

SOPHIA GENETICS: levée de près de 14 millions de dollars

La société lausannoise Sophia Genetics a obtenu 13,75 millions de dollars au cours d'un tour de financement de série B. Le financement a été organisé par Invoke Capital, Swisscom et Endeavour Vision, a-t-elle indiqué hier. Sophia Genetics a été fondée en 2011. La société est spécialisée dans la médecine basée sur les données, utilisée pour établir des diagnostics de pathologies génétiques. La participation au financement d'Invoke Capital permet à Sophia d'accéder à Genalys, une société appartenant à Invoke. Cette combinaison signifie que les cliniciens et les hôpitaux dans l'ensemble de l'Europe peuvent obtenir des analyses cliniques pour le diagnostic précoce et le traitement optimisé du cancer et des pathologies génétiques. A ce jour, seuls les chercheurs avaient accès à ces informations, lit-on. Sophia Genetics a été fondée par des experts du domaine de la génétique, de la bio-informatique et la biologie moléculaire. Le financement actuel est constitué d'un capital de départ de 0,84 million de francs d'investisseurs privés et d'une série A de financement de 2,8 millions. Invoke Capital a été fondée par le Dr. Mike Lynch sur la base d'un capital d'un milliard de dollars.

TRAJECTOIRES

SENSIMED: David Bailey nouveau directeur

L'entreprise basée à Lausanne Sensimed a annoncé hier la nomination d'un nouveau CEO et membre du conseil d'administration avec effet immédiat. David Bailey remplace ainsi Jean-Marc Wismer, qui était le directeur général et fondateur de Sensimed. Il continuera à siéger dans le conseil de direction. David Bailey dispose de plus de 30 ans d'expérience dans le management d'entreprises du secteur ophtalmologique. Il a notamment été directeur de la zone Europe chez Johnson & Johnson, vice-président EMEA et Asie de Bausch & Lomb, directeur chez Ciba Vision ou encore président et directeur général de Staar Surgical. Sensimed a développé un dispositif non-invasif basé sur un capteur télémétrique intégré dans une lentille de contact souple, le SENSIMED Triggerfish. Ce système permet un enregistrement automatique des variations dimensionnelles de l'œil sur 24 heures, fournissant une information inaccessible jusqu'alors et à même de «révolutionner la gestion du glaucome» d'après le communiqué de l'entreprise.

AGENDA

MERCREDI 9 JUILLET

SECO: CP effets de la libre circulation sur le marché de l'emploi, Berne
AFF/BNS: emprunt Confédération, résultat
Hypo Lenzburg: résultats S1
Swiss Air Lines: statistiques du trafic juin

JEUDI 10 JUILLET

BC Bâle-Campagne: résultats S1
Avenir Suisse: CP surmonter le changement de générations, Zurich

VENREDI 11 JUILLET

Ems-Chemie: résultats S1
Bossard: chiffres clés S1
Titlis Rotair: résultats S1 2013/14

Projet hors-norme radiographié

AQUATIS. L'aquarium-vivarium d'eau douce de Lausanne sera le plus grand d'Europe. Petit stress test improvisé avec ses promoteurs.

FRANÇOIS SCHALLER
MATHIEU SIGNORELL

Quelles sont les chances de succès du grand projet Aquatis dans les hauts de Lausanne, ses risques, et comment s'y prend-on pour concevoir, réaliser et exploiter un site de cette envergure et de cette nature? L'Agefi s'est entretenu pour une sorte de stress test improvisé avec Bernard Russi, actionnaire et dirigeant de Boas (qui assume l'opérationnel d'Aquatis), Felipe Gonzales, directeur de Boas Construction (en charge du dossier dans le groupe), Michel Etter, de Thematis à Vevey (ingénierie culturelle) et Frédéric Pitaval, de IC Eau à Lausanne (responsable scientifique).

