

# «Cette crise casse les liens et les réseaux»

**INNOVATION** Juliana Pantet a pris les rênes d'Y-Parc il y a tout juste trois ans. Selon elle, le parc technologique d'Yverdon-les-Bains continue à intéresser les entreprises, malgré les changements structurels qui se profilent pour ces dernières

PROPOS RECUEILLIS PAR ALINE BASSIN  
@BassinAline

Créé en 1986, Y-Parc Swiss Technopole héberge plus de 200 entreprises, à quelques minutes de la bretelle autoroutière d'Yverdon-les-Bains. PME, start-up ou filiales de multinationale, les sociétés qui y sont présentes emploient quelque 1800 personnes. Ces dernières années, Y-Parc a connu une forte expansion, avec par exemple l'annonce de l'arrivée de la société américaine Incyte. Encore confidentielles, une petite dizaine d'implantations devraient être annoncées ces prochains mois.

Juliana Pantet dirige cette ruche de 52 hectares (dont 10 sont encore disponibles), composée de 16 bâtiments, sept autres étant en construction. Cette docteure en droit de 37 ans a passé vingt ans aux Etats-Unis, travaillant notamment dans la Silicon Valley. La jeune femme ne ménage pas ses efforts pour dynamiser cet écosystème car, pour elle, la valeur d'Y-Parc, c'est en premier lieu des échanges inattendus et fructueux entre ses membres. Des échanges qui peuvent donner naissance à des collaborations, des projets qui vont vivifier l'économie régionale.

## PROFIL

**1983** Naissance à Yverdon-les-Bains.

**1997** Départ pour les Etats-Unis.

**2009** Doctorat en droit à l'Université JFK, à San Francisco.

**2009** Déléguée commerciale du consulat du Canada.

**Vous dirigez Y-Parc depuis trois ans. Quel rôle jouez-vous dans cette entité? Celui d'une facilitatrice. A Y-Parc, notre rôle, c'est de rendre des hébergements possibles, de créer des liens et d'offrir de l'expertise. On me demande souvent quel est notre chiffre d'affaires. Notre succès ne se mesure pas à notre chiffre d'affaires, mais à celui de nos sociétés.**

**Pouvez-vous citer quelques sociétés emblématiques du parc? Il y a bien sûr la société biopharmaceutique Incyte qui a compris la valeur d'Y-Parc et qui est en train de s'implanter. La société Strong.codes est aussi très intéressante. Cette ancienne start-up issue de la Haute Ecole d'Ingénierie et de gestion du canton de Vaud (HEIG-VD) qui est passée par notre incubateur a été rachetée par Snapchat (application de partage de photos et de vidéos). Elle s'est ensuite installée à Y-Parc. Autres exemples: Symbios Orthopédie qui fabrique des prothèses de hanche et de genou. Présente depuis 2007, elle va développer son propre site de production. Ou encore, NetGuardians qui est la première start-up à avoir bénéficié de notre programme d'incubation et qui s'est installée de façon permanente dans un des autres bâtiments du parc. Active dans la cybersécurité pour le secteur bancaire, cette société occupe aujourd'hui 800 employés et a des bureaux à travers le monde. C'est un parcours exemplaire.**

**Sept bâtiments sont actuellement en construction. Parmi eux, le projet Explorit qui amène encore de la diversité au parc. Le bâtiment Explorit Loisirs & Découvertes doit être inauguré le 18 décembre prochain. Il s'agit d'un centre ludique. Le projet, anciennement connu sous le nom de Kinder-city [du nom du site zurichois de la société qui vise à éveiller et sensibiliser les jeunes aux sciences et à la technique], a été rebaptisé. La même société est en train de terminer un deuxième bâtiment, Explorit Business & Services, dans lequel la structure de gestion et d'animation d'Y-Parc va emménager. Un restaurant, une garderie et un espace FabLab [contraction de «fabrication» et de «laboratoire», espace ouvert où des moyens techniques sont mis à disposition pour faire de la conception et de la production] sont également prévus.**

