

Alors qu'en général une réaction chimique est d'autant plus rapide que la température est élevée, des chercheurs ont découvert que l'inverse pouvait avoir lieu dans les nuages moléculaires interstellaires. Même aux températures extrêmement froides qui y règnent, une dizaine de Kelvin (environ -260 degrés Celsius), des réactions chimiques ont lieu et sont même rapides. Leur résultat, publié dans la revue *Science*, permet aussi de prédire assez simplement quelles réactions seront rapides ou non dans ces environnements gazeux et très froids à l'origine des étoiles.

CREDIT PHOTOGRAPHIQUE: NASA, ESA ET LE BOND (1/25/07)

ENTREPRENEURSHIP HIGH-TECH (II) *

Paul Graham, figure emblématique du retour du Garage... version 2.0

Comment lancer une start-up Internet avec seulement 25.000 dollars? Le nouveau gourou américain de la micro-finance livre sa recette.

**HERVÉ LEBRET
ET JORDI MONTSERRAT**
DE RETOUR DE BOSTON

L'Amérique n'en finira pas de nous étonner. Il y a un peu plus de cinq ans, la bulle spéculative provoquée par les milliards de dollars investis dans l'Internet explosait violemment. Autant de dollars perdus. Il fallait à l'époque dépenser des fortunes pour développer, lancer et «marketer» des services dont on ne savait même pas s'ils allaient générer la moindre vente. Aujourd'hui, phénomène étonnant, c'est l'inverse qui se produit: de la micro-finance pour du rendement immédiat.

Les participants au programme venture leaders ont eu l'occasion de rencontrer Paul Graham, figure emblématique de ce nouveau mouvement. Les bureaux de son «y-combinator» sont situés dans une grande salle à manger sans cloison. Une grande table et quelques bancs et une cuisine avoisinante, ambiance «boot camp» pour entrepreneurs. Paul finance des projets par lots (près de 60 en 2 ans) à coup de 25.000 dollars car il est convaincu que c'est le montant nécessaire à la réalisation d'un site Internet web 2.0 qui peut conquérir la planète.

Paul passe l'été à Boston, puis l'hiver dans la Silicon Valley où se trouve la copie conforme de ses bureaux de la côte est.

Le modèle YouTube a fait de nombreux émules

Pure spéculation? Nouveau délire de l'Amérique? L'exemple YouTube, site de référence de la vidéo sur Internet racheté par Google pour plus d'un milliard de dollars en octobre 2006 après 18 mois d'existence, permet de mieux comprendre ce phénomène. Le site avait été lancé en février 2005 et financé avec trois millions de dollars en novembre 2005. En 2006, YouTube a plus de vingt millions de visiteurs par mois. Le nouveau secret: Google et consorts savent dorénavant comment créer de la valeur ajoutée grâce aux visiteurs d'un site web. Myspace, facebook, ... sont autant d'illustrations de ce modèle. Grâce à ces succès, nombre de start-up développent des approches toujours plus créatives sur Internet: le web 2.0 illustre une démocratisation rendue possible dans la mesure où le lecteur/acheteur peut devenir contributeur/vendeur.

Mais la nouveauté ne réside pas seulement dans le fait que l'on sache générer des revenus autour des communautés web. Les outils

Au fond, le mythique garage dans lequel HP est né

de développement ont mûri et sont devenus d'une efficacité phénoménale. Il y a quelques mois, Marc Bürki, fondateur de Swissquote nous disait: «Les informaticiens sont des artistes. Il ne faut que deux ou trois développeurs pendant quelques jours pour bâtir une application là où des équipes entières passaient des semaines à faire le même travail. Les outils sont devenus très puissants.» Le marketing lui-même ne nécessite plus de dépenses somptueuses en spots publicitaires ou en agences de communication. Le marketing viral, le bouche à oreille de l'Internet, peut rendre populaire quiconque en quelques

semaines. Le «long tail», la prise de conscience que l'accumulation de petits marchés peut représenter un marché considérable.

La Suisse possède aussi des perles dans le secteur

Peu de moyens sont nécessaires au lancement. Le sont en revanche une dose d'accompagnement intensif pour encadrer les meilleurs «nerds» par groupe (et qui s'aident aussi entre eux), un lancement rapide et ciblé des nouveaux services pour voir rapidement quels sont ceux qui prendront, et l'espoir d'un «exit» à neuf ou dix chiffres. Ce nouveau modèle fait des émules. De

nombreuses sociétés de micro-finance spécialisées sur le web ont démarré aux Etats-Unis, et le lancement d'YEurope à Vienne est même annoncé cet été.