• L'univers des aquariums

Il y a des centaines d'aquariums dans le monde. Ce sont en général des aquariums d'eau de mer pour la faune maritime et océanique. Ils sont le plus souvent situés en bord de mer. Le plus grand du monde est pourtant celui d'Atlanta aux Etats-Unis, très éloigné de la côte atlantique. Le plus grand d'Europe est celui de Valence en Espagne, ou de Lisbonne selon les critères. Plus l'on descend sur l'échelle des mètres carrés, le critère le plus simple et le plus courant, plus les aquariums sont spécialisés, selon les espèces et écosystèmes par exemple. La plupart sont liés à des entités d'enseignement supérieur et de recherche (océanographie, etc.).

«Aquatis se trouve dans une région qui regroupe de nombreux scientifiques travaillant sur les milieux aquatiques, comme l'Ecole polytechnique fédérale, les universités de Lausanne et de Genève, le WWF basé à Gland et l'Union internationale pour la conservation de la nature (UICN), précise Frédéric Pitaval. Nous voulons réaliser une interface entre population et chercheurs, notamment avec le Biopôle voisin, qui héberge des entreprises du biotech.»

• Tendances

Les premiers aquariums sont apparus dans les années 1860 aux Etats-Unis et en Europe. L'histoire de ces attractions a ensuite connu



BERNARD RUSSI. Actionnaire et dirigeant du groupe Boas, mais aussi investisseur, entrepreneur confirmé et porteur d'un projet hors-norme et ambitieux.

des hauts et des bas. D'importants investissements ont été réalisés depuis deux décennies, conformément à la sensibilité écologique croissante du public. Atlanta est ouvert depuis 2005, Valence depuis 2002. Ils se multiplient en Asie. «Il faut bien réaliser que le vivant et le patrimoine sont des offres touristiques très différentes en terme d'attrait pour le public», commente Michel Etter. Le vivant attire un public sensiblement plus large.

• Eau douce

Les aquariums d'eau douce, incluant ou non une partie vivarium, sont beaucoup plus rares et plus petits. Ils ne sont peut-être pas moins intéressants, mais moins spectaculaires au premier abord. Ils thématisent souvent la faune régionale. Le plus grand d'Europe est l'aquarium de Touraine, dit aussi «du Val de Loire», inclus dans un parc thématisant les châteaux de la Loire. Il fait 5000 mètres carrés, est très orienté Loire et ses affluents, mais a aussi des bassins d'eau de mer. Aquatis devrait à son tour devenir le plus grand aquarium d'eau douce d'Europe, ce qui lui donnerait évidemment un profil de base facilement communicable. La prime de leader est importante dans ce domaine.

• Marché et rayonnement

Aucun aquarium d'eau douce n'a de véritable notoriété européenne. Ce n'est pas l'objectif d'Aquatis, qui vise en premier lieu le public

de Suisse romande, du Mittelland et de France voisine. En second lieu seulement les touristes isolés ou en groupes de passage à Lausanne. La thématique «faune du Léman et de nos rivières» n'est pas dominante, toutes les régions du monde pourront être traitées sous l'angle environnemental. La clé du succès sera la qualité, la créativité et les événements sur le plan muséologique.

• Localisation et accès

Pourquoi Aquatis n'est-il pas localisé au bord du lac? Parce que les circonstances ont voulu que la ville de Lausanne, dont le syndicat fut un pionnier de l'écologie politique en Suisse, a tout de suite proposé le site de Vennes aux promoteurs d'Aquatis qui lui demandaient quelles étaient les possibilités. Vennes n'est même pas un oasis de verdure en bordure de ville, mais une nouvelle zone administrative et industrielle en construction. Ce handicap d'image devrait être largement compensé par un accès exceptionnel: sur une sortie d'autoroute, avec un parking de 1200 places, sur une station de métro reliant directement le bord du lac précisément (Ouchy, où se trouve le Musée olympique, deuxième destination touristique de Lausanne), en passant par la gare et les abords de la cathédrale (première destination).

