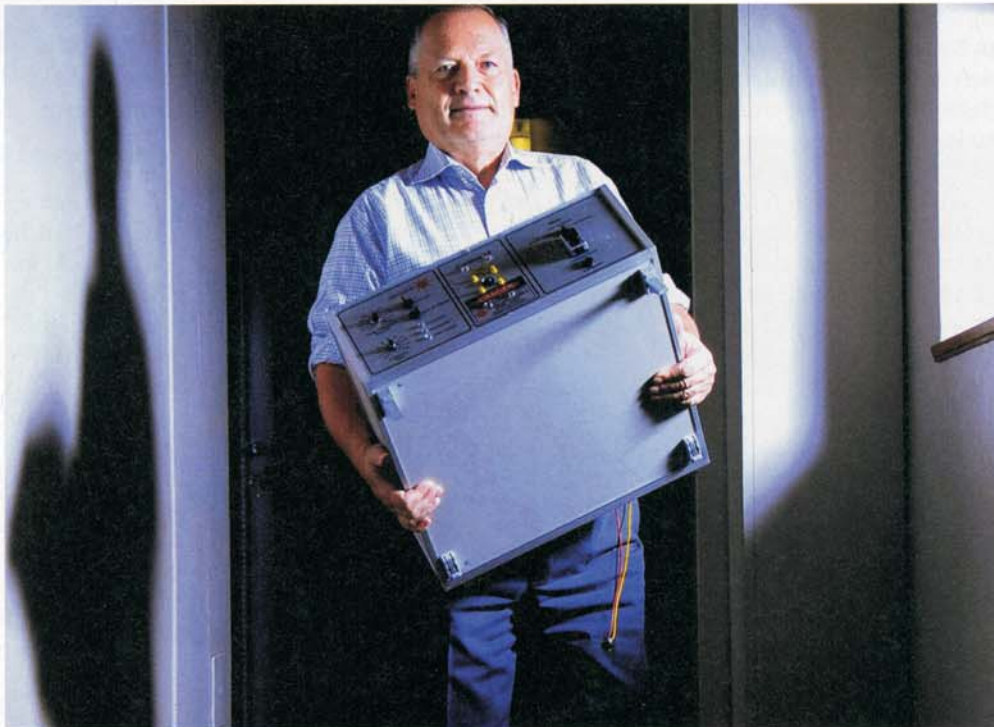


Recherche cinq millions

Neuchâtel. Le procédé laser développé pour soigner les chevaux s'avère applicable aux humains. Son créateur repart dans une levée de fonds.

J. Revillard / Rezo



PIERRE RAVUSSIN. Professeur de mathématiques à l'Université de Paris et entrepreneur en série. Ce vaillant sexagénaire est partant pour créer sa quatrième affaire.

SYLVIE JEANBOURQUIN

Quand une occasion se présente, l'esprit d'entrepreneur de Pierre Ravussin est tout de suite interpellé. Et peu importe l'âge du capitaine quand on a la foi! En 2002, le pionnier des lasers – alors âgé de 64 ans! – est mandaté par un investisseur pour réaliser une expertise dans une société parisienne en difficulté. Dans le cadre de ce mandat, Pierre Ravussin rencontre Gilbert Mouthon, professeur à l'Ecole

nationale vétérinaire de Maisons-Alfort (France), et constate qu'il manque sur le marché un laser bon marché à usage vétérinaire. Les chevaux de course, par exemple, finissent souvent par boiter et souffrir à cause de l'arthrose. Stimulé par le challenge, Pierre Ravussin se heurte néanmoins à une difficulté majeure: la composition du cartilage présente un pouvoir réflecteur élevé de la lumière, ce qui rend l'usage du laser prévu quasi inefficace. L'ingénieur EPFL et docteur en mathématiques ne

se décourage pas pour autant et finit par trouver une astuce qui fait l'objet d'un brevet suisse et bientôt européen.

NAISSANCE. «D'une part, un laser à diodes coûte cinq à dix fois moins cher qu'un laser à cristal. D'autre part, il demande moins d'énergie pour un même résultat, ce qui provoque moins d'échauffement et évite de brûler ce qui est dessous. Avec notre laser, le chirurgien peut travailler plus vite car il a moins de risques de faire des dégâts.» Pour exploiter cette nouvelle

technologie, il crée en 2005 avec Gilbert Mouthon et un autre associé la société LaserVET avec un capital de départ de 32 000 francs. Début 2006, la start-up est acceptée par le parc scientifique et technologique neuchâtelois Neode et obtient l'aide de l'Agence de la Confédération pour la promotion de l'innovation (CTI) pour élaborer un business plan.

