

## «Nous avons appris à aller droit au but»



**GlobalVision Communication commercialise des images et vidéos 360° géoréférencées.**

Quand les autres adolescents jouaient au basket, les frères Donnier, Jan-Mathieu et Marek, âgés de 15 et 17 ans, travaillaient pour leur entreprise. «A cet âge-là, les jeunes font des petits boulots. Nous avons préféré devenir nos propres patrons», résume Jan-Mathieu.

Les deux adolescents débutent avec un ordinateur et un appareil photo numérique pour développer des technologies. Quinze ans plus tard, l'entreprise GlobalVision compte une dizaine d'employés répartis entre Genève et Hô Chi Minh-Ville et vend ses solutions à des grands noms de l'industrie comme Mozilla Firefox et Citroën.

«Nous avons toujours développé nos propres prototypes et imaginé des solutions innovantes, raconte Jan-Mathieu. L'investissement matériel est le moteur de notre croissance.» L'aventure est d'autant plus périlleuse que la société n'a jamais fait appel à des investisseurs. «A nos déb-

but, nous avons rencontré quelques capital-risqueurs. Mais lorsque vous avez 15 ans, les gens vous écoutent d'une oreille distraite. Finalement, c'est une bonne chose d'être resté indépendants. Nous avons toujours dû faire mieux avec peu. Soit nous devenons rentables dès l'origine, soit nous disparaissions.»

Jan-Mathieu a intégré le programme venture leaders. «Lorsqu'on est entrepreneur, on est sans cesse dans l'action. Cette formation m'a permis de regarder plus loin, de penser sur un plan stratégique.»

«Nous sommes l'une des dix entreprises au monde à fournir ce type de services. Nous avons développé streetview.ch (une cartographie à l'image de Google Maps, mais en vidéo 360°), mais ne pouvons rivaliser avec le géant californien. En revanche, de nombreuses entreprises sont intéressées par nos produits afin de développer leurs projets cartographiques ainsi que leur communication. C'est un créneau sur lequel Google n'ira pas.»

## «Je suis entrepreneur dans l'âme»

**Neurocom développe des systèmes permettant aux machines de communiquer.**

«J'ai des amis qui se sentent bien lorsqu'ils travaillent dans une entreprise. Ça les rassure. Moi, c'est l'inverse. Je suis entrepreneur dans l'âme.» Après avoir travaillé dans une multinationale, Sami Najjar a lancé son entreprise: Neurocom. «Au début, c'est très difficile d'un point de vue financier. Heureusement, ma famille m'a aidé. Mais j'ai pris de gros risques personnels pour développer mon premier produit: Keycom.»

Il s'agit d'un système de gestion des buanderies des immeubles. Il permet de s'affranchir des monnayeurs en utilisant une clé électronique. Pour son développement, Sami Najjar a reçu le soutien du Service de l'économie, du logement et du tourisme du Canton de Vaud. Installé dans près de 500 immeubles, Keycom fut racheté par un industriel bernois en 2007.

Depuis, Neurocom continue de développer des systèmes

«machine to machine» (M2M), qui permettent aux machines de communiquer entre elles. «Nous développons principalement deux produits. Le Smart Energy Management System (SEMS), qui réduit les factures d'électricité des entreprises en répartissant le courant durant la journée afin d'éviter les prix de consommation élevés.

SMACS (Simple Machine to Machine Communication Systems) est une plateforme facilitant le déploiement rapide d'infrastructures de communication M2M dans les PME.

Pour développer ces produits, Sami Najjar a créé un partenariat R&D avec la HEIG-VD et son centre d'études et de transferts technologiques, CeTT. Il a par ailleurs suivi une formation d'entrepreneur délivrée par Genilem en 2005, puis a participé aux cours venture plan et venture challenge. «Ces formations sont très bénéfiques. Elles apprennent à faire un business plan. Les formateurs sont des gens très expérimentés qui savent transmettre leur savoir.»

