

Entreprises romandes & Innovation Paraît chaque mardi

L'agence digitale Virtua projette de lancer un fonds

> **Internet** Afin de rester à la pointe de l'innovation, la PME d'Etoy revoit sa stratégie

> **La mise sur pied d'un incubateur** est à l'étude

Marie-Laure Chapatte

C'est en suivant un workshop d'un professeur de Saint-Gall que Steve Savioz a appris à dessiner des petits bonshommes qui permettent d'exprimer sa vision. Un dollar dans le ventre symbolise par exemple un investisseur, un «E» un entrepreneur. Et il s'en donne à cœur joie pour illustrer la nouvelle stratégie de Virtua, une agence digitale d'Etoy (VD), forte de 70 collaborateurs, qu'il dirige. «Nous sommes leaders en Suisse romande, mais voulons surtout faire de Virtua le cœur de l'innovation future dans le digital. Notre agence est complètement intégrée, composée de spécialistes des différents métiers du digital et nous ne nous contentons pas de faire de la veille pour rester à la pointe, explique le directeur général, mais développons nos différentes expertises en effectuant des recherches avancées.»

Aux mains de quatre associés (Yannick Burky, Marcel Prisi, Steve Savioz et Raphaël Augustin), Virtua célébrera ses 15 ans d'existence avec une refonte de son image courant mai. Mais, surtout, elle affiche une nouvelle vision.

Salon eCom

Le microcosme romand du Web se réunira mardi 29 avril pour la quatrième édition du salon eCom à Palepox Genève, auquel participera Virtua. «C'est l'occasion pour chaque société de présenter sa manière de travailler, notre présence rassure les clients et chaque année nous nous de nouveaux contacts», apprécie Steve Savioz, directeur général de la PME vaudoise. **M.-L.C.**

Tout est remis en question, les séances de travail se multiplient dans les locaux d'Etoy. Comment assurer une arrivée de choc à un nouveau collaborateur, pour être sûr qu'il s'en souviendra pendant toute sa carrière? Comment accroître la satisfaction des clients finaux? Comment faire des ressources humaines un jeu (par exemple en offrant un demi-jour de congé ou un cadeau si tel objectif est atteint)?

Tout est actuellement réinventé dans une perspective de groupe, avec au centre l'agence numérique. Celle-ci propose des stratégies et des créations digitales complètes, en concevant, réalisant, hébergeant et assurant la promotion de projets web, mobile et social media. Elle compte parmi ses clients plutôt des grands comptes, Nespresso, Greubel Forsey, la Fondation de la haute horlogerie, le CIO, la BCV, ou la maison Schenk. Ses concurrents sont plutôt suisses et se nomment Cross Systems ou Détails à Genève.

«Un site devrait être refondu au maximum tous les cinq ans, car Internet bouge très vite»

«Un site devrait être refondu au maximum tous les cinq ans, car Internet bouge très vite, estime le jeune dirigeant valaisan. Les entreprises en profitent pour revoir leur positionnement et mieux intégrer le marketing des réseaux sociaux, encore relativement récent.»

Alors que sa croissance atteignait près de 30% les années précédentes, en 2013 Virtua a réalisé une progression de 10% pour un chiffre d'affaires de 13 millions de francs. Ses associés tablent sur un million de ventes supplémentaires pour l'exercice en cours. Steve Savioz, le financier de l'équipe à quatre têtes, reconnaît qu'un palier de croissance a été atteint: «Nous devrions désormais sortir de la Suisse romande ou nous développer par acquisitions ou à l'étranger, mais nous avons choisi une autre voie.»

La stratégie repose donc sur un groupe, avec l'agence au centre, un incubateur et la création d'une structure d'investissement. Virtua a déjà investi dans le passé dans la plateforme suisse de rencontres



Steve Savioz, directeur général de Virtua: «Certains collaborateurs ont envie de développer leurs propres idées et nous pourrions ainsi les accompagner sur le chemin de la création d'entreprise.» ETOY, 16 AVRIL 2014

sur Internet Swissfriends, dont elle s'est ensuite retirée. Elle continue de soutenir certains projets. «Nous sommes chez Attractive World (site de rencontres haut de gamme), chez My-store.ch (ventes privées) et la société IBO (Investment By Objectives). A terme, nous cherchons des investisseurs externes pour créer un véritable fonds d'investissement.» La PME vaudoise finalise actuellement le rachat d'une participation de 20% dans une plateforme liée au domaine de l'hospitalité, mais ne souhaite pas en dévoiler davantage.