Aquatis optimise ainsi sa compatibilité avec les programmes de visites touristiques dans la région. La visite devrait prendre deux à

trois heures seulement. A noter que le bâtiment de forme cylindrique dessiné par le bureau d'architectes Richter-Dahl Rocha à Lausanne ou toute autre architecture eût sans doute soulevé d'importantes oppositions au bord du lac, comme pour l'expérience malheureuse du projet de Musée des Beaux-Arts en 2008. Aquatis aura au contraire été réalisé très rapidement une fois que les fonds et le futur exploitant ont été trouvés.

• Fréquentation

Le business plan prévoit que la rentabilité serait suffisante avec une fréquentation de 380.000 visiteurs par an, ce qui correspond en gros à l'Aquarium de Saint-Malo en France. Mille visiteurs environ chaque jour. Est-ce réaliste? La France compte 25 aquariums. Celui de la Rochelle, le plus grand, enregistre 800.000 entrées. Saint-Malo vient en cinquième position.

L'Aquarium d'eau douce du Val de Loire a cessé de communiquer ses chiffres de fréquentation ces dernières années, ce qui laisse penser qu'ils sont inférieurs aux objectifs de départ. Créé en 1994 dans la région Centre comptant 2,5 millions de résidents, donc comparable à Aquatis, il a eu beaucoup de succès les premières années avant de stabiliser sa fréquentation à un niveau nettement plus bas, de l'ordre de 150.000 entrées par an apparemment. Indépendamment des questions de contenu et d'animation (muséographie), la première cible des résidents semble en fait assez difficile à fidéliser. Les familles viennent en général une fois par enfant. Des événements thématiques réguliers sont nécessaires pour y parvenir, avec une communication très active.

S'agissant de la cible secondaire, qui requiert une force de vente, le Val de Loire fait surtout l'objet d'un tourisme culturel, les châteaux, à faible affinité avec la cu-

riosité pour le vivant. Le tourisme de passage à Lausanne est sensiblement plus diversifié. A noter que les deux premiers lieux de visite payants en Suisse romande sont le Château de Chillon et la Maison Cailler à Broc, qui ne dépassent guère les 300.000 visiteurs chacun. Le modeste Zoo de Servion en revanche, entre Lausanne et Moudon, qui existe et se développe depuis plusieurs décennies, annonce 160.000 visiteurs à lui tout seul.

• Réseau

Le caractère inédit du complexe a incité Boas et ses partenaires à s'approcher d'institutions similaires à l'étranger. «Personne n'a de recul sur un objet tel que celui-ci en Suisse, ironise Felipe Gonzalez. Nous avons rencontré des entreprises qui ont déjà travaillé dans le domaine des grands aquariums en Australie, en France, en Italie. Ce marché est restreint.» C'est d'ailleurs dans ces pays qu'Aquatis recherche des partenaires pour le côté aquariologique du site.

• Généalogie

Aquatis n'est pas une lubie. Le projet a mûri longtemps avant de trouver les bons partenaires. L'idée remonte à 14 ans, quand Frédéric Pitaval a imaginé un tel aquarium avec une collègue biologiste. Sa société IC Eau était alors basée à Vouvry, en Valais. La première démarche a été de valider la faisabilité. IC Eau s'est approché de la société Thematis, qui avait travaillé sur divers projets liés au Musée du Léman à Nyon. Au même moment, la ville de Lausanne préparait un concours pour trouver une future affectation à une parcelle de 12.000 mètres carrés à Vennes. Frédéric Pitaval rencontre en 2003 Daniel Brélat, qui l'encourage à soumettre son idée. La rencontre avec Bernard Russi sera ensuite le point de départ de la phase de concrétisation. ■

«PERSONNE N'A DE RECU SUR UN OBJET TEL QUE CELUI-CI EN SUISSE. NOUS AVONS RENCONTRÉ DES ENTREPRISES EN AUSTRALIE, EN FRANCE, EN ITALIE. CE MARCHÉ EST RESTREINT.»

