



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Département fédéral de l'économie,
de la formation et de la recherche DEFR

**Secrétariat d'Etat à la formation,
à la recherche et à l'innovation SEFRI**
Recherche et innovation

Transfert de savoir et de technologie dans l'écosystème des start-up en Suisse : mise en œuvre des mandats d'examen pour exploiter plus rapidement les connaissances issues de la recherche

Rapport du Secrétariat d'Etat à la formation, à la recherche et à l'innovation

22 juin 2022

Synthèse	3
1. Contexte / mandat du Conseil fédéral	6
2. Amélioration du transfert de technologie à travers la réglementation et le financement de la propriété intellectuelle dans les hautes écoles	7
2.1. Bases juridiques et pratique actuelle en matière de réglementation de la propriété intellectuelle dans les hautes écoles	7
2.1.1. Bases juridiques concernant la propriété intellectuelle	7
2.1.2. Procédure de réglementation de la propriété intellectuelle en pratique	8
2.2. Renforcement du soutien au processus d'octroi de licences	9
2.2.1. Données du problème	9
2.2.2. Nécessité d'action	10
2.2.3. Mesures	10
2.2.4. Mise en œuvre	12
2.3. Financement des coûts de brevets dans les hautes écoles	12
2.3.1. Données du problème	12
2.3.2. Nécessité d'action	13
2.3.3. Mesures	13
2.3.4. Mise en œuvre	14
3. Élargissement de l'offre actuelle en matière d'internationalisation	14
3.1. Données du problème	14
3.2. Nécessité d'action	14
3.3. Mesures adoptées	15
3.4. Mise en œuvre	17
4. Soutien à la mise en place d'initiatives entrepreneuriales dans les hautes écoles	18
4.1. Données du problème	18
4.2. Nécessité d'action	19
4.3. Mesures	19
4.4. Mise en œuvre	21
Annexes	22
Annexe 1 : Informations sur l'offre de soutien pour les coûts de brevets	22
a) Suisse	22
b) Union européenne	22
c) Pays européens choisis	23
Annexe 2 : Coordination des offres de soutien à l'internationalisation des start-up et délimitation des offres de Swissnex et de S-GE	26
a) Offres de Swissnex	26
b) Offres de Switzerland Global Enterprise (S-GE)	27
c) Coordination	28

Synthèse

Le rôle des start-up gagne en importance dans l'exploitation du potentiel d'innovation issu de la recherche et dans le développement et l'application d'innovations technologiques fondamentalement nouvelles. En août 2021, le Département fédéral de l'économie, de la formation et de la recherche (DEFR) a soumis au Conseil fédéral une liste de champs d'action dans lesquels il existe un potentiel d'amélioration pour offrir de bonnes conditions-cadres à l'écosystème des start-up. Sur cette base, le Conseil fédéral a décidé que certains de ces champs d'action devraient être analysés de manière plus approfondie et a attribué plusieurs mandats en ce sens. Pour ce qui est de la formation, de la recherche et de l'innovation, quatre champs d'action devaient être explorés en vue de permettre une exploitation plus rapide des connaissances issues de la recherche. Les conclusions de ces quatre mandats d'examen et les mesures prévues pour leur mise en œuvre sont l'objet du présent rapport.

Les champs d'action ci-après ont été examinés dans l'optique de permettre une exploitation plus rapide des connaissances issues de la recherche.

1. Amélioration du transfert de technologie et réglementation de la propriété intellectuelle dans les hautes écoles

Réglementer la propriété intellectuelle (et les licences d'exploitation) est essentielle à l'essaimage d'entreprises issues du domaine des hautes écoles (spin-off). Il existe un large consensus sur le fait que les réglementations reflètent des intérêts différents, voire en partie divergents, et qu'elles doivent être améliorées quant à la transparence, à l'échange de bonnes pratiques et à la compréhension mutuelle. Les nouvelles mesures prévues à cet effet, qui relèvent de la compétence de swissuniversities, sont les suivantes :

- élaborer des directives valables pour toute la Suisse sur la façon d'appliquer la propriété intellectuelle dans les hautes écoles (montants maximaux et minimaux pour les droits de licences d'exploitation, répartition des bénéfices, rôle des acteurs, possibilités de transfert des brevets, etc.) ;
- renforcer les plateformes de discussion en impliquant toutes les parties prenantes afin d'accroître le degré de transparence et les compétences ;
- élaborer des conventions-types par branches (au sens de recommandations) afin de réglementer la propriété intellectuelle.

2. Soutien au développement de compétences concernant le dépôt de brevets et financement de départ

Les experts considèrent qu'il existe un potentiel inexploité dans certaines hautes écoles spécialisées et hautes écoles de taille moyenne. Pour quelques-unes de ces écoles, les coûts élevés des dépôts de brevet constituent un obstacle à la mise en valeur commerciale des biens immatériels tirés de la recherche. Un soutien les aiderait à mieux valoriser des projets auxquels elles renoncent actuellement faute d'argent. Une telle mesure permettrait donc d'encourager davantage de projets de start-up que jusqu'à présent.

Si les hautes écoles devaient recevoir un soutien sur ce point, il faudrait développer des compétences sur le plan structurel, exiger des prestations propres des hautes écoles et concevoir ce soutien uniquement sous la forme d'un financement de départ. Un tel financement de départ pourrait s'inscrire dans l'instrument des contributions liées à des projets en vertu de la loi sur l'encouragement et la coordination des hautes écoles (LEHE). Swissuniversities estime qu'un tel soutien serait utile et examinera, dans la perspective d'un éventuel 2e mandat partiel de la Conférence suisse des hautes écoles CSHE pour PgB 2025-2028, si l'instrument offre un cadre pour un encouragement correspondant. Le SEFRI examinera au nom du DEFR cette possibilité de financement au moyen des contributions liées à des projets lors de

l'élaboration du message sur l'encouragement de la formation, de la recherche et de l'innovation pendant les années 2025 à 2028 (message FRI 2025-2028).

3. Soutien au lancement d'initiatives entrepreneuriales dans les hautes écoles

La présence de personnel hautement qualifié est centrale pour les start-up. Selon les experts, les formations en Suisse sont généralement très au point pour ce qui est de la recherche et des compétences techniques dans le domaine des MINT ; a contrario, il s'avère qu'elle n'est pas très poussée au niveau des compétences entrepreneuriales. Qui plus est, les hautes écoles présentent de grandes différences sur les plans des initiatives en faveur des start-up, de la culture d'essaimage, du transfert de technologie et des moyens disponibles.

Un financement de départ d'initiatives *bottom-up* dans certaines hautes écoles pourrait servir aussi bien à stimuler de telles initiatives qu'à développer des initiatives existantes dans l'optique de renforcer les hautes écoles peu développées sur cet aspect. Ce type de financement pourrait aussi inciter les hautes écoles qui ne disposent pas de service d'encouragement de l'innovation à mettre en place les structures et capacités correspondantes. Swissuniversities considère qu'un financement (initial) des initiatives *bottom-up* est important et examinera, dans la perspective d'un éventuel 2e mandat partiel de la CUS pour PgB 2025-2028, si l'instrument des contributions liées à des projets pourrait offrir un cadre pour un encouragement correspondant. Le SEFRI examinera au nom du DEFR cette possibilité de financement au moyen des contributions liées à des projets lors de l'élaboration du message FRI 2025-2028.

4. Extension des offres existantes en vue de l'internationalisation

Une expansion rapide sur les marchés étrangers est essentielle pour les start-up issues d'un petit pays comme la Suisse. Il est par conséquent fondamental de disposer d'instruments d'encouragement à l'international. Au cours des années passées, des mesures exhaustives ont été lancées pour améliorer l'encouragement dans ce domaine. On peut citer notamment l'extension des offres et des marchés cibles des camps d'internationalisation d'Innosuisse, l'instauration d'un programme orienté vers les salons internationaux et l'amélioration de la coordination et de la communication des programmes de S-GE, d'Innosuisse, de Swissnex, de Présence Suisse et de digitalswitzerland. Sur la base d'un examen complet, le SEFRI est parvenu à la conclusion qu'il n'était pas opportun de procéder à des modifications sur le fond mais qu'il était possible d'élaborer des mesures ciblées de développement et d'optimisation lors de l'élaboration du message FRI 2025-2028 afin de renforcer davantage encore le pôle suisse d'innovation dans le contexte international.

Autres mesures du Conseil fédéral au profit de l'écosystème des start-up

Les mesures présentées ici, qui visent à augmenter l'attrait de la Suisse pour les start-up, sont combinées avec d'autres avancées pertinentes dans ce contexte et qui portent sur les conditions-cadres. Il s'agit notamment des travaux suivants : examen des bases nécessaires à la création d'un fonds d'innovation suisse, examen par le Secrétariat d'État à l'économie (SECO) des possibilités d'utiliser des « regulatory sandboxes » (« bacs à sable réglementaires » permettant de tester de nouvelles réglementations dans un environnement contrôlé), amélioration des possibilités pour les entreprises d'engager du personnel qualifié étranger (mesure en voie d'élaboration par le Secrétariat d'État aux migrations [SEM]), mise en œuvre planifiée du projet de l'OCDE et du G20 sur l'imposition de l'économie numérique.

Avec la décision de réviser la loi fédérale sur l'encouragement de l'innovation (LERI), révision qui entrera en vigueur le 1^{er} janvier 2023, Innosuisse a désormais la possibilité d'encourager directement des projets d'innovation développés par de jeunes entreprises en amont de la première commercialisation. Afin de soutenir les PME et les start-up qui n'ont pas accès à

l'instrument «Accelerator» du Conseil européen de l'innovation, le Conseil fédéral a également arrêté une nouvelle disposition légale dans cette révision et a décidé de la faire entrer en vigueur à titre anticipé, dès le 15 avril 2022 ; cette disposition autorise Innosuisse à verser à titre temporaire des contributions fédérales pour soutenir des projets émanant de PME et de start-up et qui ont un potentiel d'innovation important.

