

«La Suisse a une belle carte à jouer dans le transfert de technologie»

LAURENT MIÉVILLE *Vice-président de l'Association des professionnels européens de science et de transfert de technologie, le Genevois est un pionnier en Suisse.*

«Ce travail ne s'apprend pas sur les bancs de l'école», affirme d'emblée Laurent Miéville, responsable d'Unitec – Bureau de transferts de technologies et de compétences de l'Université de Genève – à propos des actions menées avec son équipe pour valoriser les découvertes des chercheurs. Jeune docteur en physique – auteur d'une thèse sur les supraconducteurs soutenue à l'Université de Genève en 1995 après un diplôme de l'EPFL en 1990 – il effectue un séjour de trois ans aux Etats-Unis à l'Université de Stanford, grâce à une bourse du FNRS. Sa future carrière va se jouer là.

«Pendant ma thèse, je cherchais à comprendre les propriétés de ces matériaux. Aux Etats-Unis, j'ai été amené à développer plus la recherche sur les applications possibles, notamment au sein de la société Conductus qui avait conçu des applications de supraconducteurs pour la téléphonie mobile et le médical. Pendant une année, j'étais employé à mi-temps par cette entreprise et à mi-temps par l'Université de Stanford. Sans m'en rendre compte, je me suis ainsi trouvé au cœur d'un processus de transfert de technologie.»

«CLUSTER» DE LA SILICON VALLEY
Processus diablement efficace de fertilisation croisée entre la recherche fondamentale et ses applications, très rapidement

développées dans des entreprises essaimant autour du campus. Start-up qui bénéficient de surcroît d'un soutien de l'Etat fédéral pour développer leurs propres recherches sur les produits de demain. Un sorte de cercle vertueux, renforcé par le dynamique «cluster» de la Silicon Valley.

A l'époque, les universités suisses ne sont guère soucieuses d'identifier le potentiel commercial de leurs découvertes. «La supraconductivité était une découverte suisse, j'en avais appris la science en Suisse, mais il avait fallu que j'aille aux Etats-Unis pour trouver une société travaillant sur les applications.» De quoi s'interroger sur les voies possibles de valorisation des avancées scientifiques helvétiques: «J'ai constaté que la recherche fondamentale développée à Stanford n'était pas d'un meilleur niveau que celle que j'avais connue en Suisse. C'est l'environnement autour des universitaires qui était différent.» Une forte conviction partagée par un autre Suisse bien placé pour en juger: «Hans Wiesendanger, installé aux Etats-Unis depuis une trentaine d'années, travaillait à l'époque au bureau de transfert de technologie de l'Université de Stanford», raconte Laurent Miéville. «Il partageait la même frustration que moi à propos du manque de valorisa-

tion du potentiel de la recherche des universités helvétiques et m'a beaucoup encouragé dans mon désir de revenir en Suisse pour développer quelque chose de ce type.»

Le moment est bien choisi pour rentrer: l'Université de Genève cherche justement à mettre sur pied un bureau de transfert de technologie et repère Laurent Miéville qui avait commencé à développer ses idées sur l'internet et participait activement aux forums de réflexion sur cette thématique, alimentés par d'autres scientifiques suisses séduits par l'expérience américaine.

TROUVER SON MARCHÉ Sept ans plus tard, celui qui a été nommé en mai dernier vice-président de l'Association des professionnels européens de science et de transfert de technologie (ASTP) – une belle reconnaissance pour le travail mené à Genève (*lire ci-contre*) – estime que «la Suisse a une belle carte à jouer dans le transfert de technologie».

Les bureaux de transfert de technologies ouverts dans plusieurs hautes écoles ont développé un savoir-faire appréciable. Les sept personnes qui composent l'équipe genevoise – dont cinq «licence officers» – «combinent des compétences dans les sciences dures, les bio-

technologies, l'industrie, le marketing ou le droit de la propriété intellectuelle». De quoi imaginer la bonne stratégie pour rencontrer le marché: «Il n'est pas toujours nécessaire de déposer un brevet pour protéger une invention. Pour les logiciels, le droit d'auteur suffit. L'entreprise miraDreams, qui propose une visualisation en trois dimensions de modèles de mode, utilise un logiciel développé sous la direction du professeur Nadia Magnanat-Thalmann.» Laurent Miéville rêve de mieux utiliser les savoirs disponibles dans les différents départements de l'Université de Genève pour les mettre à disposition des start-up: «Une entreprise qui se crée autour d'une innovation scientifique a souvent besoin d'une personne connaissant bien les futurs clients et maîtrisant le management et marketing pour trouver son marché.»

Au-delà des efforts déployés par les universités, le responsable d'Unitec affirme – en accord avec SWITT (Association suisse pour le transfert de technologie) qui a déposé une demande en ce sens auprès des autorités fédérales – que la Confédération devrait injecter des fonds dans ce domaine. A l'image de ce qui se fait en Grande-Bretagne ou en Finlande. Son expérience au sein de l'ASTP permet au Genevois de repérer ce qui marche ailleurs pour mieux soutenir ici la création des entreprises qui emploieront les scientifiques de demain. | GB

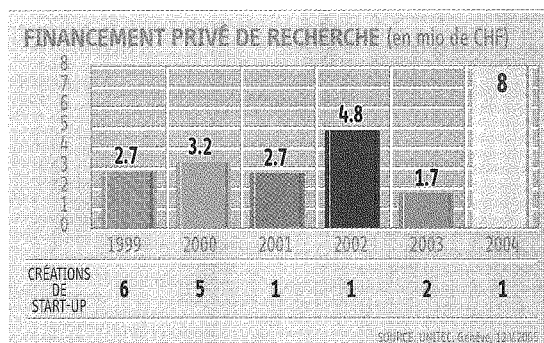
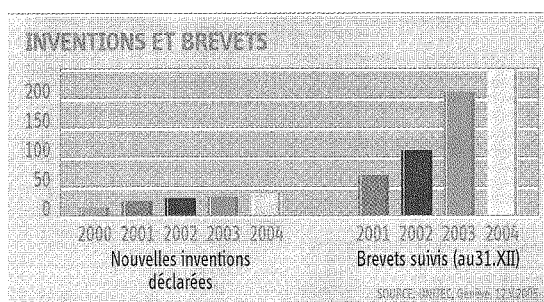
«Il n'est pas toujours nécessaire

de déposer un brevet pour protéger une invention.»

UNITEC A GAGNÉ SON PARI

En sept ans d'existence, Unitec – le Bureau de transferts de technologies et de compétences de l'Université de Genève – s'est acquis la confiance des chercheurs et affiche un joli bilan en matière de valorisation des innovations (voir ci-dessus). Le nombre d'accords de transfert de technologies signés avec des entreprises est passé de cinq en 1999 à cinquante-huit en 2004.

«Nous avons dépassé l'étape où les gens pouvaient être sceptiques, se réjouit Laurent Miéville. Notre crédibilité est désormais établie.» De fait, les universitaires ont bien compris l'intérêt pour eux de contacter son équipe lorsqu'ils pensent qu'une invention pourrait rencontrer un marché. «Nous devons d'abord nous convaincre qu'il y a bien un potentiel commercial, puis définir une stratégie de commercialisation.» Le dépôt d'un brevet n'étant pas forcément la panacée. Il est également possible de rechercher dès le départ un partenaire pour développer un produit. D'où l'importance des contacts entretenus par Unitec avec les entreprises lémaniques et les fournisseurs de capital risque. | GB





PASSIONNÉ
 Il valorise la recherche
 de l'Université
 de Genève
 depuis sept ans.