Outre ce véhicule financier, Virtua planche sur la création d'un incubateur. Entre Fribourg et Yverdon-les-Bains, Steve Savioz analyse actuellement l'offre existante afin de peaufiner son projet, qui s'inspirera surtout de l'attitude décontractée de la Silicon Valley. «Seule certitude: les start-up qui prendront leurs quartiers à proximité de l'agence principale devront développer de profondes synergies avec Virtua. Cette dernière doit aussi pouvoir «intégrer» une partie de l'innovation qui naît dans ces sociétés pour la transmettre à ses propres clients», explicite Steve Savioz.

Née d'un projet interne, la société Euranka en constitue un bon exemple. La jeune pousse est très pointue dans l'acquisition de trafic – par exemple en générant un classement très prisé – et la revente de ce trafic aux acteurs concernés. D'autres sociétés suivront.

«C'est vraiment un changement de philosophie, aussi du point de vue des ressources humaines. Certains collaborateurs de Virtua ont envie de développer leurs propres idées et nous pourrions ainsi les accompagner sur le chemin de la création d'entreprise, tout en retirant des bénéfices pour l'agence», est convaincu Steve Savioz.

Dans l'idéal, la PME vaudoise aimerait regrouper ses activités dans un lieu unique. Mais là, sur le schéma du directeur général, le cercle est moins précis. Réunir cet univers web sous le même toit est de la musique d'avenir. «Nous sommes autofinancés, et il est clair qu'un tel projet immobilier nécessiterait l'apport de capitaux extérieurs», conclut-il.

Le chiffre

3

Daniel Baudin tire sa révérence au sein de Multifiduciaire, la société fribourgeoise qu'il a créée il y a quarante ans. L'ancien président du HC Fribourg-Gottéron se retire du conseil d'administration avec son associé Olivier Fleury pour laisser la place à un nouveau trio, relate *La Liberté*. Déjà actifs dans la fiduciaire, Marc Baudin, Nicolas Guhl et Roland Pittet deviennent par la même occasion les actionnaires majoritaires de la PME, qui emploie 24 collaborateurs entre Fribourg et Bulle. (LT)

Radar

NCNI

Mathieu Aubert est le nouveau membre de l'équipe de direction de la Chambre neuchâteloise de commerce et de l'industrie. Chargé des dossiers de la formation et de l'énergie, cet économiste est également très actif dans le domaine du commerce de détail. (LT)

Amaris

Le groupe d'origine genevoise Amaris a annoncé la semaine dernière la création de la société Inner Action, une entité spécialisée dans le training, le consulting et le coaching de cadres et dirigeants. (LT)

Genilem

L'antenne valdo-genevoise de Genilem a récemment procédé à une nouvelle sélection. Trois projets bénéficient d'un accompagnement de l'organisation durant trois ans. Tout d'abord, à Genève, Evaj veut développer une gamme de cosmétiques dont les produits sont entièrement élaborés et fabriqués en Suisse. Ensuite, l'entreprise vaudoise de trois jeunes diplômés Cronodeal.ch propose un site de vente aux enchères sur lequel les prix baissent au lieu de monter, inspiré du site Qoqa.ch. Enfin, LogiKids est une plateforme vaudoise disponible en ligne permettant d'optimiser le travail administratif ainsi que le suivi pédagogique des enfants au sein des établissements Montessori. (LT)

Agenda

Judi 24 avril, 17h45

Forum de Neode à l'Hôtel DuPeyrou à Neuchâtel sur le thème «Introduction aux titres de protection: brevets, marques & Cie». www.neode.ch

Gene Signal franchit un cap dans le traitement du psoriasis

> **Biotech** Aganirsén, la molécule développée par la start-up vaudoise, s'attaque également à plusieurs maladies ophtalmiques

