

Les universitaires ont contribué à créer plusieurs entreprises

Michel De Smet

dossiers@transcontinental.ca

Les universités montréalaises jouent un rôle essentiel dans l'essor économique de la métropole. C'est ce que souligne une étude publiée en 2005 par **Montréal International**. Les deux exemples qui suivent en sont une illustration.

Une technologie qui a du nez

La société **Odotech** est née de l'initiative de **Christophe Guy** et de **Thierry Pagé**. Ces deux chercheurs de l'**École polytechnique** voulaient trouver une solution permettant de mesurer, puis d'analyser les sources d'une nuisance environnementale : les mauvaises odeurs.

Il faut savoir que ces dernières sont à l'origine de 70 % des plaintes de particuliers liées à l'environnement.

Selon **Pierre Rényi**, vice-président, marketing et ventes, d'**Odotech**, la PME représente le type même d'une société née d'un essaimage universitaire : « La mise au point de notre produit vedette, l'*Odowatch*, que l'on peut comparer à un

nez électronique, a nécessité la mise en commun de savoirs technologiques pluridisciplinaires; concrètement, le travail d'experts en chimie, en télé-métrie, en olfactométrie et en procédés de captage. »

La technologie consiste à disposer des capteurs mesurant l'odeur en temps réel. Les données sont immédiatement analysées et transmises à une centrale qui enregistre le degré de nuisance de l'odeur dégagée.

L'entreprise a fait ses premiers pas au sein de la société en commandite **Univalor-Polyvalor**, fondée par l'**Université de Montréal** dans le but de commercialiser les résultats de ses propres chercheurs et de ceux de ses écoles affiliées.

Odowatch présente l'avantage de pouvoir répondre aux besoins d'une clientèle très diversifiée, allant des entreprises industrielles aux firmes agro-alimentaires.

C'est toutefois dans le secteur du traitement des eaux usées que la PME a connu son premier succès, en vendant sa technologie à l'usine de traitement de la Ville de Montréal.



YVES PROVENCHE

Pierre Rényi, vice-président d'Odotech : « Nous voulons convaincre des multinationales d'inclure notre technologie dans leur offre de services. »

« Le marché du Québec est évidemment trop petit pour soutenir notre croissance. Nous avons donc réalisé des ventes en Europe, notamment à Paris et à Barcelone, auprès de propriétaires de sites d'enfouissement et de compostage », ajoute M. Rényi.

La PME, qui compte une trentaine d'employés, s'est donnée une stratégie de croissance précise : « Convaincre

des multinationales d'inclure notre technologie dans leur offre de services », poursuit-il.

Ainsi, **Odotech** a signé en 2005 un accord de licence avec **Veolia Water**, la division Eau de **Veolia Environnement** (ex-**Vivendi**). Cette filiale de la multinationale alimente à elle seule plus de 110 millions de personnes en eau et enregistre annuellement des ventes supérieures à 11 milliards d'euros.

Odotech est actuellement la propriété de sept actionnaires, dont le **Fondation de la CSN**, qui a injecté 2,4 M\$ dans la PME, en septembre.

Un centre d'entrepreneuriat technologique

Les écoles de génie constituent une véritable pépinière d'étudiants qui, souvent avant même d'être diplômés, ont en tête une idée innovatrice exploitable commercialement.

Mais, faute de ressources et d'encadrement, ces projets ingénieux demeuraient sans lendemain.

Aussi, **Jacques Fortin**, cadre supérieur de l'**École de technologie supérieure (ETS)**, une composante de l'**Université**

du Québec à Montréal (**UQAM**), a créé le *Centre de l'entrepreneuriat technologique (Centech)*, il y a 11 ans.

« **LETS** est un formidable réservoir de connaissances en ingénierie. Ainsi, les deux tiers des professeurs accumulent des années d'expérience en milieu de travail industriel. Et l'équipement des laboratoires est très performant. J'ai donc eu l'idée de mettre ces deux ressources à la disposition des étudiants et des nouveaux diplômés qui veulent faire leurs premiers pas dans l'entrepreneuriat technologique », explique M. Fortin.

Le **Centech** fonctionne à la manière d'un préincubateur d'entreprises. Il faut que l'étudiant se trouve un parrain parmi les professeurs de l'École, capable d'évaluer le potentiel de son projet. Celui-ci aidera l'étudiant à réaliser un prototype industriel dans les laboratoires de l'institution.

« On lui trouve également un parrain industriel, généralement une personne à la retraite qui a passé sa vie professionnelle en entreprise. On donne aussi un coup de main pour

établir le plan d'affaires et dénicher les premières sources de financement », ajoute M. Fortin.

Le **Centech** va chercher son financement en grande partie auprès d'entreprises acceptant de soutenir sa mission entrepreneuriale en versant une contribution annuelle de 5 000 \$. Il dispose de quelque 100 000 \$ qu'il peut attribuer en aide directe.

« Là où il n'y a pas beaucoup de sous, on supplée par l'imagination et la débrouillardise, dit M. Fortin. Par exemple, je propose à des étudiants en **MBA** à l'**UQAM** de réaliser, dans le cadre de leur programme, un plan d'affaires pour les étudiants de l'**ETS** qui veulent lancer leur projet. Tout le monde est gagnant dans cette histoire. »

Actuellement, le **Centech** compte une trentaine de projets en préincubation. Il a déjà contribué à l'envol de 25 PME. M. Fortin est même parvenu à exporter son modèle de préincubateur à l'étranger : il existe des **Centech** au Bénin, en Géorgie, au Costa Rica, ainsi qu'en Colombie. ■