1. Contexte / mandat du Conseil fédéral

Le rôle des start-up gagne en importance dans l'exploitation du potentiel d'innovation issu de la recherche et dans le développement et l'application d'innovations technologiques fondamentalement nouvelles. En août 2021, le Département fédéral de l'économie, de la formation et de la recherche (DEFR) a soumis au Conseil fédéral une liste de champs d'action dans lesquels il existe un potentiel d'amélioration pour offrir de bonnes conditions-cadres à l'écosystème des start-up. Ces champs d'action se fondent sur l'analyse de la littérature scientifique et des données disponibles, sur une enquête réalisée auprès de spécialistes des start-up et sur des entretiens menés avec des parties prenantes¹.

Le 25 août 2021, le Conseil fédéral a décidé que certains de ces champs d'action devraient être analysés de manière plus approfondie et a attribué plusieurs mandats en ce sens. Pour ce qui est de la formation, de la recherche et de l'innovation, les quatre champs d'action suivants devaient être analysés plus en détail² :

1. examen des améliorations possibles dans le transfert de technologie et renforcement de l'aide aux start-up en matière de contrats de licence ;
2. examen de la prise en compte des coûts des brevets dans l'encouragement de la recherche et de l'innovation ;
3. examen de l'extension des instruments existants dans l'encouragement de l'internationalisation ;
4. examen du soutien au lancement d'initiatives entrepreneuriales dans les hautes écoles.

Ces examens ont été conduits par des groupes de travail sous la direction du Secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI), swissuniversities, Innosuisse, le Fonds national suisse (FNS), l'Institut fédéral de la propriété intellectuelle, le Conseil des EPF, le Secrétariat d'État à l'économie (SECO), Switzerland Global Enterprise (S-GE) et plusieurs hautes écoles étaient représentés dans ces groupes de travail. Les résultats de leurs travaux font l'objet du présent rapport.

Les explications ci-après sont structurées comme suit : le chapitre 2 traite des deux premiers mandats d'examen, qui concernent les questions de propriété intellectuelle. L'examen des améliorations au niveau de l'encouragement de l'internationalisation est présenté au chapitre 3. Le chapitre 4 est consacré à l'examen des possibilités de soutien à des initiatives entrepreneuriales.

Le présent rapport traite du transfert de technologie, de la manière dont celui-ci est encouragé par la Confédération et pratiqué entre les hautes écoles et les institutions de recherche, d'une part, et entre les entreprises, en particulier les start-up, d'autre part. Ce rapport ne traite pas du transfert de savoir et de technologie entre les entreprises. Par ailleurs, les champs d'action se concentrent sur les potentiels d'amélioration, identifiés dans le rapport du SEFRI au Conseil fédéral et dans l'enquête auprès des parties prenantes menée par BAK Economics, qui peuvent être traités dans le cadre des compétences de la Confédération (ou des acteurs liés à la Confédération)³. Les autres solutions ne sont évoquées qu'à titre marginal.

¹ Les champs d'action ont été définis par un groupe de travail sous la direction du SEFRI, dans lequel étaient représentés le SECO, l'association Swiss Technology Transfer Association (swiTT), l'association Swiss Startup Association (SSA) et Innosuisse.

² D'autres mandats ont été attribués au SECO (examen des possibilités d'optimiser le cadre réglementaire [regulatory sandbox]) et au SEM (amélioration de l'accès au personnel qualifié étranger). En outre, il convenait d'intégrer des affaires avec un lien quant à la matière : améliorations concernant les déductions fiscales des dépenses de R-D (compétence : Administration fédérale des contributions) et examen des bases nécessaires à la création d'un fonds d'innovation suisse (SECO).

³ SEFRI (2021). Transfert de savoir et de technologie : accélération de la valorisation des connaissances dans l'écosystème des start-up. Rapport du Secrétariat d'État à la formation, à la recherche et à l'innovation, 25 août 2021.
<https://www.sbf.admin.ch/dam/sbf/fr/dokumente/webshop/2021/technologietransfer.pdf.download.pdf/dok2.pdf>

2. Amélioration du transfert de technologie à travers la réglementation et le financement de la propriété intellectuelle dans les hautes écoles

Le présent chapitre commence par examiner les bases juridiques et la pratique actuelle concernant les procédures et la réglementation de la propriété intellectuelle dans les hautes écoles (point 2.1). Il se termine par la présentation de deux domaines dans lesquels un besoin d'agir a été identifié et la proposition de mesures d'amélioration correspondantes :

- problèmes dans les procédures d'octroi de licences liées à des brevets (point 2.2) et
- difficultés dans le financement des coûts des brevets dans les hautes écoles (point 2.3).

2.1. Bases juridiques et pratique actuelle en matière de réglementation de la propriété intellectuelle dans les hautes écoles

2.1.1. Bases juridiques concernant la propriété intellectuelle

Les règles concernant la propriété intellectuelle en lien avec les projets de recherche et développement (R-D) dans les hautes écoles, les institutions de recherche ou les entreprises se fondent sur plusieurs bases juridiques édictées par la Confédération et par les cantons universitaires.

De manière générale, l'acquisition de droits de propriété intellectuelle dans la création de biens immatériels est régie par le droit des biens immatériels (notamment la loi sur les brevets)⁴. Les règles de base concernant la propriété intellectuelle pour les créateurs de biens immatériels sont fixées par les rapports de travail dans les dispositions de droit public ou de droit privé.

D'après ces règles de base en droit des obligations, les inventions et les designs développés par les collaborateurs ou auxquels ces derniers ont participé dans l'exercice de leur activité appartiennent à l'employeur, sauf dispositions contraires prévues par le contrat de travail⁵.

Les inventions mises au point par les hautes écoles ou les institutions de recherche relèvent de la recherche fondamentale ou de la recherche appliquée. Les droits sur ces inventions appartiennent en principe à l'institution concernée et sont réglées avec les chercheurs par le droit des obligations ou les bases juridiques des différentes institutions de recherche. Les réglementations concernant les écoles polytechniques fédérales (EPF), les universités cantonales, les hautes écoles spécialisées (HES) et le Fonds national suisse (FNS) en lien avec les résultats des projets encouragés par ces organismes répondent à ces règles de base.

La loi fédérale sur l'encouragement de la recherche et de l'innovation (LERI) autorise le Conseil fédéral à faire dépendre l'octroi d'aides fédérales de conditions relatives à la

BAK Economics (2021). Écosystème des start-up en Suisse : mise en valeur plus rapide des résultats scientifiques (en allemand). Étude mandatée par le SEFRI.

<https://www.sbf.admin.ch/content/dam/sbf/de/dokumente/webshop/2021/startup-oekosystem.pdf>

⁴ Loi sur les brevets, art. 3 :

¹ Le droit à la délivrance du brevet appartient à l'inventeur, à son ayant cause ou au tiers à qui l'invention appartient à un autre titre.

⁵ Code des obligations, art. 332 :

¹ Les inventions que le travailleur a faites et les designs qu'il a créés, ou à l'élaboration desquels il a pris part, dans l'exercice de son activité au service de l'employeur et conformément à ses obligations contractuelles, appartiennent à l'employeur, qu'ils puissent être protégés ou non.

² Par accord écrit, l'employeur peut se réserver un droit sur les inventions que le travailleur a faites et sur les designs qu'il a créés dans l'exercice de son activité au service de l'employeur, mais en dehors de l'accomplissement de ses obligations contractuelles.

propriété intellectuelle et à la titularité des droits⁶. Le Conseil fédéral a fait usage de cette compétence dans l'ordonnance sur l'encouragement de la recherche et de l'innovation (O-LERI) en y fixant des exigences minimales concernant le respect des conventions sur la propriété intellectuelle entre les partenaires chargés de la recherche et les partenaires chargés de la mise en valeur⁷.

Se fondant sur ces dispositions, Innosuisse exige des participants aux projets d'innovation qu'elle subventionne la signature d'une convention sur la propriété intellectuelle des résultats des projets concernés ; les participants sont toutefois libres d'en régler les détails. Les partenaires chargés de la mise en valeur ont au moins le droit, non exclusif et gratuit, d'utiliser et de mettre en valeur les résultats issus du projet d'innovation dans leurs produits ou services. Ce droit doit être stipulé dans la convention⁸.

2.1.2. Procédure de réglementation de la propriété intellectuelle en pratique

L'obtention d'un brevet d'invention par une haute école ou une institution de recherche publique permet à celle-ci :

- de céder les droits de propriété à des tiers avec ou sans indemnisation. Ces tiers peuvent être des entreprises existantes ou nouvellement créées (start-up, spin-off) avec lesquelles la haute école ou l'institution peut négocier un contrat de licence avec ou sans participation au capital de l'entreprise ;
- de garder les droits de propriété et d'accorder une licence à des start-up ou à d'autres entreprises. Il existe plusieurs types de licences : (a) exclusive et non exclusive ; (b) avec et sans indemnisation. L'indemnisation peut être fixée sous la forme d'une redevance (unique ou périodique), d'un montant basé sur le chiffre d'affaires ou d'une combinaison des deux.

Il est usuel dans tous les types de hautes écoles (universités, EPF et hautes écoles spécialisées) de déposer un brevet au nom d'une haute école avant ou parallèlement à la cession des droits d'utilisation (licence) aux partenaires de la coopération et aux start-up ou spin-off concernées. Dans certains cas, les partenaires de projet se partagent la propriété intellectuelle liée aux résultats de recherche (par ex. dans le cas d'une collaboration entre les employés d'une entreprise et ceux d'une haute école).

