Une intelligence artificielle qui classe les déchets

La carte de l'état de l'agglomération est obtenue grâce à des caméras placées sur les véhicules de la ville. Une intelligence artificielle embarquée détecte les différentes catégories de déchets. Le calcul est effectué en direct de sorte que le système n'enregistre pas d'image dans les lieux publics – un atout au niveau du respect de la vie privée mais aussi par rap-



ANDRÉAS VON KAENEL. Il est à la recherche de 2 millions de francs avant 2019.

port à la transmission des données.

«La réduction des coûts est significative». Andréas von Kaenel donne l'exemple de Zurich, qui surveille l'état de ses rues depuis déjà quinze ans. «Bien qu'elle le fasse avec un outil plus rudimentaire, cette ville – qui se situe dans le top 3 des cités les plus propres d'Europe – épargne ainsi trois millions chaque année dans sa lutte contre la saleté.» De plus,

améliorer la propreté d'une ville appuie son attractivité, ce qui n'est pas rien à notre époque où la compétitivité entre elles est de plus en plus forte. «Outre le gain économique, notre solution comprend un volet environnemental important, au niveau des économies en CO2 des véhicules d'entretien et du ramassage des déchets à la source.»

En route pour le CES 2019

La start-up emploie aujourd'hui six personnes et a atteint une phase préindustrielle. Sa solution est déjà distribuée auprès de plusieurs clients: les villes de Toulouse, Carouge, Genève et, précédemment, Athènes.

L'objectif actuel de Cortexia est de devenir une scale-up. Pour ce faire, l'entreprise basée à Châtel-Saint-Denis, dans le canton de Fribourg, est à la recherche d'un montant total de deux millions de francs. Elle clôturera ce tour

de table avant la fin de l'année 2018.

En janvier, la start-up s'envolera pour Las Vegas afin de participer au Consumer Electronics Show (CES). Elle a été sélectionnée par French IoT pour prendre part à une délégation d'entreprises françaises spécialisées en smart city. «Nous sommes la seule compagnie étrangère dont la candidature a été retenue», précise l'entrepreneur. Il espère rencontrer de potentiels clients sur place, notamment des représentants de villes américaines et françaises. A l'avenir la technologie châteloise pourrait se déclinier en une multitude d'autres points à surveiller: qualité des marquages au sol, état de la voirie, couverture neigeuse, analyse des panneaux de signalisation... Une fois devenue une référence dans l'univers de la propreté des villes, la start-up pourra enrichir son offre de bien d'autres applications. ■

Sterilux, prêt à commercialiser sa station de stérilisation mobile



CHLOÉ PACQUIER. Elle a aidé à redéfinir les marchés cibles de la start-up.

tent la clientèle ciblée par ce produit.

Fondé par Marc Spaltenstein et Lucas Meyer, Sterilux utilise les propriétés de rayons UV pour transformer l'oxygène naturellement présent dans l'air en ozone aux propriétés hautement désinfectantes et stérilisantes. Seuls cinq millilitres d'eau sont néces-

saires pour effectuer un cycle de stérilisation «La machine est composée de deux parties: la Steri-Base qui contient la machinerie et un conteneur que l'on place à l'intérieur. C'est dans cette boîte que le matériel médical est disposé et que la stérilisation se produit», explique-t-elle. Le tout forme une station transportable et hermétique: «Ainsi, les utilisateurs peuvent aussi y stocker leurs outils et préserver leur pureté durant des mois, au besoin.»

Trois produits distincts

En parallèle de la solution destinée aux pays émergents, Sterilux se diversifie. La start-up lancera un produit destiné aux cabinets vétérinaires européens avant la fin de l'année: SteriVet. Sur la base de la même technologie, ce système fonctionnera à basse

température, le rendant attractif dans l'asepsie d'équipements sensibles à la chaleur comme des endoscopes ou des bistouris électriques. De plus, la jeune pousse développe une autre version de ce produit, baptisée Luna, en vue de proposer cette stérilisation basse température aux hôpitaux. «Nous espérons un lancement en 2020 pour Luna, car – contrairement à SteriVet – ce produit a besoin du marquage CE», dit-elle. Basée à Prilly, l'entreprise d'une taille de quinze personnes est au cœur d'un tour de financement de série A dont l'objectif est 3,5 millions de francs. «Nous avons besoin de fonds pour la commercialisation de SteriVet et SteriVet, le développement de Luna et l'augmentation de notre effectif.» Ce cycle d'amorçage se clôturera en mars 2019. ■