Bien sûr, il faut rester prudent quant au phénomène, mais ce retour au «Garage» nouvelle version, symbole du lieu de lancement de start-up telles que HP, Apple et même Google est rafraîchissant. La créativité de jeunes gens sans grande expérience mais à l'enthousiasme et à l'ambition sans limite est réjouissante. Et le phénomène n'est pas qu'américain. L'Europe semble pour une fois prendre le train en marche. Skype fut un bon exemple. La Suisse a son lot de start-up dans le domaine, et les venture leaders ont aussi digéré le phénomène (*lire ci-dessous*).

* Cet article est le second d'une série de trois articles consacré à l'entrepreneurs high-tech conduite et réalisée par Jordi Montserrat, venturelab, en collaboration avec Hervé Lebre, EPFL.

Lire également notre édition d'hier: «La Swiss national start-up team a conquis Boston». A paraître demain dans ces mêmes colonnes: «Femmes entrepreneurs, toujours un défi».

CREDIT PHOTOGRAPHIQUE: BLOOMBERG NEWS



YVERDON ACCUEILLE LE HUITIÈME INNOPARK

Le programme MMT InnoPark Suisse a ouvert son huitième centre régional au sein du parc scientifique et technique Y-Parc d'Yverdon-les-Bains. Initié en 2002 à Winterthur, le concept InnoPark permet d'associer une gestion dynamique du chômage et un soutien efficace à des projets porteurs. L'implantation d'antennes à Neuchâtel et Fribourg est à l'étude et l'ouverture d'un centre au PSE de l'EPFL est déjà programmée.



Bon voyage avec RouteRank

Le projet RouteRank est né d'un constat simple: la planification sur Internet d'un voyage est encore un processus lent et frustrant, dont les résultats ne sont souvent pas optimaux. Jochen Munding s'est donc lancé dans le développement de RouteRank: une application web facile à utiliser permettant de trouver et comparer les meilleurs itinéraires de voyage. Il a obtenu un support initial au travers d'un Innogrant de l'EPFL et a construit une équipe afin de lancer RouteRank en Janvier 2007. L'équipe comprend actuellement sept personnes ainsi que des conseillers en technologies et en business. Un prototype est opérationnel depuis mars et une version beta depuis juin.

«La participation au Start-Up School à Stanford et le programme «venture leaders» à Boston ont apporté de nouvelles perspectives ainsi que des nombreux contacts dans l'industrie», témoigne Jochen. Aujourd'hui, il cherche à agrandir son équipe, en particulier du côté du développement logiciel et d'intégrer des personnes avec de l'expérience dans l'industrie du voyage. La version beta lancée, il développe également de nouveaux contacts avec des partenaires industriels et avec des investisseurs. Start-up web 2.0? «En tout cas, je veux construire quelque chose qui impactera les gens», affirme l'entrepreneur. - (JM/PM)

MiG Technology, n°1 romand des systèmes d'information pour agents immobiliers

Ces dernières années, Internet est devenu le principal moyen de trouver un bien immobilier. Cette révolution a non seulement impacté l'accès à l'information, mais également la relation entre les clients et l'agent immobilier, avec 80% des demandes arrivant aujourd'hui par le web. Alors étudiant à l'Université de Fribourg, Patrick Maillard (venture leader 2007), identifie cette opportunité et fonde MiG Technology en 2004. Il se lance dans le développement d'une offre logicielle innovante basée sur le web et proposant aux agents immobiliers

le moyen de répondre à ces nouveaux défis.

Une croissance de 450% du chiffre d'affaires

En trois ans, la start-up fribourgeoise est devenue le leader du marché romand des systèmes d'information pour agents immobiliers: plus de 60 clients, sept employés, une croissance du chiffre d'affaires annuel de 450% de la 2e à la 3e année. «Et, après venture leaders, l'ambition de conquérir la planète avec nos solutions», ajoute Patrick Maillard. «Le contact avec l'esprit entrepreneurial à l'américaine et avec les autres partici-

pants stimule l'ambition et ouvre de nouveaux horizons. Les professionnels de l'immobilier ont plus que jamais besoin d'un outil innovant pour gérer la gigantesque quantité d'informations qu'ils doivent traiter: nous pouvons nous développer dans toute l'Europe et devenir la référence dans ce domaine». En complétant son offre de base avec un portail immobilier, immoMiG.ch, qui sert à la publication des annonces immobilières, et par un récupérateur de données publiées sur Internet, SpiderMiG, Patrick se donne le moyen de ses ambitions. - (JM/PM)