La société vaudoise Gene Signal est parvenue à démontrer l'efficacité de sa molécule aganirsén (GS-101) en dermatologie. La start-up a annoncé, mi-avril, la publication de résultats positifs d'une étude de phase IIa sur cette molécule dans le traitement du psoriasis, une maladie chronique de la peau qui ne connaît pas de traitement curatif et dont 1 à 3% de la population est atteint. «Nous avons constaté une réduction significative de l'inflammation et de l'étendue des lésions, a expliqué Eric Viaud, dont les résultats de l'étude ont été publiés dans *The Journal of Pharmacology and Experimental Therapeutics*. Ces résultats méritent d'autres essais cliniques à grande échelle.»

La molécule aganirsén que développe Gene Signal possède un potentiel pour toute une série de maladies liées à l'angiogénèse, notamment en ophtalmologie et en dermatologie. Cette molécule cible spécifiquement l'action de la protéine IRS-1. Elle parvient à moduler l'expression des facteurs de croissance de type VEGF nécessaires à la formation et à la croissance de nouveaux vaisseaux sanguins.

Concurrencer Lucentis

Basée sur le site de l'innovation de l'EPFL, Gene Signal a développé différentes formulations galéniques à partir d'aganirsén. Sous forme de goutte oculaire, cette molécule évite un rejet de greffe cornéenne associé à la néovascu-

larisation. «Nous avons terminé une étude européenne de phase III. Celle-ci sera publiée d'ici à quelques semaines dans une revue scientifique. Nous sommes très contents des résultats», a annoncé Eric Viaud, un ancien de Medtronic. Toutefois, la commercialisation de ces gouttes ophtalmiques ne devrait officiellement pas avoir lieu avant deux ans. Une étude de confirmation pourrait être demandée par les autorités de régulation car seuls 69 patients ont actuellement été traités.» Disposant d'une procédure de prise en charge particulière auprès de certaines agences de santé en Europe, Gene Signal commercialise néanmoins déjà ces gouttes ophtalmiques dans quatre pays (en

Suisse, en France, en Espagne et en Allemagne).

Toujours avec la même molécule, Gene Signal a mis au point une émulsion. A raison de deux applications par jour, cette nouvelle forme galénique permet au produit d'agir au niveau de la rétine et plus seulement sur la cornée. Cette action permet d'attaquer d'autres pathologies ophtalmiques, à l'exemple de la rétinopathie diabétique et de la dégénérescence maculaire liée à l'âge (DLMA), qui affecte 2,4% des personnes âgées de plus de 50 ans.

Un tel traitement vise à concurrencer directement Lucentis de Novartis. «Nous rentrons en phase clinique II. Au lieu de réaliser une injection intra-oculaire toutes les

trois semaines via un anti-VEGF, comme celui proposé par Novartis, notre émulsion doit être appliquée deux fois par jour dans l'œil. Cela est beaucoup moins invasif», souligne-t-il.

Glaucome

Parallèlement, l'aganirsén bénéficie d'une subvention européenne pour mener une étude clinique de phase II/III dans l'indication orpheline du glaucome néovascular. «Après la votation du 9 février, il sera plus compliqué d'accéder à du financement européen», souligne Eric Viaud, qui peut toutefois compter sur des investisseurs privés. Grâce à ces fonds externes, dont le montant n'est pas dévoilé, le dévelop-

pelement de la société est assuré ces trois prochaines années.

Fondée en 2000 et employant 25 personnes, Gene Signal mène des programmes de recherche en France (bioparc Genopole, à Evry) et de développement de produits au Canada. Eric Viaud compte-t-il posséder sa propre ligne de production et amener ses molécules sur le marché? «Ce n'est pas notre business model. Nous essayons de faire le plus vite possible ce que des grosses sociétés pharmaceutiques ont du mal à faire en ce moment. Posséder une force de vente conséquente, ce n'est pas notre métier. A terme, nous vendrons notre science et développerons d'autres molécules. Nous en avons dix en réserve.» **Ghislaine Bloch**