«On s'est rapidement aperçus qu'il ne fallait pas seulement s'arrêter à des applications vétérinaires, mais s'étendre également à un usage médical humain.» Seulement, cela fait passer les besoins en financement de 500 000 à 5 millions de francs. «La fabrication d'appareils médicaux fait l'objet de nombreuses normes et les essais humains sont très réglementés», note Pierre Ravussin. Une modification de stratégie qui a engendré un changement de raison sociale de LaserVET en Laserix.

FINANCEMENT. Pierre Ravussin relève que la Fondation Finergence a promis un apport et que la société est en bonne voie pour obtenir le label CTI, qui donnera un gage de crédibilité auprès des investisseurs. L'entrepreneur est confiant dans sa capacité à lever des fonds: «Le marché mondial des lasers est énorme. Il se monte annuellement à 6 milliards de dollars. Dans notre cas, des investisseurs privés comme des médecins et des grandes en-

Associé à Siemens et Omega

Pierre Ravussin ne s'est pas découvert une âme d'entrepreneur à l'âge de la retraite. Il avait déjà été contaminé par le virus il y a fort longtemps. La première fois, c'était en 1966, lorsqu'il a créé avec deux associés l'entreprise Alcyon, active dans la fabrication de lasers industriels. La première machine est commandée par un sous-traitant horloger chaux-de-fonnier, dans l'idée de souder des spiraux de montres, une première mondiale. «Notre invention permettait de souder un spiral par seconde, au lieu d'un par minute par le procédé traditionnel.» Au fil des ans, Alcyon grandit et atteint même l'effectif de 40 personnes. L'entreprise s'associe avec Siemens et Omega. Quand cette dernière est rachetée par

la SSIH (futur Swatch Group), des tiraillements se font sentir et Pierre Ravussin quitte le navire. En parallèle à son activité d'entrepreneur, l'homme obtient une thèse en mathématiques, ce qui lui ouvre les portes de l'Université de Paris comme professeur associé. Il effectuera plusieurs missions en Afrique comme chargé de cours sur la protection de l'air pour plusieurs organismes onusiens, dont l'OMS. Mû par le goût de l'indépendance, il se lance dans un nouveau projet: la création d'une entreprise de développement de logiciels industriels. La troisième société que fonde Pierre Ravussin sera Laserix, mais ce ne sera peut-être pas la dernière «si une autre occasion se présente».

treprises de capital-risque pourraient être intéressés.»

Et surtout Pierre Ravussin est confiant dans les bénéfices que va apporter sa nouvelle technologie pour les patients et les médecins.

DISTRIBUTION. La commercialisation du laser vétérinaire devrait intervenir prochainement. «Nous allons le faire distribuer par des sociétés de produits vétérinaires qui ne sont pas liées à des

Dix millions de ventes annuelles prévues en 2009 pour Laserix. Avec une équipe qui devrait atteindre trente personnes.

fabricants de lasers. En Suisse, c'est la vente directe aux cabinets qui sera privilégiée, explique Pierre Ravussin. Pour le domaine médical, la commercialisation n'est pas encore à l'ordre du jour,

car les essais humains s'étaleront sur deux ans. La phase in vitro est actuellement en test à l'Institut de pathologie de l'Université de Berne. Quand les ventes pourront démarrer, Laserix démarchera des hôpitaux, ainsi que les sociétés spécialisées dans la distribution d'appareils à de tels organismes.» Selon son business plan, la société prévoit de dégager un chiffre d'affaires de moins d'un million en 2007 et de progresser jusqu'à 10 millions en 2009. Les ressources humaines devraient croître de 6 à 30 collaborateurs durant cette période.

«On va recruter des personnes dans tous les domaines (marketing, R&D, administration), mais surtout rechercher un CEO pour me remplacer dès que les activités commerciales commenceront. Pour ma part, je resterai président du conseil et je continuerai la recherche. A mon âge, j'ai la chance d'être en bonne santé et d'avoir un cerveau qui fonctionne encore bien. Je veux continuer à le stimuler le plus longtemps possible. De plus, j'ai beaucoup voyagé durant ma carrière professionnelle et je n'ai pas de manque de ce côté-là. Je préfère mettre à profit ma retraite pour démarrer des activités», conclut le chercheur dans l'âme. **PME**