



Les gagnants du Swisscom StartUp Challenge prêts pour le marché mondial

«Un succès sur toute la ligne», telle est la conclusion unanime des cinq gagnants du Swisscom StartUp Challenge. Ils sont tout juste revenus de la Silicon Valley, où ils ont profité d'un programme de mentorat d'une semaine. Et le voyage a été bénéfique: les cinq lauréats ont pu établir d'importants contacts avec des clients, partenaires et investisseurs potentiels, cumuler les expériences et trouver de l'inspiration. La start-up Geosatis SA va en outre recevoir un soutien financier de Swisscom Ventures.

Tous les grands noms du secteur Hightech sont présents dans la célèbre Silicon Valley. La semaine dernière, les cinq gagnants du Swisscom StartUp Challenge 2014 ScanTrust, eSMART, Geosatis, Hoosh et CashSentinel ont côtoyé la fine fleur du secteur. Swisscom avait invité les cinq start-up à passer une semaine dans la Mecque des hautes technologies, où elles ont pu s'inspirer de l'esprit d'innovation qui y règne et participer à un programme de mentorat conçu spécialement à leur intention. L'agenda était chargé: outre des rencontres avec des acteurs internationaux comme PayPal, le programme comportait une succession de réunions, des présentations, des entretiens avec des investisseurs et la poursuite du développement de leur propre concept commercial. Avec des premiers succès à la clé: «Nous avons pu décrocher quelques clients très intéressants», explique Nathan Anderson, fondateur de ScanTrust. Les autres start-up ont également fait état d'entretiens prometteurs avec des partenaires stratégiques potentiels et ont adopté de nouvelles approches en vue de développer leur modèle commercial pour le marché global.

Networking: un outil puissant

La Silicon Valley fait la par belle à l'innovation et à l'esprit d'entreprise. «Que vous soyez au café ou au restaurant – partout, des entretiens d'affaires ont lieu incidemment, des contacts se nouent et l'on échange des cartes de visite», raconte Sylvain Bertolus, CEO de CashSentinel. Conversations informelles et networking sont à l'ordre du jour. Beat Schillig, fondateur de l'IFJ et mentor sur place, sait bien que tous les contacts ne sont pas utiles. Il a incité les start-up suisses à procéder de manière ciblée: «Dans les méandres des affaires, on perd vite la vue d'ensemble. Or, ce n'est pas le nombre de contacts mais leur qualité qui prime.»



Swisscom investit dans Geosatis

Les cinq lauréats sont unanimes: cette semaine de mentorat a donné un nouvel élan à leurs activités. La start-up Geosatis peut par ailleurs compter sur une perspective réjouissante: une aide financière de la part de Swisscom Ventures qui puisera dans son propre «Early Stage Fund». Geosatis développe des solutions de surveillance électronique de délinquants. Selon Dominique Mégret, responsable Swisscom Ventures, le moment est idéal pour investir dans Geosatis: «Le concept technique de la société a déjà fait ses preuves, mais la commercialisation en est encore à la phase de démarrage.» Swisscom apportera donc la structure de direction et le soutien financier requis pour consolider Geosatis et accélérer sa croissance. Il a été convenu de garder le silence sur le montant de l'investissement prévu.

Roger Wüthrich-Hasenböhler, initiateur du Swisscom StartUp Challenge et responsable de la division opérationnelle PME chez Swisscom, dresse un bilan positif: «L'édition de cette année, avec le voyage d'affaires à la Silicon Valley comme point culminant, a été un franc succès. Nous avons découvert des start-up innovantes et pu ouvrir de nombreuses portes à ces jeunes entrepreneurs motivés. Nous suivrons leur développement avec beaucoup d'intérêt.»

Davantage d'informations sur le Challenge et les lauréats sur: www.swisscom.ch/challenge

Berne, le 21 octobre 2014