En général, les droits d'utilisation sont cédés à titre exclusif, c'est-à-dire que seul le détenteur de ces droits peut les exploiter ; toutefois, la cession est restreinte à un domaine d'application précis. Si l'entreprise se développe avec succès, le brevet peut par la suite être cédé entièrement à l'exploitant. Dans certains cas, les droits de propriété sont d'emblée transmis.

⁶ LERI, art. 27 :

² Le Conseil fédéral peut par ailleurs lier l'octroi d'une aide financière à un établissement de recherche du domaine des hautes-écoles à une ou plusieurs des conditions suivantes:

- a. la propriété intellectuelle ou la possession des droits sur les résultats de la recherche financée grâce à cette aide sont transférées à l'établissement qui emploie le bénéficiaire;
- b. l'établissement prend les mesures propres à encourager la mise en valeur des résultats de la recherche, notamment leur exploitation commerciale, et à garantir aux inventeurs une part équitable des revenus générés;
- c. le partenaire chargé de la recherche et le partenaire chargé de la mise en valeur présentent une réglementation concernant la propriété intellectuelle et la titularité des droits.

⁷ O-LERI. Art. 41 Réglementation concernant la propriété intellectuelle et les droits d'utilisation dans les projets d'innovation.

⁸ O-LERI. Art. 41 Réglementation concernant la propriété intellectuelle et les droits d'utilisation dans les projets d'innovation.

Dans le cas d'une licence, une haute école ou une institution de recherche peut prévoir une clause de résiliation si le preneur de licence fait faillite ou que l'invention n'est pas exploitée. Comme pour la restriction à un domaine d'application, l'invention doit pouvoir être exploitée par d'autres entreprises intéressées et pour d'autres produits et services potentiels.

Les licences d'institutions de recherche publiques contiennent souvent des clauses de réserve pour le preneur de licence stipulant qu'il faut tenir compte de l'intérêt général lors de la perception du droit de licence.

2.2. Renforcement du soutien au processus d'octroi de licences

2.2.1. Données du problème

La réglementation concernant la propriété intellectuelle (notamment dépôt de brevets et octroi de licences) exige de négocier un compromis, puisque les parties prenantes amènent en général à la table des négociations des approches et des intérêts qui diffèrent.

Les intérêts des parties prenantes – établissements académiques et partenaires chargés de la mise en valeur – peuvent diverger en particulier pour les raisons suivantes :

- les entreprises sont orientées vers le profit et veulent s'assurer d'un avantage concurrentiel, mais souhaitent aussi s'attacher les gains de prestige et d'image associés à la collaboration avec une haute école renommée ;
- les hautes écoles touchent des rentrées monétaires à travers l'octroi de licences ; par ailleurs, conformément à leur mandat légal, elles doivent veiller à ce que l'économie et la société puissent disposer d'un maximum de technologies pour la mise en œuvre des résultats de la recherche ;
- les chercheurs des hautes écoles ont intérêt, pour leur renommée scientifique, à ce que les résultats de leurs travaux de recherche et développement soient publiés rapidement et à pouvoir approfondir leurs recherches sans entraves ; cependant, le dépôt de brevet doit toujours être effectué avant publication (critère de la nouveauté pour le caractère brevetable).

D'après les résultats de l'enquête auprès des parties prenantes mentionnée plus haut⁹, les start-up, les associations de start-up et les spécialistes du domaine estiment qu'il faudrait améliorer certains aspects du transfert de technologie.

- Les critiques concernent surtout la **complexité et une relative opacité dans les procédures de transfert de technologie sous l'angle de la réglementation de la propriété intellectuelle**, de même que l'absence d'éléments standardisés dans les contrats de licence des brevets. Quelques start-up critiquent le fait que les conditions pour passer des conventions peuvent constituer des freins partiels à leur succès. À noter toutefois que de tels contrats de licence sont par nature complexes et que des simplifications ne seraient pas nécessairement à l'avantage des start-up.
- Quelques experts jugent important que les hautes écoles accordent aux start-up la possibilité de se voir **transférer la propriété des brevets après une durée déterminée**. On constate toutefois qu'il existe en Suisse des différences importantes de pratiques en la matière entre les services de transfert de technologie (Technology Transfer Offices, TTO). D'ailleurs, d'après certains représentants des hautes écoles, la demande pour de telles cessions est faible, ce qui laisse supposer que ces transferts ne sont guère intéressants financièrement.

⁹ BAK Economics (2021). Écosystème des start-up en Suisse: mise en valeur plus rapide des résultats scientifiques (en allemand).

- Quelques spécialistes des start-up ont mentionné des **conflits d'intérêt au niveau de certains TTO**, lesquels assument plusieurs fonctions dans le processus créatif : parallèlement au soutien des start-up, ils assurent aussi le renforcement de la propriété intellectuelle dans les hautes écoles et représentent les intérêts de ces dernières lors de la concession de licences, ce qui peut conduire à des conflits d'intérêt.

Cependant, ce qui est considéré par quelques experts comme un conflit d'intérêt s'explique par le double mandat des TTO, qui consiste d'une part à gérer la propriété intellectuelle et d'autre part à soutenir les start-up. Pour éviter tout conflit, certaines hautes écoles répartissent ces tâches entre deux unités. Un tel exemple existe à l'EPFL, qui a séparé le soutien aux start-up (EPFL Startup Unit) de la gestion de la propriété intellectuelle et de la concession de licences (EPFL TTO).

- Dans l'ensemble, la collaboration avec les TTO est entravée par un **faible niveau de connaissances en matière de concession de licences de la part des chercheurs/inventeurs**. Cela peut entraîner des négociations fastidieuses entre start-up et TTO. Les TTO estiment que quelques conseillers ou coachs de start-up font parfois miroiter des attentes irréalistes à ces dernières, ce qui rend la collaboration difficile. Il a parfois été évoqué que les projets d'encouragement d'Innosuisse prenaient du retard ou que des start-up concluaient des conventions en leur défaveur sur le plan commercial en raison de **lacunes dans les connaissances techniques**.

2.2.2. Nécessité d'action

Les parties prenantes consultées et associées à l'élaboration du présent rapport se sont largement accordées sur le fait que la **transparence et la communication sur les réglementations relatives à la propriété intellectuelle** (y compris licences de propriété intellectuelle et conventions de recherche) devaient être améliorées. La plupart des TTO du domaine des EPF et des universités ont déjà pris des mesures d'amélioration sur ces points. Des lignes directrices ont notamment été rédigées et publiées. Dans ce contexte, il est judicieux d'ouvrir le débat à l'échelle suisse et d'organiser un échange de bonnes pratiques, notamment en vue de l'élaboration de lignes directrices nationales qui pourraient servir de guide aux hautes écoles. Cela rendrait service aux start-up, dans la mesure où celles-ci pourraient faire valoir des demandes plus réalistes dès le début des négociations sur les questions de propriété intellectuelle.

Il serait toutefois vain de vouloir standardiser les conventions, car chaque contrat de propriété intellectuelle régit des besoins spécifiques et nécessite donc des règles particulières. Il existe de bonnes raisons aux différences considérables entre les start-up et entre les branches. Des conventions-types ayant valeur de recommandations sont toutefois pertinentes et il convient de poursuivre dans cette direction pour autant que cela ne restreigne pas la possibilité de créer au besoin des solutions au cas par cas.

Pour ce qui est des éventuels conflits d'intérêt, il semble d'après divers éclaircissements que le problème, selon le SEFRI, ne se situe pas dans les conflits au sens propre (à savoir dans la présence simultanée d'intérêts divergents), mais plutôt dans un manque de compréhension du rôle de chacune des parties. Sur ce point, la solution résiderait donc dans une intensification du dialogue entre TTO et coachs / start-up et dans le renforcement du coaching en lien avec la propriété intellectuelle. De même, améliorer les fonctions d'expertise et de soutien assumées par les conseillers et les coachs dans le domaine de la propriété intellectuelle et du dépôt de licences peut aider à transmettre des représentations aussi réalistes que possible sur les négociations relatives à la propriété intellectuelle et à mieux préparer les start-up à leur collaboration avec les TTO.

2.2.3. Mesures

a) Mesures adoptées

- **Mise en place par Innosuisse d'un coaching sur la propriété intellectuelle** : depuis 2019, Innosuisse a accru de manière significative la part des coachs qui aident les start-up sur les questions de propriété intellectuelle. Fin 2021, sur les quelque 200 coachs accrédités, 32 ont une expertise avérée dans ce domaine – il s'agit surtout d'avocats en matière de brevets – et proposent des prestations de coaching taillées sur mesure autour de la propriété intellectuelle. Cette mesure est renforcée par le recours à des coachs dont le domaine d'expertise porte sur les questions juridiques générales, les négociations de contrats et le dépôt de licences.

b) Nouvelles mesures

Cinq nouvelles mesures sont susceptibles d'améliorer le processus de transfert de technologie par rapport à la réglementation de la propriété intellectuelle. Ces mesures contribuent à améliorer la transparence tout en atténuant les problèmes qui découlent des différentes tâches assumées simultanément par les TTO et de connaissances lacunaires de la part des chercheurs / innovateurs sur le dépôt et l'octroi des brevets de propriété intellectuelle.

