

«Avec The Ark, le Valais a été précurseur»

INNOVANT A l'occasion des 15 ans de The Ark, fondation qui soutient l'innovation en Valais, son président Jean-Albert Ferrez fait le point sur l'avenir économique du canton, toujours plus réceptif aux nouvelles technologies.

PAR HELENE.KRAHENBUHL@LENOUVELLISTE.CH

Depuis 2004, The Ark vient en aide aux acteurs économiques valaisans dans le secteur de l'innovation et de la création. L'organisme qui célèbre aujourd'hui ses 15 ans, a accompagné depuis son éclosion plus de 170 projets et start-up (voir ci-dessous). A l'occasion de son anniversaire, celui qui en tient les rênes, Jean-Albert Ferrez, dessine le bilan de l'innovation en Valais.

Jean-Albert Ferrez, depuis une dizaine d'années, les terres valaisannes fourmillent de PME et de start-up innovantes. Le Valais est en passe de devenir un terreau d'innovation... Comment l'expliquez-vous?

Depuis toujours, le Valais a l'image du canton conservateur, en retard sur le reste de la Suisse. Mais c'est faux. La réalité du terrain le montre bien. Pour prendre l'exemple de The Ark, la fondation a été créée à l'initiative du Conseil d'Etat dans l'objectif stratégique de dynamiser et de diversifier le tissu économique du Valais. Il s'agit d'ailleurs du premier incubateur de start-up en Suisse romande. Le Valais a été ici précurseur et très réactif et ce sont les autres cantons qui nous ont suivis.

La fuite des cerveaux du Valais vers le bassin lémanique est l'une des grandes problématiques du canton. L'innovation est-elle une solution?

Bien sûr. Car ce qui est grave n'est pas tant la fuite des cerveaux mais le fait qu'ils ne reviennent pas au bercail. Et pour les revoir en Valais, l'économie



LE VALAIS QUI SE TRANSFORME
TOUS LES ARTICLES
DE NOTRE THÉMATIQUE SUR
INNOVANT.LENOUVELLISTE.CH

Le Bagnard Jean-Albert Ferrez à la tête de The Ark se dit confiant quant à l'avenir économique de son canton. VALÉRIE PINAUDA

cantonale doit leur offrir des postes de travail adaptés à leurs ambitions. Or, on aura plus de facilité à créer des emplois à haute valeur ajoutée dans des entreprises de niche qui détiennent une forte composante d'innovation que dans une entreprise stan-

dard, basée uniquement sur la production.

En 2007, le canton, la Confédération, la Loterie romande et les communes vous finançaient à hauteur de 2,5 millions de francs. Aujourd'hui les fonds ont

plus que doublé, vous avez plutôt bien négocié...

Effectivement, il a fallu passablement parlementer. La fondation a grandi au fil du temps. Avec 80 projets par an, il est clair que nous avons dû augmenter nos demandes de financement.

Après quinze ans d'activités, pouvez-vous me citer la plus grande réussite de la fondation?

Une de nos plus grandes fiertés est l'entreprise KeyLemon, spécialisée dans la reconnaissance faciale 3D, que nous avons soutenue à différentes étapes de son développement et qui a connu un succès phénoménal. Si elle a aujourd'hui été vendue à un fournisseur d'Apple, son siège demeure en Valais, là où elle a grandi. Et ça, c'est aussi une forme de réussite.

Et son plus grand échec?

Au-delà des dizaines de projets qui n'aboutissent pas pour diverses raisons (financières, opérationnelles ou autres), il y a les projets qui sont un échec pour le développement de notre région. Par exemple, nous avons accompagné la start-up Snowpulse il y a quelques années qui a obtenu un énorme succès avec ses airbags avalanches pour les skieurs freeride. La jeune pousse a été vendue au groupe Mammüt. Au final, aucune activité économique n'est restée en Valais.

Vos priorités pour les cinq prochaines années?

Continuer à faire ce qu'on sait faire tout en développant de nouveaux secteurs et en consolidant ceux qui démarrent. Par exemple, la thématique de la préservation de l'eau qui reste une niche ou le sport performance. Enfin, avoir toujours suffisamment de moyens pour poursuivre nos activités et ainsi, devenir toujours plus innovants.

EVERSYS DU CAFÉ CONNECTÉ



Jean-Paul In-Albon, fondateur d'Eversys. SACHA BITTEL

«Au départ il faut avoir une idée. Elle doit non seulement être bonne mais aussi nous mener là où aucun autre n'a encore été», livre Jean-Paul In-Albon, fondateur de l'entreprise Eversys, spécialisée depuis dix ans dans les machines à café de haute technologie. Mais l'idée ne suffit pas. L'argent doit aussi être là. Basée à Ardon, la société a alors pu compter sur le soutien financier de The Ark pour donner

corps à ses projets. Mais pas seulement. «Elle nous a aussi beaucoup conseillés et coachés sur les problématiques opérationnelles», poursuit le géniteur de la success story. Alors que l'ancienne start-up commercialisait seulement 20 machines en 2011, elle dépasse aujourd'hui la barre de 4000 unités vendues. Elle exporte également désormais dans le monde entier, passant de 10 à plus de 150 employés.

AQUA4D UN SYSTÈME VERT QUI PURIFIE L'EAU



Eric Valette, directeur général d'Aqua4D. SACHA BITTEL

A travers une infrastructure très simple, l'entreprise Aqua4D propose aux agriculteurs d'éliminer le tartre dans leur système d'irrigation sans utiliser de produits chimiques. Comment? Grâce à un tube et à un boîtier électronique «qui envoie des ondes électromagnétiques pour modifier les propriétés physiques de l'eau», explique Eric Valette, directeur général de la cleantech installée à Sierre.

Un système innovant déjà présent dans 45 pays et qui a bénéficié du soutien de The Ark tout au long de son cheminement, tant sur le plan financier qu'organisationnel ou lié au développement d'affaires. «Cet accompagnement global nous a permis de gagner en crédibilité scientifique et de nous étendre à l'international. Car au début, bon nombre ne croyaient pas en notre projet», se souvient l'ingénieur passionné, pour qui la persévérance a fini par payer.

IN-TERRA DES CHANTIERS DIGITALISÉS



Bernhard Dräyer, fondateur d'In-Terra. SACHA BITTEL

Basée à Sierre, In-Terra a écloso il y a tout juste dix ans. Elle propose aux entreprises de construction une plateforme digitale de suivi de chantier. Avec des drones qui fournissent des vues 3D de ce dernier. Il aurait été difficile pour la start-up de se développer aussi rapidement sans l'appui de The Ark. Car au-delà du soutien financier de plusieurs milliers de francs, la fondation les a coachés sur les questions marketing et les a aidés à créer

leur business model. Pour Bernhard Dräyer, géologue de formation et fondateur d'In-Terra, avoir un interlocuteur expérimenté pendant toutes les étapes de la vie de l'entreprise était capital. Car une start-up, pionnière dans son domaine, a besoin de repères, d'être orientée, dirigée. Sans cesse. «En plus de ne rien lâcher, il faut prouver aux autres la plus-value que peut apporter son projet en Valais, en Suisse mais aussi et surtout à l'étranger.»