

Témoignage de Loïc Poirier, CEO Archos – CEO Dextrain



Comment êtes-vous entré en contact avec Erganeo ?

Le premier contact avec Erganeo a eu lieu par l'intermédiaire de l'Université Paris Saclay. Le président de l'université nous a introduit auprès de toutes les SATT et il s'avérait que je connaissais bien Suat Topsu, le président d'Erganeo.

Qu'est-ce qui vous a poussé à collaborer avec Erganeo ?

Tout d'abord, j'ai été attiré par le panel de start-up créées. Ensuite, un collaborateur d'Erganeo nous a bien assisté en nous présentant notamment plusieurs dossiers. Cela nous a permis de faire une belle rencontre : le chercheur Pavel Lindberg proposait une solution mobile, miniature et vraiment technologique avec une solution disposant de capteurs de forces sur le manipulandum. C'est un produit que l'on peut emmener chez soi. Après étude du marché, nous avons constaté l'absence de produits concurrents pour la cible des personnes sortant d'un AVC ainsi que le domaine préventif de la maladie d'Alzheimer qui touche chaque année des centaines de millions de personnes dans les pays occidentaux. C'est à l'issue de cette rencontre que nous avons créé la start-up Dextrain.

Racontez-nous cette expérience.

La bonne organisation d'Erganeo par départements rend le travail très fluide. Il y a eu plusieurs phases d'accompagnement : une mise en relation facilitée entre les chercheurs et les industriels, la mise en place et structuration des accords contractuels, ou encore l'accompagnement sur les contrats de licence. Cela a grandement facilité les choses dans un contexte où les interlocuteurs sont très différents.

Comment Erganeo vous a aidé à développer votre projet ?

Le point fort d'Erganeo est d'être capable de nous guider depuis l'identification de la start-up jusqu'à la phase de contractualisation. Grâce à Erganeo, nous avons réussi à tout faire en 6 à 8 semaines.

Comment évaluez-vous cette expérience ?

Extrêmement satisfaisante, parce que nous n'aurions jamais pu aller voir les laboratoires seuls, entrer en contact avec des chercheurs de l'Inserm, ni même identifier le type de solutions développées en laboratoires. Donc l'aide d'Erganeo était réellement indispensable.

Quelles seraient vos recommandations pour des chercheurs souhaitant créer leur propre entreprise ?

Nous avons rencontré de nombreux chercheurs avec Erganeo. Ils ont tous des projets très innovants, mais il est évident qu'ils ne savent pas toujours par où commencer. Ils se posent beaucoup de questions et ont besoin d'accompagnement. A mon sens, démarrer une entreprise ne consiste pas à se poser trop de questions, il faut avoir à un moment donné l'instinct de se dire que le positionnement de la solution inventée est juste. Ensuite on étudie la concurrence. Cette concurrence n'est pas forcément négative, cela signifie simplement que le marché est en développement et il faut alors penser à ce qui rend la solution unique dans le paysage afin de se différencier.

Ce qui manque souvent aux chercheurs, c'est l'organisation. Cela n'est pas forcément évident d'être sur tous les fronts au début : création de société, certification de produit, création d'un site web, gestion du portefeuille, etc. L'essentiel est de mettre en place un cheminement constant et régulier. Une fois la relation chercheur/entreprise mise en place, chacun va pouvoir apporter ses propres compétences : les chercheurs amènent une vision assez fondamentale et l'entreprise apporte davantage une vision applicative.

Je pense que lorsque l'on fait un projet comme celui-ci, il faut le voir comme une entreprise à part entière, avec sa propre définition de produit, d'usage et d'organisation. C'est un peu comme lorsque l'on démarre un marathon, on le fait jusqu'au bout. Pour notre projet, l'association entre Erganeo, Dextrain et Archos a permis d'aller au bout des choses.