- **Une série de guides qui règlent les pratiques en matière de propriété intellectuelle.** De tels guides sont déjà en usage dans certains centres de transfert de technologie en Suisse (Unitectra, EPFL) ou dans d'autres pays d'Europe (par exemple en Irlande). Ils ont l'avantage de fixer un cadre minimal formel aux négociations entre start-up et institutions de recherche. Ils décrivent les principes régissant les négociations dans le domaine de la propriété intellectuelle, les montants minimaux et maximaux des droits de licence, la répartition des bénéfices, le rôle de chacune des parties prenantes dans les négociations sur la propriété intellectuelle, les possibilités de cession de brevets, etc. Toutes les parties prenantes, y compris les entreprises, devraient être consultées lors de l'élaboration des lignes directrices afin de prendre en compte les intérêts de toutes les parties aux négociations dans le domaine de la propriété intellectuelle.
- **Le renforcement des plateformes numériques existantes** permettrait de résoudre ou d'atténuer le problème de la transparence et des compétences lacunaires du côté des inventeurs et des start-up. Les structures de dialogue ne manquent pas, mais elles ne parviennent pas à réunir tous les acteurs. Il est indispensable que tous les participants (coachs, start-up, responsables des transferts de technologie et de l'encouragement de l'innovation, entreprises) puissent se réunir pour s'informer mutuellement des différents aspects des processus liés à la propriété intellectuelle. Cela faciliterait en outre les échanges de bonnes pratiques.
- **Des modèles de conventions sur la réglementation de la propriété intellectuelle**, tels que ceux présentés par l'EPFL sur son site internet, aideraient les start-up à savoir dès le début d'une procédure à quoi s'attendre concernant la répartition des bénéfices et, plus généralement, sur les conditions contractuelles pour une licence d'exclusivité (par branche). Ces modèles de conventions devraient être différents selon les branches et tenir compte des spécificités des hautes écoles. Ils doivent servir de recommandations et ne pas empêcher les solutions individuelles. L'expérience montre que les projets des start-up et des spin-off sont très spécifiques ; par conséquent, les conventions doivent être formulées de manière spécifique pour chaque projet.
- Concernant les modalités des procédures relatives à la propriété intellectuelle, il convient **d'améliorer la communication du côté des TTO**.
- Enfin, pour compléter ces mesures, il faudrait organiser un **dialogue régulier entre représentants des TTO et conseillers/coachs de start-up** afin de sensibiliser chaque partie aux problématiques et aux intérêts de l'autre partie. Cette mesure pourrait s'inspirer du dialogue mis en place entre les mentors d'Innosuisse et SwiTT¹⁰.

¹⁰ L'Association suisse de transfert de technologie rassemble les spécialistes du transfert de technologie en Suisse.

2.2.4. Mise en œuvre

La mise en œuvre de ces nouvelles mesures relève des hautes écoles en raison des compétences que leur confère la loi dans le domaine du transfert de savoir et de technologie. Par conséquent, il revient à swissuniversities de proposer un organe adéquat qui sera chargé de préparer les guides, d'organiser les plateformes de dialogue, d'élaborer des modèles de conventions et d'améliorer la communication entre les parties. Cet organe pourra être soutenu dans ses activités par le FNS et par Innosuisse.

2.3. Financement des coûts de brevets dans les hautes écoles

2.3.1. Données du problème

Bien que les coûts initiaux de dépôt d'une demande de brevet soient limités, les coûts effectifs peuvent ensuite grimper en flèche, lorsqu'il s'agit par exemple de déposer un brevet dans des pays étrangers ou de défendre le brevet, ou si l'on tient compte des honoraires des conseils en brevets ou des coûts de traduction de la documentation. En fonction de l'expérience de la haute école et des chercheurs concernés, une première demande de brevet coûte entre 5000 et 15 000 francs¹¹. Les coûts subséquents dépendent ensuite de différents facteurs, tels que la procédure de dépôt de la demande choisie ou le nombre de pays dans lesquels la protection du brevet doit s'appliquer, et peuvent rapidement cumuler à plus de 100 000 francs. **Ces coûts peuvent donc représenter une barrière importante pour certaines hautes écoles (par ex. hautes écoles spécialisées).**

Par conséquent, les hautes écoles renoncent souvent à déposer des demandes de brevet dans plusieurs pays, ce qui peut entraver la création des start-up et, plus tard, leur extension sur d'autres marchés. Face à cette réalité, de nombreuses institutions prennent en charge différents coûts liés aux brevets¹², dans les programmes-cadres de l'UE pour la recherche et l'innovation, dans les programmes européens pour les PME ou dans des programmes nationaux d'encouragement de l'innovation (voir exemples dans l'annexe 1).

En Suisse, les coûts de brevets ne sont pas expressément recevables dans les demandes de financement, ni auprès du FNS ni auprès d'Innosuisse (pour les projets sans partenaire chargé de la mise en valeur). Comme ce sont généralement les hautes écoles et les institutions de recherche qui détiennent les droits de propriété intellectuelle d'une invention créée par leurs employés, il est normal qu'elles prennent en charge les frais de gestion de cette propriété intellectuelle. En cas de licence exclusive, ces frais sont remboursés par le preneur de licence, parfois en partie seulement et sur une assez longue période (plusieurs années) à compter de la signature de la licence exclusive.

Une autre raison pour laquelle il est normal que la décision d'un dépôt de brevet incombe aux institutions hôtes tient aux connaissances indispensables pour une telle décision. Il est hautement incertain qu'un brevet amène le succès. La question de savoir s'il faut ou non déposer une demande de brevet doit donc être évaluée dans le contexte de la stratégie globale de la haute école concernée.

Plusieurs experts considèrent qu'il existe **un potentiel d'amélioration dans les hautes écoles spécialisées et certaines universités de plus petite taille**. Les coûts élevés liés aux brevets constituent pour certaines de ces hautes écoles un obstacle à la mise en valeur commerciale des biens immatériels issus de la recherche. Les droits d'utilisation des biens immatériels sont par conséquent cédés dans la plupart des cas aux partenaires chargés de la

¹¹ Étant donné que les start-up ne disposent que de fonds limités en début de parcours, il leur est parfois difficile d'assumer les coûts liés aux brevets. C'est pourquoi les hautes écoles prennent habituellement en charge les taxes afférentes aux brevets.

¹² Principalement les frais de conseil, de recherche de brevets, etc. liés au dépôt des demandes de brevets. Voir annexe 1.

mise en valeur, qui s'occupent ensuite de leur protection. Du point de vue économique, cette pratique peut être tout à fait souhaitable et peut accélérer le transfert, pour autant que les partenaires en question puissent effectivement mettre en valeur les résultats. Elle devient par contre problématique si des résultats importants pour une mise en valeur ultérieure ne peuvent pas être protégés et que la valeur économique potentielle des résultats s'en trouve diminuée ou est perdue.

On observe cependant aussi de grandes différences de stratégie entre, d'un côté, les hautes écoles spécialisées (HES), et de l'autre côté, les universités et les écoles polytechniques fédérales (EPF). Cela est dû essentiellement au fait que les projets d'innovation des hautes écoles spécialisées sont plus proches de la mise en valeur et que la propriété intellectuelle qui en découle a un lien beaucoup plus direct avec les activités des partenaires chargés de la mise en valeur (elle repose en effet partiellement sur la propriété intellectuelle de ces derniers). La question de la répartition des droits de la propriété intellectuelle se pose donc en de tout autres termes pour elles. Il s'ensuit que les stratégies des HES se fondent de façon beaucoup plus marquée sur la coopération avec des partenaires industriels existants qui disposent de la propriété intellectuelle. Les hautes écoles spécialisées disposent par conséquent d'une marge de manœuvre plus limitée, aussi bien en ce qui concerne les publications scientifiques que pour le dépôt de brevets. Cet état de fait influence aussi la stratégie et la capacité de développer des portefeuilles de propriétés intellectuelles comme bases d'essaimage d'entreprises (spin-off). Les différences constatées ne sont donc pas une simple question de capacités financières, mais reflètent le positionnement général des hautes écoles.

2.3.2. Nécessité d'action

En principe, un **soutien financier pour les coûts liés aux brevets** serait bienvenu, en particulier du point de vue des hautes écoles spécialisées et d'autres hautes écoles de taille moyenne : il leur permettrait de se constituer un portefeuille sans pour autant grever lourdement les entreprises nouvellement créées. Il pourrait décharger financièrement les hautes écoles spécialisées et leur permettre de réaliser certains projets auxquels elles doivent actuellement renoncer faute de moyens suffisants. Ce financement permettrait aussi d'encourager davantage de projets de start-up et de spin-off que ce n'est le cas actuellement. **Ce soutien financier devrait cependant être accompagné d'une aide à l'acquisition et à l'organisation des compétences en matière de gestion de la propriété intellectuelle dans les différentes hautes écoles concernées.**

Pour des questions d'efficacité, les hautes écoles considèrent qu'un financement global et direct des coûts de brevetage, par exemple par le biais d'un nouvel instrument d'encouragement, n'est pas la bonne solution. Dans l'encouragement de la recherche, un financement des brevets contreviendrait à l'interdiction de l'encouragement de la recherche commerciale par le FNS. Dans le cadre de l'encouragement de projets, Innosuisse et le FNS versent des contributions aux coûts indirects de la recherche (*overhead*) aux hautes écoles ; il appartient à ces dernières de décider si elles souhaitent affecter une partie de ces contributions aux coûts liés aux brevets au niveau de leur institution. La question du financement des brevets ne doit pas être considérée indépendamment de la stratégie des hautes écoles et des compétences de transfert de technologie dont elles disposent. Des moyens de financement supplémentaires dans le cadre de l'encouragement de la recherche et de l'innovation ne résoudre pas les problèmes constatés, en particulier dans les hautes écoles spécialisées. Par contre, ils sont susceptibles de créer de mauvaises incitations aux effets considérables.

2.3.3. Mesures

Pour réussir, le **renforcement des compétences** des hautes écoles spécialisées et universités de plus petite taille en matière de brevets doit être de nature structurelle. Ce soutien devrait être réalisé sur le plan structurel, par exemple par le développement des services de transfert de technologie (TTO), et devrait être instauré selon un modèle d'incitation avec une participation financière des hautes écoles, dans un cadre conforme aux stratégies des hautes écoles en matière de propriété intellectuelle.