Synergies entre l'hôtel et l'aquarium

Aquatis sera inauguré un an environ après l'hôtel que le groupe Boas (qui emploie 1100 collaborateurs et dont les revenus annuels avoisinent les 105 millions de francs) construit également sur le site de Vennes. La gestion hors muséologie des deux entités sera assurée par la même direction, avec des chefs de produits pour l'aquarium, le vivarium, les restaurants, l'hôtel. Dirigeant et actionnaire de Boas, Bernard Russi insiste sur l'importance des synergies entre les différentes entités du futur complexe. La nouvelle plateforme de vente de son groupe hôtelier, qui a fait rapidement ses preuves depuis l'an dernier, inclura l'aquarium dans son offre, avec des ressources humaines et une prospection spécifiques. «Nous promovons déjà l'hôtel d'Aquatis, qui ne sera pas orienté aquarium uniquement, par de la documentation touristique et des relations avec des agences à l'étranger, explique-t-il. C'est-à-dire bien avant l'ouverture. Nous ferons de même pour l'aquarium. Un à deux ans avant l'ouverture.»

Les synergies seront également déterminantes du côté des coûts. On pense en particulier au personnel d'accueil, qui sera polyvalent, permettant de

jouer sur des pointes journalières complémentaires de part et d'autre (hôtel et aquarium), passant d'un poste à l'autre en fonction des besoins. Boas est parvenu à rentabiliser les Bains de Saillon, en Valais, en regroupant toutes les activités (bains, hôtel, restaurants) sous une même direction.

Contrairement à la plupart des grands aquariums, Aquatis aura une sensibilité saisonnière relativement faible. «Nous prévoyons que, dans un premier temps, l'hôtel réalise rapidement de la marge, au vu de notre expérience dans les autres hôtels, insiste Bernard Russi. L'aquarium aura besoin de plus de temps. Les résultats de l'hôtel compenseront d'abord la perte d'exploitation de l'aquarium. Les deux s'équilibreront par la suite. (FS/MS)

«NOUS PROMOUVONS DÉJÀ L'HÔTEL D'AQUATIS, QUI NE SERA PAS ORIENTÉ AQUARIUM UNIQUEMENT, PAR DE LA DOCUMENTATION TOURISTIQUE ET DES AGENCES À L'ÉTRANGER.»

Multiplication des opérateurs pour un projet ambitieux

L'ensemble immobilier de l'aquarium et de l'hôtel relève de la société immobilière AquaEcopole, détenue à parts égales par Boas et Grisoni-Zaugg. Soit un investissement de 54 millions de francs, dont 30% en fonds propres. L'investissement dans l'aquarium lui-même (ce qui englobe les équipements et les êtres vivants) relève de la société Aquatis, détenue à 51% par Boas, 24,5% par Michel Etter et 24,5% par une actionnaire privée.

Boas et son hôtel Aquatis assumeront l'exploitation côté accueil (vente, billetterie, administration, restauration, sécurité, etc). Aquatis assurera quant à elle l'exploitation muséale et scientifique. Ses revenus viendront de Boas (vente, billetterie), du sponsoring et mé-

cenat, d'éventuels subventionnements.

La Fondation Aquatis, présidée par Yves Christen, ancien directeur de Grisoni-Zaugg, ancien syndicat de Vevey et ancien conseiller national radical, s'occupe des levées de fonds. La muséographie représente un investissement de départ 15,5 millions de francs. Cinq millions ont déjà été promis, venant en partie de la Fondation Sandoz à Lausanne.

Les entreprises mandatées pour les travaux se sont engagées à reverser 5% de leurs encaissements à la fondation, ce qui représentera 2,5 millions de francs environ. Le canton de Vaud a consenti un prêt relais de 10 millions de francs en attendant que le tour de table soit réalisé. (FS/MS)