**Avec le télétravail qui a acquis ses lettres de noblesse durant le confinement, la crise économique dont on n'arrive pas**



Juliana Pantet: «Je suis étonnée de ne pas voir plus d'entrepreneurs-nés en Suisse. Quand on va parler aux étudiants, il y a moins de gens qui ont cet esprit qu'aux Etats-Unis.» (THIERRY PORCHET)

**encore à mesurer l'ampleur, ne craignez-vous pas de ne pas remplir toutes ces nouvelles surfaces? Il faut bien comprendre que les modèles suivis sont très variables. Deux bâtiments sont par exemple gérés par des investisseurs externes. D'autres sont construits directement par des entreprises. Pour l'instant, la situation économique ne remet pas vraiment en question notre croissance parce qu'on voit qu'il y a toujours un fort intérêt de la part des entreprises. Y-Parc est beaucoup plus qu'une succession de bâtiments, il s'agit d'un biotope. L'idée d'un parc technologique, c'est de créer des collaborations, de susciter l'émulation: votre voisin peut devenir votre partenaire ou votre client. Nous bénéficions aussi de la proximité avec la HEIG-VD, cela permet de développer des projets, de recruter des talents, voire de lancer des entreprises. L'école est d'ailleurs présente sur notre site et collabore étroitement avec nos résidents.**

**A quel point vos entreprises souffrent-elles de la crise créée par la pandémie de Covid-19? Pour le moment, à mon avis, nous sommes encore dans la crise du Covid-19. La crise économique est devant nous. Il faudra attendre le premier, voire le deuxième trimestre de l'année prochaine pour vraiment mesurer les conséquences de la pandémie. Mais il est clair que certaines sociétés ont eu des soucis. D'autres, à l'inverse, ont vu leur modèle confirmé par la crise. Je pense par exemple à La Petite Epicerie qui concentre dans un local des produits régionaux accessibles 24 heures sur 24, sept jours sur sept. Le succès est tel qu'après Bavois, ils ont ouvert un deuxième site à Juriens. Il y a aussi la start-up FreshCube qui fournit des grands automates pour vendre des produits de première nécessité. Leur concept est à l'opposé de La Petite Epicerie, puisque ces automates sont plutôt prévus pour les centres des villes, mais a aussi répondu à un besoin créé par la pandémie.**

**Quel type d'aide la direction d'Y-Parc peut-elle offrir aux entreprises du site dans ce contexte inédit? Nous avons proposé de couvrir le coût des loyers pour nos start-up qui en avaient besoin. Etonnamment, seulement un tiers d'entre elles ont accepté notre offre.**

**Entre la crise économique et les besoins en surface qui pourraient être réduits, êtes-vous en train de revoir à la baisse vos objectifs et votre stratégie de développement? Dans deux de nos nouveaux bâtiments, plus de la moitié des locaux sont déjà loués. Et pour le moment, nous avons plutôt des reports que des annulations. Nous allons attendre et voir comment cela se développe. Le souci, c'est qu'on ne sait pas combien de temps cette crise va durer. J'essaie de rester en contact permanent avec nos entrepreneurs, surtout les start-up, pour bien comprendre leurs besoins.**

**«L'idée d'un parc technologique, c'est de créer des collaborations, de susciter l'émulation: votre voisin peut devenir votre partenaire ou votre client»**

JULIANA PANTET

**Arrivez-vous à susciter de l'intérêt à l'heure actuelle? Bien sûr. Nous continuons la prospection. Pendant le semi-confinement, c'était par le service de vidéoconférence Zoom. Depuis juin, les visites se font de nouveau, mais le problème, c'est que beaucoup d'entreprises ne sont pas en Suisse et ne peuvent pas venir.**