Un tel développement structurel de compétences pourrait bénéficier d'un financement de départ sous la forme de contributions liées à des projets au sens de la loi sur l'encouragement et la coordination des hautes écoles.

2.3.4. Mise en œuvre

Swissuniversities salue la demande d'un soutien temporaire du financement structurel de base pour l'organisation de compétences dans le domaine de la gestion de la PI dans certaines hautes écoles spécialisées et hautes écoles de petite taille et examinera, dans la perspective d'un éventuel 2e mandat partiel de la CUS pour la PGB 2025-2028, si l'instrument des contributions liées à des projets pourrait offrir un cadre pour un encouragement correspondant. Le DEFR et le SEFRI examineront la possibilité d'un financement par le biais des contributions liées à des projets dans le cadre de l'élaboration du message relatif à l'encouragement de la formation, de la recherche et de l'innovation pendant les années 2025 à 2028.

3. Élargissement de l'offre actuelle en matière d'internationalisation

3.1. Données du problème

Dans un petit pays comme la Suisse, une expansion rapide sur les marchés étrangers est une condition essentielle pour les start-up. Des offres complémentaires de soutien à l'internationalisation sont donc d'une importance centrale pour créer de la valeur ajoutée et garder une part substantielle de cette dernière en Suisse.

Dans le contexte de l'enquête auprès des parties prenantes réalisée en 2021 à la demande du SEFRI concernant les besoins d'amélioration des conditions-cadres relatives aux start-up, les offres actuelles de soutien à l'internationalisation ont reçu des évaluations globalement positives en termes de quantité et de qualité.

Quelques points susceptibles d'être améliorés ont néanmoins été mentionnés. L'enquête a notamment montré que les start-up utilisaient aussi certaines offres standard qui ne leur étaient pas spécialement destinées, mais s'adressaient à toutes les entreprises. Certains des experts consultés ne voient guère d'avantages à cette pratique, car les besoins des start-up diffèrent dans une mesure relativement élevée de ceux des autres PME. De nombreux experts qui évaluent au contraire de manière positive les offres spécifiques pour les start-up sont d'avis que les offres existantes devraient être encore mieux promues.

3.2. Nécessité d'action

L'enquête auprès des acteurs a été formulée en des termes très généraux, si bien qu'il n'est pas possible de procéder à une analyse détaillée et de tirer des conclusions sur les offres spécifiques des organisations impliquées. En outre, une majorité des experts n'a pas été en mesure de s'exprimer en substance sur les offres. On peut donc supposer que certaines affirmations des experts se réfèrent à de jeunes entreprises qui ne remplissaient pas les critères d'encouragement (en particulier ceux d'Innosuisse) et d'autres critères de sélection ou que certains experts sont peu familiarisés avec les offres de soutien à l'internationalisation. Il convient donc de considérer les réponses des experts comme des points de réflexion à comparer avec les réponses ciblées données par les participants dans le contexte des évaluations des différentes offres de soutien. Le SEFRI et Swissnex, associés à Innosuisse, Switzerland Global Enterprise (S-GE) et le SECO, ont donc encore une fois examiné ce qu'on peut dire des offres spécifiquement destinées aux start-up et quels potentiels d'amélioration peuvent être identifiés en la matière.

Les évaluations des participants aux offres d'encouragement montrent dans l'ensemble une grande satisfaction vis-à-vis de ces offres. Innosuisse s'assure de l'efficacité de son encouragement et de l'orientation adaptée aux besoins de ses programmes au moyen d'enquêtes et

d'évaluations de grande ampleur, approfondies et régulières. Les évaluations et les affirmations des participants directs, qui s'expriment dans un délai rapproché et de manière spécifique sur les prestations de soutien dont ils ont bénéficié, sont très satisfaisantes. De la même manière, les retours de la clientèle de S-GE concernant les prestations offertes et fournies par cette dernière sont positifs. Ces évaluations distinctes de toutes les PME encouragées sont recueillies systématiquement quatre fois par année au moyen d'une enquête indépendante.

L'enquête auprès des parties prenantes réalisée dans le cadre du rapport de BAK Economics souligne que les offres individualisées reçoivent une évaluation plutôt positive et qu'elles répondent donc sans doute à un besoin important. Ce résultat confirme la grande utilité et l'orientation stratégiquement judicieuse des offres d'encouragement d'Innosuisse, qui se distinguent par des prestations de services sur mesure, spécialement adaptées aux besoins et aux objectifs individuels des start-up qui y participent.

Après un examen détaillé de la situation, le SEFRI parvient à la conclusion **qu'aucune adaptation fondamentale n'est nécessaire, et qu'il faut seulement des optimisations ciblées des offres existantes**, dont la réalisation relève de la compétence propre des acteurs.

En revanche, il serait possible de développer de manière encore plus ciblée les programmes d'encouragement d'Innosuisse, en particulier les programmes spécifiques destinés aux start-up, qui remportent un grand succès et répondent à une forte demande. De plus, l'enquête auprès des parties prenantes montre que le degré de notoriété de ces programmes d'encouragement devrait encore être amélioré. Il faudrait également communiquer plus clairement sur les compétences respectives des différents acteurs, afin d'améliorer la vue d'ensemble des offres disponibles¹³.

3.3. Mesures adoptées

Sur le plan national, les mesures de soutien à l'internationalisation sont surtout offertes par Innosuisse sous forme de camps ou de participation à des foires. Innosuisse confie la réalisation de ses camps d'internationalisation au réseau Swissnex, et celle de son programme de foires à Switzerland Global Enterprise (S-GE).

- Camps d'internationalisation

Depuis 2010, les camps d'internationalisation d'Innosuisse sont réalisés en collaboration avec Swissnex. Le programme d'encouragement se distingue par un soutien sur mesure à la validation de l'idée commerciale et à une entrée accélérée sur les marchés étrangers visés. La demande pour ces camps n'a cessé d'augmenter depuis leur introduction. L'année dernière, un total de 58 start-up ont été admises à un camp Innosuisse. À la suite de la demande en hausse constante, le programme a été progressivement développé et étendu à de nouveaux marchés cibles. Récemment, les capacités des camps ont été doublées aux États-Unis et quatre nouveaux sites ont été inaugurés à Guangzhou (Chine), Tel-Aviv (Israël), Osaka (Japon) et Séoul (Corée du Sud). Actuellement, des camps sont organisés sur douze sites situés dans huit marchés cibles, à savoir les États-Unis (Boston, San Francisco et New York), le Brésil (Sao Paulo et Rio de Janeiro), le Royaume-Uni (Londres), Israël (Tel-Aviv), l'Inde (Bangalore), la Chine (Shanghai et Guangzhou), la Corée du Sud (Séoul) et le Japon (Osaka).

- Soutien à la participation à des foires internationales

Afin de soutenir la participation des start-up suisses à des foires commerciales internationales, Innosuisse a fondé en 2019 avec S-GE un vaste programme de foires. Ce dernier comprend une sélection de 6 à 8 foires principales, qui est complétée par un programme intitulé « Pick your Fair ». En ce qui concerne les foires principales, il s'agit de grandes manifestations d'importance majeure pour leur branche respective, dans lesquelles une forte présence de la

¹³ L'annexe 2 donne une vue d'ensemble des compétences et de la palette de services proposés par S-GE et Swissnex en faveur des start-up.

Suisse est assurée sous la forme de pavillons suisses. La sélection des foires principales est effectuée par Innosuisse et mise à jour chaque année¹⁴. Innosuisse mandate S-GE pour la mise en œuvre de ce programme.

- Mesure de la qualité des offres

Afin d'assurer la qualité et l'amélioration continue des deux offres d'encouragement que sont les camps d'internationalisation et le soutien de la participation à des foires, toutes les start-up soutenues depuis 2019 sont systématiquement invitées à répondre à une évaluation de chaque participation à un camp ou à une foire. En 2021, les offres proposées ont été jugées très utiles par les start-up qui y ont participé¹⁵.

- Communication sur les offres d'encouragement

Cinq organisations ont lancé de leur propre initiative la campagne de communication Swisstech¹⁶. Depuis le lancement réussi de Swisstech, les organisations responsables poursuivent conjointement les objectifs suivants : 1) augmenter la visibilité des start-up et du paysage de l'innovation suisses vis-à-vis des partenaires d'affaires et des investisseurs étrangers, et 2) améliorer la coordination des offres afin de répondre de façon plus ciblée aux besoins des start-up suisses. L'annexe 2 présente de façon détaillée d'autres mesures.

- Coordination avec d'autres mesures d'encouragement

Le soutien à l'internationalisation des start-up est un thème qui recouvre une multitude de facettes. Les programmes d'encouragement d'Innosuisse comprennent de nombreuses autres mesures qui favorisent l'internationalisation des start-up, mais qui ne peuvent faire l'objet d'une présentation plus détaillée dans ce contexte. Il s'agit notamment d'offres d'encouragement ayant un lien direct avec l'étranger, telles que des projets avec des PME internationales (EU-ROSTARS), des projets d'innovation transfrontières (EUREKA), des projets d'innovation avec des pays partenaires, ou encore la recherche internationale de partenaires et les activités de « matchmaking » proposées par le réseau EEN (Enterprise Europe Network). Par ailleurs, des offres destinées à être déployées sur le territoire suisse, comme la participation à des événements internationaux en Suisse (par ex. START Summit ou la conférence NOAH) sont également de nature à favoriser le rayonnement international des start-up.

