

INNOVATION : QUATRE MINUTES POUR SÉDUIRE

Publié le 17 juin 2014



Passer de la recherche fondamentale à la recherche appliquée n'est pas donné au premier scientifique venu. Transformer une bonne idée de labo en un produit potentiellement commercialisable réclame en plus une bonne dose d'esprit d'entreprise et... quelques euros d'investissement! Mission impossible ?

Pas à Bruxelles ! Début juin, l'innovation était au rendez-vous dans le domaine de la santé et des technologies de l'information. Y compris dans la manière d'approcher les investisseurs. La preuve par Health 2.0. Il s'agit d'une sorte de conférence dynamique qui a pris ici la forme d'un premier exercice de speed-dating pour start-ups. Une dizaine de jeunes entreprises sont montées sur scène pour défendre leurs projets.

Boom du "digital health" à Bruxelles

"L'idée était pour chacune de "pitcher" en quatre minutes leur innovation à des financiers, des experts, des médecins ou toute autre personne intéressée par l'apport de nouvelles technologies en matière de santé" explique le Dr Azèle Mathieu, directrice de Lifetech.brussels, un des clusters [d'impulse.brussels](http://dimpulse.brussels) (qu'on connaissait jadis sous l'appellation "d'Agence bruxelloise pour l'Entreprise-ABE »), et qui co-organisait l'événement (avec le MIC et HealthStartUp.eu) .

Le "digital health" est en plein boom à Bruxelles comme en attestent les candidats au pitch du mois de juin. Il y était question de télésurveillance de patients, du suivi de la réhabilitation (kiné) à domicile via le "serious gaming", du développement de nouveaux outils en neuroimagerie, de réseaux sociaux pour patients cancéreux ou encore d'aide au diagnostic en radiologie. Une entreprise proposait aussi de réduire la douleur chez les jeunes patients via la réalité virtuelle.

Après chaque salve de 4 minutes, le public avait la possibilité de rencontrer l'un ou l'autre candidat

pour une discussion un peu plus approfondie d'une vingtaine de minutes. On enchaînait ensuite avec les trois candidats suivants.

Vendre les bonnes idées au delà du marché local

"Le concept vient des Etats-Unis", explique Silva Mitchell. "Il s'agit de développer une communauté autour des innovations en matière d'informatique appliquée à la santé". L'idée est aussi de donner une plus grande visibilité à des initiatives locales. Health 2.0 est un concept qui se développe dans plusieurs grandes villes européennes, de même qu'outre-Atlantique. "Souvent, les idées sont bonnes mais les marchés locaux trop étriés pour réellement permettre l'envol de ces start-ups", souligne-t-il. D'où l'intérêt de ce type de manifestations en réseau.

« Ce genre d'exercices est intéressant », souligne pour sa part Patrice Roulive, Chief Operating Officer de Telemis. Le patron de cette ancienne spin-off de l'UCL, qui a (bien) grandi ces quinze dernières années, était dans le public. Cela montre le développement d'un certain état d'esprit en Belgique qui vise à favoriser l'entrepreneuriat, singulièrement dans le domaine de la santé et des technologies de l'information.

Apprendre à communiquer

"Pour les candidats, l'exercice est bénéfique", continue-t-il. "Il permet de nouer des contacts précieux avec d'éventuels futurs partenaires, voire des investisseurs. Mais il permet aussi de mesurer ses faiblesses..."

"Clairement, nous ne sommes pas encore prêts", soulignait un participant au speed-dating. "Nous avons pu constater que notre présentation n'est pas au point, contrairement à notre produit".

Quoi qu'il en soit, reprend Patrice Roulive, le patron de [Telemis](#), en ce qui nous concerne, cela permet de découvrir de nouvelles technologies susceptibles de nous intéresser. Quand on a des objectifs de croissance externe, comme notre société, ce type de rencontre est intéressant.

Une expérience qui lui rappelle de bons souvenirs? "Quand nous avons lancé notre société (une spin off de l'UCL, rappelons-le), nous avons aussi bénéficié de soutiens extérieurs. Notamment via [la Sopartec](#), le fonds d'investissement de l'université dont le réseau de contacts nous a également été précieux.

Lifetech.brussels

Le cluster bruxellois [Lifetech.brussels](#) regroupe une centaine d'entreprises innovantes dans le domaine de la santé (digital health, bio&pharma, dispositifs/équipements médicaux).
En 2013, elle a accueilli 20 nouveaux membres, dont la moitié est composée de start-ups.