**Contrairement au Biopôle d'Epalinges ou à Microcity, à Neuchâtel, vous avez un positionnement moins précis. N'est-ce pas plus difficile de vous démarquer pour séduire? Nous avons un fort ancrage dans la medtech, la cybersécurité et la robotique. Mais Y-Parc reste un parc généraliste et c'est ce qui fait la richesse de notre écosystème. On voit des collaborations qui se mettent en place que l'on n'aurait même pas imaginées parce que les sociétés qui sont chez nous ne sont pas traditionnelles. Elles sont désireuses de se diversifier. Ce qui est aussi très intéressant, c'est que nos terrains sont légalisés et équipés, ce qui est très rare dans la région. Par exemple, dans le cas d'Incyte, cela a été décisif parce qu'il fallait aller très vite.**

**Lors de votre engagement, vous souhaitiez créer des ponts avec la Silicon Valley dans laquelle vous avez travaillé pendant une dizaine d'années. Y parvenez-vous? Je faisais surtout allusion aux investisseurs puisque je connaissais bien ce milieu. J'utilise donc mon réseau américain pour mettre en contact des entreprises. Mais le but, c'est que ces investisseurs viennent au côté de pairs européens. Ils doivent se rencontrer et faire des deals (prises de participation dans des jeunes sociétés) ensemble. C'est ce qu'on a aussi fait quand j'ai travaillé avec le Canada. Il faut vous rendre compte qu'au début, les Américains ne voulaient même pas investir dans ce pays voisin. Pour eux, c'était l'Afrique.**

**Vous êtes de retour en Suisse depuis trois ans. Qu'est-ce qui vous frappe dans la différence des deux cultures? Aux Etats-Unis, tout est possible, même si une idée est extravagante. Personne ne traite son auteur de fou. En Suisse, les gens sont plus frileux, mais aussi plus raisonnables. On peut d'ailleurs élargir le constat à l'Europe. Par contre, dans des écosystèmes comme Y-Parc ou le Biopôle d'Epalinges, on a ce style de person-**

**nalité, des gens qui sortent du lot et qui en veulent. Je suis aussi étonnée de ne pas voir plus d'entrepreneurs-nés en Suisse. Quand on va parler aux étudiants, il y a moins de gens qui ont cet esprit d'entrepreneuriat. A Stanford, la majorité des étudiants rêvent d'imiter Steve Jobs et Mark Zuckerberg. La majorité des jeunes fondateurs qui ont été soutenus par les fonds d'investissement que j'étais dans la Silicon Valley n'avaient jamais travaillé avant de fonder leur start-up. Ils avaient la jeune vingtaine. C'est très différent en Suisse.**

**Tous les pays rêvent d'imiter ou d'égalier la Silicon Valley tant cette région a marqué le développement mondial de ces quarante dernières années. Personne n'y arrive. Ce qui est essentiel avec la Silicon Valley, c'est cette concentration de grands groupes, de start-up, de talents et d'investisseurs. Sans oublier les universités. Il faut qu'il y ait des entrepreneurs qui veulent redonner après avoir réussi. Redonner en soutenant financièrement des nouvelles entreprises ou en les conseillant. A Y-Parc, c'est ce que nous mettons en œuvre avec notre panel d'experts, mais il faut sans cesse continuer à le développer. Il faut créer une véritable communauté avec plus d'échanges et de relations. Y-Parc, ce n'est pas juste des bureaux côte à côte, mais des rencontres qui vont peut-être changer votre trajectoire. Actuellement, la crise casse les liens et les réseaux, c'est préoccupant. Il faudra les recréer.**

**Si vous aviez une baguette magique, quelle entreprise réveriez-vous d'attirer? Google. Parce qu'ils sont très innovateurs et pourraient travailler dans différents domaines avec nos entreprises. S'il est permis de rêver, Tesla pourrait aussi être intéressante, car elle n'a pas de limite, elle veut aller sur la Lune. On a besoin de sociétés comme ça en Suisse. Des sociétés qui osent, qui vendent du rêve auprès des jeunes. ■**