- Soutien apporté par des Leading Houses¹⁷ à tous les « sciencepreneurs »

¹⁴ Pour 2022, les foires suivantes ont été sélectionnées comme foires principales : Consumer Electronics Show (CES), Abu Dhabi Sustainability Week (ADSW), Mobile World Congress (MWC), BIO International Convention, Viva Technology, BIO Europe, Medica et SLUSH. En complément des foires principales, l'offre « Pick your Fair » permet de participer à d'autres salons commerciaux internationaux. Les start-up qui y participent sont accompagnées tant sur les plans administratif, logistique et financier que par des mesures de préparation spécifiques et par des prestations de soutien optionnelles. En 2021, Innosuisse a ainsi permis à 94 start-up au total de participer à des foires internationales. Pour être complet, signalons qu'Innosuisse avait déjà soutenu occasionnellement depuis 2011 la présence de start-up suisses à des foires commerciales internationales avant le lancement de ce programme, notamment à la Foire de Hanovre et au CEBIT. L'introduction du programme des foires permet cependant d'étendre les possibilités de soutien de facto à toutes les foires commerciales internationales du monde.

¹⁵ Probabilité de recommandation à d'autres participants potentiels : notes moyennes de 5,6/6 pour les camps (n=41) et de 5,7/6 pour les foires (n=66). Une note supérieure à 5,5 correspond à la réponse « très probable », soit la valeur la plus élevée dans l'échelle des réponses possibles (très improbable - improbable, plutôt improbable – plutôt probable – probable – très probable).

¹⁶ La campagne Swisstech est une initiative en partenariat public-privé portée par Présence Suisse, Innosuisse, Swissnex, digitalswitzerland et S-GE. Elle a pour objectif de renforcer le profil de la Suisse en tant que site économique de premier plan en matière d'innovation et d'augmenter la visibilité des entreprises deeptech et d'autres entreprises de pointe ainsi que celle de la recherche d'excellence suisse à l'étranger.

¹⁷ En cas de collaboration entre la Suisse et un autre pays, le SEFRI peut attribuer à une institution la fonction de Leading House et lui donner le mandat de mettre en œuvre cette coopération en y associant d'autres établissements suisses.

En plus de participer aux offres de soutien d'Innosuisse, certaines Leading Houses et Swissnex soutiennent des « sciencepreneurs ». Par exemple, à travers l'initiative *Academia Industry Training* (AIT), de nouveaux projets sont soutenus même s'ils ne sont pas encore suffisamment qualifiés pour obtenir le soutien d'Innosuisse. Le groupe cible du programme se distingue ainsi de celui des camps d'internationalisation : ce sont ici principalement les étudiants qui sont visés, ou plus généralement les scientifiques de hautes écoles suisses qui souhaitent se plonger dans le monde de l'entrepreneuriat pour les besoins de leurs projets. On les appelle des « sciencepreneurs » dans le jargon de la branche. Actuellement, des programmes AIT sont proposés en collaboration avec les antennes Swissnex au Brésil et en Inde. De plus, la Leading House pour l'Amérique latine réalise des programmes AIT en Colombie et au Mexique, et la Leading House pour l'Afrique subsaharienne conduit un programme similaire dans sa région. Jouissant d'une grande popularité, l'initiative AIT est cofinancée par les pays cibles. Une extension dans d'autres régions est une option qui pourrait éventuellement être examinée.

- Coordination des offres de soutien

En ce qui concerne la coordination des programmes d'encouragement des start-up avec d'autres offres nationales pour les jeunes entreprises, la situation a été expressément développée et améliorée dans un effort commun des deux parties au cours des dernières années.¹⁸

- Une attention particulière est consacrée au maillage au sein des programmes d'encouragement d'Innosuisse. Dès qu'une start-up est admise à un camp ou à un salon international, elle reçoit un aperçu des ateliers de coaching spécialisés susceptibles de l'intéresser et une liste de tous les coachs qui possèdent une connaissance approfondie du pays ou du salon concerné. Par ailleurs, les start-up qui participent aux ateliers de préparation aux foires internationales sont sensibilisées aux activités de *matchmaking* par l'équipe du réseau EEN. Elles reçoivent aussi, le cas échéant, une brève présentation de l'encouragement international de projets et des programmes européens.
- Dans le même temps, les start-up sont informées des possibilités de continuité après l'encouragement d'Innosuisse. Par exemple, celles qui participent à des camps sont informées durant ces derniers par Swissnex des offres de suivi locales, y compris de la possibilité d'un accompagnement par le Swiss Business Hub.
- En relation avec l'évaluation du marché et l'accompagnement dans le choix de nouveaux marchés, S-GE propose, en collaboration avec d'autres organisations du réseau suisse à l'étranger, des prestations de différentes natures aux PME, qui sont également à disposition des start-up. Dans ce contexte, S-GE a activement accompagné, au cours des dernières années, la qualification des experts en start-up du réseau externe afin de mettre en adéquation ses offres avec celles de ses partenaires. Il est prévu de poursuivre le développement continu de cet engagement, en collaboration avec Swissnex et Innosuisse.

3.4. Mise en œuvre

Compte tenu des activités importantes déjà déployées dans ce domaine, de nouvelles mesures ne sont pas nécessaires.

- Comme on l'a vu, les offres de soutien à l'internationalisation ont récemment été nettement étendues. La coordination entre les organisations et les programmes a également été considérablement améliorée.
- La communication autour de cette offre s'est unifiée et simplifiée grâce à une meilleure collaboration entre S-GE, Innosuisse et Swissnex.

¹⁸ L'annexe 2 présente de manière détaillée les mesures de coordination et les améliorations apportées.

Des optimisations ciblées des offres existantes restent possibles sous la responsabilité propre des acteurs. Cela concerne en particulier les start-up fondées sur la science qui sont encouragées par Innosuisse. Mais les offres destinées aux start-up qui ne remplissent pas les conditions pour un encouragement par Innosuisse, telles que les formations AIT (Academia Industry Training), doivent également être maintenues¹⁹. Des mesures d'optimisation et de développement ciblé visant à poursuivre le renforcement de la Suisse en tant que pôle d'innovation dans le contexte international pourront être présentées dans le message FRI 2025-2028.

4. Soutien à la mise en place d'initiatives entrepreneuriales dans les hautes écoles

4.1. Données du problème

La possibilité de disposer de personnel hautement qualifié est un enjeu central pour les start-up, à plus forte raison lorsqu'une large majorité de celles-ci émane de la recherche scientifique, comme c'est le cas en Suisse. De l'avis des experts, les compétences scientifiques et techniques sont certes très développées au niveau de la formation dans les filières MINT, **mais on peut mieux faire en ce qui concerne les compétences entrepreneuriales**. De plus, les hautes écoles présentent de grandes différences sur les plans des initiatives en faveur des start-up, de la culture d'essai, du transfert de technologie et des moyens disponibles. Tandis que certains établissements se sont dotés d'écosystèmes fonctionnels et disposent de moyens importants, d'autres sont nettement en retrait²⁰. De façon générale, diverses parties recommandent **le lancement d'initiatives de *teambuilding* et de formation à l'entrepreneuriat**, ainsi que le recours plus précoce à de telles mesures pour renforcer l'écosystème des start-up.

Plusieurs experts insistent sur le fait qu'un levier important pour développer le transfert de savoir et de technologie en Suisse réside dans **la meilleure exploitation du potentiel des hautes écoles spécialisées**. Les hautes écoles spécialisées devraient encourager les activités de création d'entreprise chez leurs étudiants et chercheurs afin d'accroître le nombre de start-up issues de cet environnement. À cet effet, il faut augmenter le nombre de cours sur le thème de la création d'entreprise et développer les compétences entrepreneuriales chez les chercheurs et les inventeurs.

Le besoin d'amélioration constaté relève de trois domaines différents :

- renforcement des compétences entrepreneuriales dans la formation des étudiants et des doctorants ;
- renforcement des compétences entrepreneuriales chez les créateurs en herbe issus du monde académique (développement du coaching, sensibilisation aux processus de transfert de technologie ; voir aussi les mesures dans le domaine d'action « Amélioration du transfert de technologie à travers la réglementation et le financement de la propriété intellectuelle dans les hautes écoles ») ;
- sensibilisation des chercheurs au potentiel de commercialisation des résultats de recherche.

¹⁹ Organisées en collaboration avec les Leading Houses Swissnex ou en coopération renforcée avec des prestataires privés situés en Suisse.

²⁰ L'existence de grandes différences est également étayée par la Global University Entrepreneurial Spirit Students' Survey pour la Suisse : Sieger, P., Baldegger R. & Fueglistaller, U. (2021). Studentisches Unternehmertum in der Schweiz 2021. St.Gallen/Bern/Freiburg: KMU-HSG/IMU-U/HSW.

4.2. Nécessité d'action

Le renforcement de l'entrepreneuriat relève fondamentalement de la compétence des hautes écoles. Il existe un foisonnement d'initiatives visant à renforcer l'entrepreneuriat dans les hautes écoles. Le fait que ces initiatives soient organisées de façon décentralisée et résultent de démarches bottom-up est une force. Une coordination nationale serait contraire à la logique de ce système. Au surplus, Innosuisse aide depuis plusieurs années les individus et les start-up de Suisse intéressés à acquérir un savoir entrepreneurial ou à le développer au travers de son programme « Start-up Training ». Quelque 120 formateurs expérimentés sont engagés à cet effet²¹. Innosuisse investit dans des mesures de communication et de sensibilisation pour informer les personnes et les milieux intéressés de ces possibilités.

De l'avis des parties prenantes, il est indéniable qu'un renforcement des échanges est nécessaire chez de nombreux acteurs ; c'est cependant à ces derniers qu'il appartient d'agir pour y remédier. Certaines hautes écoles manquent de moyens pour tester de nouvelles initiatives qui risquent, le cas échéant, d'être abandonnées, ou pour participer à titre d'essai à des initiatives existantes.

