

■ Interview

Pascal Magnier est le fondateur et président de la société Expernova, après avoir occupé le poste de chargé de mission auprès du directeur général puis de responsable des performances industrielles d'une filiale du groupe Pernod-Ricard. Ingénieur de l'École des mines de Nantes et diplômé d'HEC, Pascal Magnier est également auditeur junior à l'Institut des hautes études de la défense nationale (IHEDN).



Comment fournir un accès simplifié à la recherche publique européenne ?



Pascal Magnier,
président
d'Expernova

Alma CG : Comment le projet Expernova a-t-il émergé ?

Pascal Magnier : Notre vision était de pouvoir aider les entreprises à identifier rapidement les bons interlocuteurs au sein du secteur de la recherche en Europe.

Fortement sensibilisé à l'innovation et à la recherche publique, j'ai soutenu un mémoire consacré à l'Open Innovation à HEC tout en multipliant les expériences sur le terrain. L'une d'entre elles a été particulièrement marquante, puisqu'un projet

industriel sur lequel j'étais engagé a dû être stoppé plus de trois mois, faute de pouvoir identifier un expert compétent sur le sujet.

Ce besoin d'identifier rapidement l'expert recherché allié aux circonstances du marché a fait naître un véritable projet de création d'entreprise : l'orientation du marché vers l'Open Innovation, il y a deux ans, et la pression exercée par les pouvoirs publics pour que les sphères privées et publiques se rapprochent (Crédit d'Impôt Recherche, réforme des universités...) ont concouru à la naissance d'Expernova.

Expernova a ainsi été créée en mars 2008 avec le soutien du « Business & Innovation Centre » de Montpellier Agglomération à Cap Omega et celui de l'incubateur HEC à Paris.

Nous comptons désormais cinq salariés.

Alma CG : Quelle est votre principale valeur ajoutée ? Quelle est l'originalité de votre démarche ?

P.M. : Plus de la moitié des entreprises que nous rencontrons nous confient ne pas être en mesure de suivre les travaux menés par la recherche publique et ne pas savoir identifier les bons interlocuteurs. Nous avons souhaité décloisonner ce gigantesque réservoir de compétences afin de le rendre facilement accessible aux industriels. En utilisant notre site Internet, nos clients peuvent avoir accès, en très peu de temps, à des états de l'art, des *benchmarks* et des analyses comparatives. Ils peuvent également détecter de nouvelles opportunités d'innovation mais aussi identifier des partenaires compétents au niveau européen. La technologie que nous avons créée, en partenariat avec un laboratoire du CNRS, est basée sur des approches de *data mining* et de Web

sémantique. Notre solution a provoqué une véritable rupture sur le marché avec cette base de compétences scientifiques actualisée mensuellement, de dimension internationale, issue notamment de l'exploration automatique de centaines de milliers de publications. Nous référençons déjà plus de sept mille laboratoires en France, Belgique, Suisse et Royaume-Uni.

Alma CG : Comment vous inscrivez-vous dans l'écosystème des entreprises innovantes ?

P.M. : Notre service est accessible depuis la plateforme www.expernova.com et commercialisé, via des abonnements, aux grands groupes industriels et aux PME/PMI innovantes. Nous comptons également parmi nos clients de Jeunes Entreprises Innovantes, régulièrement en contact avec des acteurs académiques, que ce soit pour sous-traiter des étapes de leurs projets R&D [bancs d'essais, prototypes...] ou pour rester à la pointe dans leurs domaines d'activité. Nous avons ainsi développé un socle de données sur les laboratoires de recherche et leurs compétences, actualisé mensuellement, qui peut être intégré à des offres très variées : conseil en R&D, conseil en Crédit d'Impôt Recherche, sites de crowdsourcing, plateformes collaboratives,

portail web d'un pôle de compétitivité, site web d'une université, Intranet de veille scientifique...

Alma CG : En tant qu'entrepreneur, quel est votre retour d'expérience quant aux dispositifs d'aides en faveur de la création d'entreprise ?

P.M. : Cet accompagnement a été décisif puisque les premiers financements obtenus (Région Languedoc-Roussillon, Europe, Créalia) nous ont permis de financer notre concept, en partenariat avec un laboratoire de recherche public (CNRS/UM2). Depuis, la société Expernova a été accompagnée par le réseau national d'aide à l'innovation Oséo et a obtenu le statut de Jeune Entreprise Innovante (JEI), ce qui nous a permis, par le recrutement de profils de haut niveau, de développer notre propre technologie. L'ensemble de ces aides publiques en phase de pré-amorçage nous a permis par la suite de réaliser une levée de fonds auprès de trois réseaux de *Business Angels* et de lancer la commercialisation du service expernova.com.

Alma CG : Où en êtes-vous de votre stade de développement ?

P.M. : À partir des priorités exprimées par les directeurs R&D interrogés, nous avons

défini une feuille de route pour le développement de notre base de données en Europe. Notre objectif pour 2010 est d'atteindre douze mille centres de recherche. Nous avons commencé par renforcer tout d'abord notre couverture sur le Royaume-Uni, puis, au rythme actuel, nous intégrerons cinq cents nouveaux laboratoires par mois. Nous sommes, par ailleurs, en train de cartographier des compétences scientifiques en Allemagne et dans les pays scandinaves. Outre un démarchage direct, nous développons actuellement une politique d'alliances commerciales avec des cabinets de conseil en innovation, en R&D ou en Crédit d'Impôt Recherche. En proposant à leurs clients l'offre Expernova, ils facilitent ainsi la mise en place de projets, notamment au niveau européen, et accompagnent la construction d'écosystèmes R&D performants. Ils ont la possibilité, par ailleurs, de fidéliser leurs clientèles en se positionnant en tant que partenaire innovation particulièrement complet.

Propos recueillis par Eric Burdier
Pôle financement et partenariat
pour la recherche et l'innovation