

# L'enthousiasme contagieux d'Écllosion

**BIOTECH** Un incubateur permettant de transformer les avancées de la recherche en produit économique viable va entrer en action à Genève d'ici à la fin de l'année. Paul Ackermann l'a visité.

Le premier, actuel doyen de la Faculté des sciences de la vie de l'EPFL, en supervisera les côtés scientifiques. Le second, titulaire d'un MBA de Harvard, a lancé plusieurs start-up, dont LeShop, supermarché online, et s'occupera des aspects commerciaux de l'aventure. Benoît Dubuis et Jesús Martin-Garcia, les deux pilotes d'Écllosion, sont des pointures de l'innovation en Suisse romande. Ils ont renoncé à une grande partie de leurs activités afin de se consacrer à cet incubateur qu'ils devraient inaugurer d'ici à la fin de l'année.

Le tandem reçoit le visiteur dans quelques laboratoires encore vides occupant un étage, voisin des locaux de Serono, au CTN (Centre de technologies nouvelles) de Plan-les-Ouates. Six groupes de chercheurs universitaires devraient cependant bientôt profiter de ces locaux pour lancer leur start-up (*lire ci-dessous*).

L'aide matérielle est cruciale pour ces scientifiques. Une infrastructure qui tient la route dans ce domaine coûte effectivement des millions. Mais le soutien principal que ces nouveaux entrepreneurs

trouveront chez Écllosion se situe au niveau du conseil d'experts qui assistera Jesús Martin-Garcia et Benoît Dubuis. Il réunit des grands noms du monde académique, scientifique et économique, comme Timothy Wells, patron de la recherche chez Serono, ou Robin Offord, cofondateur de GeneProt et de l'Institut suisse de bio-informatique. Ce réseau sera le chaînon manquant entre l'industrie et la recherche universitaire.

**MÉCÈNES ET INVESTISSEURS** Il faut dire que la région lémanique est un des pôles européens dans le domaine des sciences de la vie. Le potentiel des environs a pourtant du mal à se concrétiser en création de nouvelles entreprises. Voilà pourquoi le Département genevois de l'économie a lancé l'idée d'Écllosion en 2002. Instigateur du projet, Carlo Lamprecht définit les biotechnologies comme une de ses priorités: «Nous nous devons d'utiliser ces connaissances pour créer des emplois et des rentrées fiscales.»

Le principe est simple mais innovateur: il mêle financement public,



**BENOÎT DUBUIS et JESÚS MARTIN-GARCIA**

Ils pilotent l'incubateur, le premier pour le côté scientifique et le second pour les questions commerciales.

mécènes privés et investisseurs. Ainsi, le canton de Genève finance les infrastructures et le fonctionnement (7,5 millions sur cinq ans), Serono offre à prix très avantageux des locaux aménagés et des services comme la destruction des déchets. Le capital de démarrage des start-up lancées est quant à lui assuré par des investisseurs privés. «La sélection doit se faire selon les critères de l'économie privée, affirme Jesús Martin-Garcia, car le but est qu'en sortant de chez nous, ces jeunes pousses soient viables.»

Par quoi les investisseurs sont-ils séduits? Tout d'abord, par les compétences des experts à la tête d'Écllosion, qui leur promettent des actions rentables. L'incubateur sera effectivement actionnaire des start-up sélectionnées. Mais pour des industriels comme Serono, l'intérêt principal est de contribuer à la vitalité de la région dans le domaine. «Ce qui est bon pour la région est bon pour Serono», dit souvent Ernesto Bertarelli. Dans cette branche, la tendance est à la sous-traitance, voire au rachat de petites unités de recherche. Les start-up d'Écllosion deviendraient donc les futurs fournisseurs de découvertes des grands industriels de la région.

Mais comment s'assurer qu'une fois lancées, ces jeunes pousses n'aillent pas s'installer ailleurs? Carlo Lamprecht est serein. Pour lui, une entreprise de biotechnologie a intérêt à rester où elle est née: les connaissances spécifiques développées continuent à y progresser dans le cadre universitaire. «De plus, il n'y a pas de concurrence salariale dans ces domaines, comme dans la fabrication qui est souvent délocalisée.»

## UN EXEMPLE DE PROJET SOUTENU

Après avoir évalué plus de quarante projets, Écllosion en a sélectionné six dont au moins deux devraient aboutir à la création de nouvelles start-up avant la fin de l'année. Un exemple: Deux personnes, un post-doctorant et son professeur, découvrent au sein de l'Université de Genève un nouveau mécanisme biologique dans le domaine de la coagulation sanguine. Cette découverte a un potentiel d'application large mais mal défini.

Écllosion travaillera donc avec ces scientifiques et le bureau de transfert de technologie de l'université pour déterminer:

1. Comment intégrer ces découvertes dans ce qui est déjà fait ou en train de se faire sur le marché.
2. Quel produit viser pour quel marché. Un anti-hémorragique pour les hémophiles ou un médicament permettant de fluidifier le sang contre les infarctus?
3. Comment aider la toute jeune société pour que, dans deux ou trois ans, elle puisse voler de ses propres ailes avec des investisseurs privés ayant prouvé que leur concept était commercialement viable (financement, équipe, partenariats).

L'université a tout à gagner dans ce processus, car elle détient la propriété intellectuelle de ce qui est découvert en son sein. Une étude française a montré que le taux de survie des start-up passait de 10 à 50% avec de telles infrastructures. |