Certaines initiatives actuelles de hautes écoles et d'acteurs privés ont été lancées à titre d'essai et se sont révélées efficaces pour combler des lacunes et favoriser l'acquisition de compétences entrepreneuriales. Les personnes et institutions à l'origine de telles initiatives ont, pour certaines, émis le souhait que leurs projets soient repris par d'autres institutions nationales afin de faciliter leur transposition à une autre échelle, et qu'elles bénéficient, le cas échéant, d'un soutien financier public.

4.3. Mesures

▪ **Financement de départ pour soutenir les initiatives existantes de promotion de l'entrepreneuriat dans les hautes écoles**

Des financements de départ peuvent servir à encourager les mesures et initiatives visant à renforcer les compétences entrepreneuriales dans les hautes écoles. Ils permettraient de lancer de nouvelles initiatives, d'étendre des initiatives existantes ou de soutenir la participation à titre d'essai à des programmes existants, y compris pour les hautes écoles dotées de moyens plus modestes. Dans cette perspective, il est primordial de suivre une approche bottom-up qui permette aux différentes hautes écoles d'adapter la mise en œuvre de leurs propres initiatives en fonction de leur orientation respective. Un financement de départ peut et doit en outre inciter les hautes écoles qui n'ont pas encore de service d'encouragement de l'innovation à développer des structures et des capacités dans le domaine des écosystèmes de start-up. Le développement de possibilités de soutien novatrices peut également permettre de cibler des disciplines dans lesquelles les programmes d'entrepreneuriat « traditionnels » sont encore insuffisamment établis, par exemple en sciences humaines et sociales.

▪ **Poursuivre et si nécessaire optimiser les échanges et la coordination relatifs à l'offre actuelle d'encouragement de l'entrepreneuriat**

swissuniversities considère que les trois points mentionnés concernant le renforcement des compétences entrepreneuriales dans la formation des étudiants et des doctorants, des futurs créateurs d'entreprise et des chercheurs sont pertinents et les soutient pleinement. L'offre et la participation aux initiatives de promotion de l'entrepreneuriat varient d'une université à l'autre. Les raisons en sont notamment l'orientation des hautes écoles, les structures, mais aussi la communication. Là où le besoin s'en fait sentir, les hautes écoles qui souhaitent renforcer les compétences entrepreneuriales de leurs étudiants et de leurs chercheurs doivent échanger des informations sur les offres existantes par le biais des structures existantes (p. ex. dans

²¹ <https://www.innosuisse.ch/inno/fr/home/accompagnement-de-start-up/start-up-training.html>

les comités de swissuniversities). Innosuisse, et en particulier le programme BRIDGE mené conjointement avec le FNS, est en contact avec swissuniversities afin de communiquer de manière optimale les offres existantes destinées aux hautes écoles et d'atteindre tous les types de hautes écoles intéressés. La plateforme de dialogue proposée au point 2.2 pourrait également être utilisée pour renforcer l'échange sur l'offre existante en matière d'initiatives entrepreneuriales.

▪ **Renforcement des hautes écoles spécialisées grâce au programme BRIDGE**

BRIDGE est le programme commun du FNS et d'Innosuisse pour encourager la recherche et l'innovation à l'interface entre la recherche fondamentale orientée vers les applications et l'innovation basée sur la science. Il comprend deux offres d'encouragement : « Proof of Concept » et « Discovery ». La première s'adresse à de jeunes chercheurs qui souhaitent développer des applications ou des services à partir de leurs résultats de recherche. La seconde s'adresse à des chercheurs expérimentés qui souhaitent évaluer et exploiter le potentiel d'innovation de leurs résultats de recherche. Les deux instruments ont pour but de promouvoir les compétences entrepreneuriales dans les hautes écoles. Dans leur grande majorité, les projets « Proof of Concept » aboutissent directement à la création d'une start-up ou d'une spin-off.

Le programme BRIDGE fait actuellement l'objet d'une évaluation portant notamment sur la participation de requérants de différents établissements de recherche. Les résultats de cette évaluation serviront de base pour adapter l'offre du programme, le cas échéant. Une plus forte participation de (jeunes) requérants des hautes écoles spécialisées – spécialement dans l'offre « Proof of Concept » – est l'objectif visé dans la perspective du développement du programme.

▪ **Évaluation et développement des programmes Innosuisse**

Innosuisse possède une large palette d'instruments pour encourager l'entrepreneuriat et soutenir les start-up dans les domaines de la formation continue, du conseil, de l'encouragement des talents et de l'internationalisation. Ces instruments sont évalués sur la base d'études d'impact, pour être ensuite développés et adaptés aux besoins de l'écosystème dans le cadre du mandat légal d'Innosuisse. L'objectif est de combler d'éventuelles lacunes dans les offres existantes et d'apporter la contribution la plus efficace possible à un écosystème des start-up performant en Suisse. Les particularités des différents types de hautes écoles sont également prises en compte dans ce processus.

Parallèlement à l'évaluation mentionnée du programme BRIDGE, deux autres évaluations qui intéressent la question de l'entrepreneuriat dans les hautes écoles sont en cours chez Innosuisse. La première est réalisée en collaboration avec le FNS et porte sur la contribution des deux organisations à la création de start-up fondées sur la science. La seconde porte globalement sur les programmes de sensibilisation et de formation d'Innosuisse. Les résultats des deux évaluations donneront éventuellement des indications sur la nécessité d'adapter les offres d'Innosuisse afin de mieux répondre aux besoins des membres des différents types de hautes écoles.

▪ **Autres possibilités de soutien par Innosuisse**

La révision de la LERI qui entrera en vigueur en 2023 donne à Innosuisse la possibilité d'octroyer des contributions à des organisations qui soutiennent la création et le développement de jeunes entreprises et favorisent donc l'écosystème des start-up. Peuvent notamment être soutenues des mesures servant à améliorer la coopération entre les acteurs et l'utilisation des synergies, en d'autres termes à établir et développer une différenciation significative du système. Il est prévu d'attribuer ces contributions par la voie de mises au concours. Il est par ailleurs exigé que les mesures envisagées soient complémentaires des offres existantes et que le financement par Innosuisse soit absolument nécessaire à la réalisation des initiatives en question. Le nouvel instrument d'encouragement d'Innosuisse ne vise pas prioritairement

les initiatives des hautes écoles visant à renforcer l'entrepreneuriat, mais rien ne s'oppose à ce que de telles initiatives soient proposées dans le cadre des mises au concours si elles remplissent les conditions fixées.

4.4. Mise en œuvre

Conformément aux critères exposés dans le chapitre 2, un financement de départ doit être de nature structurelle et accompagné de prestations propres des hautes écoles. Là encore, swissuniversities soutient le projet et le soumettra au Conseil des hautes écoles. Le DEFR et le SEFRI examineront la possibilité d'un financement par le biais des contributions liées à des projets dans le cadre du message FRI 2025-2028.

L'encouragement des compétences entrepreneuriales et la sensibilisation à ces questions durant la formation relèvent de la compétence des hautes écoles. Les bases légales et les structures nécessaires à un renforcement des initiatives et des mesures existantes dans les différentes hautes écoles ou à une intensification du dialogue entre les hautes écoles se trouvent dans le giron de swissuniversities. Le renforcement des échanges entre les hautes écoles apparaît également comme une mesure appropriée – un tel dialogue peut prendre place dans les instances de swissuniversities –, sachant qu'un financement de départ pourrait aussi servir à encourager des initiatives entrepreneuriales associant plusieurs hautes écoles.

Annexes

Annexe 1 : Informations sur l'offre de soutien pour les coûts de brevets

a) Suisse

Les offres d'encouragement ci-dessous sont proposées en Suisse.

- Institut de la propriété intellectuelle (IPI) : des tarifs subventionnés sont appliqués en cas de recherche de brevets accompagnée pour les PME.
- En collaboration avec Innosuisse, l'IPI effectue gratuitement une recherche de brevets et une analyse de l'environnement de brevets accompagnées²².
- L'IPI fournit deux listes de contrôle sur les stratégies de protection et les contrats de licence, qui donnent un premier aperçu. Ces listes de contrôle renvoient également au réseau de conseil en propriété intellectuelle, qui offre une consultation gratuite de conseil en matière de brevets et de protection des logiciels par le droit d'auteur.
- Certains cantons prennent en charge les frais de brevets. Dans le canton de Vaud par exemple, les start-up et les PME peuvent prétendre à des aides financières en lien avec les études de brevetabilité, le dépôt d'un brevet PCT etc.²³. Le canton du Valais garantit également un financement partiel pour des prestations de conseil en la matière et pour les frais de brevet (jusqu'à 50 % des coûts)²⁴.

b) Union européenne

Horizon Europe et Euratom

Dans les programmes de recherche européens, la possibilité d'un remboursement des frais liés à la protection de la propriété intellectuelle est prévue pour tous les projets acceptés²⁵. Les coûts liés aux droits de propriété intellectuelle sont des coûts éligibles : cette éligibilité couvre non seulement la demande d'un brevet issu du projet, mais également les coûts liés à l'utilisation d'un brevet détenu par un tiers. Par contre, les coûts liés au dépôt d'un brevet demandé avant le projet ou au renouvellement d'un tel brevet ne sont pas couverts.

²² [Votre innovation peut-elle être protégée par un brevet ? \(innosuisse.ch, en allemand\)](https://www.innosuisse.ch)

²³ Voir la brochure « Aides financières » du service de la promotion de l'économie et de l'innovation du canton de Vaud (p. 7). Les objets soutenus sont : étude de brevetabilité, étude de liberté d'exploitation, dépôt d'une demande de brevet provisoire, dépôt d'une demande de brevet suisse, dépôt d'une demande de brevet international (PCT), entrée d'un brevet en phases nationales.

