

PORTRAIT

«Il faut se montrer très persévérant»

A 33 ans, Luc Gervais est le directeur de 1Drop Diagnostics. Cette jeune entreprise a mis au point un appareil de la taille d'un smartphone capable de diagnostiquer des centaines de maladies en moins de dix minutes.



Luc Gervais
Directeur de 1Drop Diagnostics

Nous avons mis au point un appareil portatif qui permet le diagnostic rapide et précis de plusieurs biomarqueurs à partir d'une goutte de sang. Ce nouveau dispositif médical révolutionnera le diagnostic médical en améliorant la précision des tests sanguins réalisés au lit du patient, en cabinet, voire à la maison. Nous faisons partie du réseau

Micronarc, un centre de compétences spécialisé dans les nano et micro-technologie. Notre entreprise emploie aujourd'hui 7 personnes. Nous espérons être 50 d'ici à cinq ans, lorsque notre produit sera commercialisé.

Quels conseils donneriez-vous aux futurs entrepreneurs?

Il faut toujours bien penser aux débouchés réels de votre innovation sur le marché. C'est une phase qui est parfois négligée, en particulier en Suisse, parce que de nombreuses start-up sont nées au sein des universités. Il faut savoir sortir de son laboratoire pour se confronter aux consommateurs. Ensuite, il faut se montrer persévérant. L'ob-

jectif premier d'une start-up, c'est la survie. Vous êtes contraint de développer votre produit avec des moyens limités. Il faut endurer les hauts et les bas.

Vous êtes Québécois d'origine. Par le passé, vous avez travaillé chez IBM, un des grands groupes informatiques. Pourquoi avoir créé votre propre entreprise?

J'avais besoin d'aventure. Dans les grandes compagnies, il est difficile de convaincre les managers pour développer son produit dans la direction que l'on souhaite. La start-up apporte beaucoup de flexibilité. La culture est également différente: la transparence, l'ouverture d'esprit et

l'envie d'essayer de nouvelles choses.

Quelles différences voyez-vous avec la Suisse?

Il est plus difficile de convaincre les investisseurs. Aux Etats-Unis, les fondateurs d'entreprises à succès n'hésitent pas à investir dans des start-up souvent sur la base d'une simple idée. Ce sont des entrepreneurs-investisseurs. En Suisse, ce sont plus souvent des financiers, qui attendent la phase de commercialisation pour se lancer. Ils hésitent avant de prendre des risques qui ne sont pas calculés.

NICOLAS VELLE

redaction.ch@mediaplanet.com



PRESENTATION

Micronarc est une plate-forme de communication sous l'égide des gouvernements des sept cantons composant la Suisse occidentale. Enracinée dans plusieurs siècles de tradition, la passion de l'innovation, de l'extrême précision, s'y exprime dans un réseau très dense d'institutions de formation, de recherche et d'entreprises. Son rôle est de dynamiser, mettre en contact et promouvoir les initiatives locales en matière de micro- et nanotechnologies ainsi que de valoriser à l'étranger ce savoir-faire que beaucoup nous envient.