²⁴ Voir CCF (Centre de cautionnement et de financement, <https://www.ccf-valais.ch/fr/>), qui participe au financement des prestations de conseil (jusqu'à 50 % des coûts couverts), et la Fondation The Ark (www.theark.ch/fr), qui soutient les entreprises au travers d'un incubateur de start-up (prestations de tiers).

²⁵ Voir [Model Grant Agreement](#) (« Purchases of other goods, works and services must be calculated on the basis of the costs actually incurred. Such goods, works and services include, for instance, consumables and supplies, promotion, dissemination, **protection of results**, translations, publications, certificates and financial guarantees, if required under the Agreement. »).

Voir également [Annotated Model Grant Agreement](#) (« This budget category covers the costs for goods and services that were purchased for the action, such as [...] **costs related to intellectual property rights [IPR] [e.g. costs related to protecting the results such as consulting fees or fees paid to patent offices]** »).

Fonds pour les PME

L'Union européenne permet également un soutien financier aux PME pour la protection de leurs droits de propriété intellectuelle. Le Fonds pour les PME « Ideas Powered for business »²⁶ propose des chèques qui permettent aux PME d'obtenir un remboursement partiel des frais liés à ces droits.

Les ressources de ce fonds sont limitées et affectées selon le principe du « premier arrivé, premier servi ». Le montant remboursable maximal par PME est de 750 euros pour les activités liées aux brevets et de 1500 euros pour les autres activités. Le champ couvert par le remboursement est vaste :

- 90 % des services de diagnostic préalable des droits de propriété intellectuelle (IP scan) ;
- 75 % des taxes de dépôt de demande de marques et/ou de dessins ou modèles, des taxes supplémentaires par classe, ainsi que des taxes d'examen, d'enregistrement, de publication et d'ajournement de la publication au niveau de l'UE ;
- 75 % des taxes de dépôt de demande de marques et/ou de dessins ou modèles, des taxes supplémentaires par classe, ainsi que des taxes d'examen, d'enregistrement, de publication et d'ajournement de la publication aux niveaux national et régional ;
- 50 % des taxes de base pour les demandes de marques et/ou de dessins ou modèles, des taxes de désignation et des taxes de désignation ultérieures en dehors de l'UE. Les taxes de désignation provenant des pays de l'UE sont exclues, de même que les taxes de traitement perçues par l'office d'origine ;
- 50 % des taxes préalables à la délivrance d'un brevet (par exemple dépôt, recherche et examen), des taxes de délivrance de brevets et des taxes de publication au niveau national.

Source : <https://euipo.europa.eu/ohimportal/fr/help-sme-fund-2022>

c) Pays européens choisis

France

France Brevets (FB) a lancé un nouveau programme en 2018. Ce programme est construit sur la base des principes suivants : rechercher des brevets de qualité et les financer.

Dans ce programme, il s'agit de : (a) verser une avance remboursable en l'espace de quelques années au lieu de prendre en charge les frais ; (b) fixer des objectifs aux start-up pour une période de deux à trois ans ; (c) passer des contrats flexibles et renouvelables de 12, 24 ou 36 mois pour couvrir les frais ; (d) définir un montant de sortie (convenu avec la start-up et qui correspond à la somme des frais que FB a pris en charge pour la start-up et des frais de fonctionnement de FB, ce qui équivaut à environ 110 à 115 % du budget convenu).

- FB paie directement les frais de brevet, sans passer par la start-up.
- FB définit une stratégie de droits de propriété et de technologie avec la start-up. FB est donc en même temps coach de la start-up et prestataire de service.

²⁶ Le Fonds pour les PME est une initiative de la Commission européenne mise en œuvre par l'Office de l'Union européenne pour la propriété intellectuelle (EUIPO) et qui se tient du 10 janvier 2022 au 16 décembre 2022.

Le budget du programme se monte à 3 à 4 millions d'euros pour une vingtaine de start-up (montant prévu pour deux ans). Les montants convenus avec les start-up se situent entre 100 000 et 500 000 euros.

Allemagne

L'Allemagne a introduit un programme nommé WIPANO²⁷ (transfert de savoir et de technologie par le biais de brevets et de normes).

WIPANO offre un soutien aux établissements de recherche financés principalement par des fonds publics, aux PME et aux membres des professions libérales dans les démarches liées au droit de protection et à la mise en valeur de la propriété intellectuelle. Le programme couvre l'ensemble de la procédure, de l'examen d'une idée à la mise en valeur de l'invention. La participation de prestataires de services externes qualifiés garantit un suivi spécialisé et de qualité.

Les établissements de recherche publique qui bénéficient de l'aide à la valorisation ont également la possibilité de demander un soutien pour le développement et la mise en évidence du bon fonctionnement ou de l'applicabilité technique des résultats de R&D couverts par le droit de protection, ce qui leur permet d'augmenter leurs chances de commercialisation.

Les contenus subventionnables et les montants alloués sont répartis selon les groupes de prestations suivants :

Prestations	Aide à la valorisation de la recherche publique	Dépôt de brevet pour l'entreprise
1. Conseil et analyse détaillée	<ul style="list-style-type: none"> • Nouveauté 500 euros (prestataire externe qualifié) • 0 euro (service interne qualifié) 800 euros	800 euros
2. Analyse détaillée de la valorisation économique	500 euros	800 euros
3. Conseil et coordination quant à la demande de protection	<ul style="list-style-type: none"> • 500 euros (première demande) • 300 euros (demande ultérieure) 	1000 euros
4. Demande de protection (taxes officielles et honoraires des conseils en brevets)	35 % du financement par émission d'actions	10 000 euros
5. Activités de valorisation	1600 euros (par demande de protection en fonction des priorités)	4000 euros
6. Gestion de portefeuille (par demande de protection en fonction des priorités)	400 euros par an (dès la deuxième année et jusqu'à la dixième année au maximum)	

²⁷ Transfert de savoir et de technologie par le biais de brevets et de normes « Wipano » (<https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Technologie/wipano-wissens-und-technologietransfer-durch-patente-und-normen.html>, en allemand).

Irlande

À travers l'organisme d'aide aux entreprises (Enterprise Ireland), l'Irlande offre deux types d'aides²⁸ :

- IP Start Grant : cette subvention permet aux entreprises d'obtenir les services externes de conseil et de soutien nécessaires pour résoudre les problèmes immédiats de propriété intellectuelle, par exemple lorsqu'il faut mener une recherche sur l'état de l'art pour appuyer une étude de faisabilité technique de la RD&I, réaliser un audit de la propriété intellectuelle des résultats de la R&D existante, rédiger un brevet ou le déposer, etc.
L'aide financière est limitée à 2700 euros.
- IP Plus Grant : cette subvention permet aux entreprises d'obtenir les services externes de conseil et de soutien nécessaires au développement des capacités internes indispensables à la mise en œuvre d'une stratégie de propriété intellectuelle détaillée. Cette stratégie doit être alignée sur les stratégies de RD&I et de développement commercial de l'entreprise. L'aide financière est limitée à 35 000 euros.

²⁸ Source : <https://www.enterprise-ireland.com/en/funding-supports/company/establish-sme-funding/intellectual-property-strategy-offer.html>

Annexe 2 : Coordination des offres de soutien à l'internationalisation des start-up et délimitation des offres de Swissnex et de S-GE

Les camps d'internationalisation et les participations des start-up à des foires internationales sont organisés par Swissnex et par Switzerland Global Entreprise (S-GE) sur mandat d'Innosuisse. Swissnex offre en outre un soutien aux « sciencepreneurs » suisses, qui ne sont pas encouragés par Innosuisse. S-GE fournit des offres complémentaires, qui s'adressent à toutes les entreprises exportatrices, mais sont également ouvertes aux start-up.

a) Offres de Swissnex

La mission de Swissnex consiste à soutenir le rayonnement international des acteurs suisses de la formation, de la recherche et de l'innovation ainsi que leur participation active à l'échange de connaissances, d'idées et de talents. Elle comprend quatre domaines de tâches et de compétences :

- soutenir le maillage international des acteurs FRI suisses dans l'objectif de renforcer les échanges, les partenariats et les coopérations à l'échelle mondiale ;
- augmenter la visibilité de la Suisse en tant que principal pôle d'innovation et de savoir, ouvert et dynamique ;
- informer et conseiller de façon réactive et proactive au sein des centres d'innovation de pointe mondiaux sur les tendances FRI ;
- identifier et inspirer de nouvelles idées et collaborations ainsi que de nouveaux projets en promouvant l'échange de savoir.

Les activités de Swissnex sont constituées de prestations de base, de projets et de mandats coopératifs ainsi que de prestations de service à des entreprises privées. Elles s'inscrivent dans une approche collaborative et reposent sur des partenariats et des financements publics et privés.

Dans le cadre de son mandat de service public, Swissnex soutient toutes les start-up suisses qui ont établi de premiers contacts dans les marchés pertinents.

Les camps d'internationalisation sur mesure, proposés exclusivement aux start-up qui suivent le coaching d'Innosuisse, ont pour but de valider des marchés de façon ciblée ou de les intégrer.

Groupes cibles :

Swissnex collabore avec un grand nombre de partenaires ayant des activités internationales dans les domaines de la recherche et de l'innovation. Le réseau soutient leur rayonnement international et leur participation active à l'échange mondial de connaissances, d'idées et de talents. Parmi ces partenaires figurent :

- hautes écoles et centres de recherche ;
- start-up et entreprises axées sur l'innovation ;
- organismes étatiques et institutions financées par des fonds publics ;
- organisations non gouvernementales et organisations à but non lucratif ;
- secteurs créatifs liés à la formation, à la recherche ou à l'innovation.

Présence à l'international :

Swissnex est le réseau mondial suisse chargé de tisser des liens dans les domaines de la formation, de la recherche et de l'innovation. Sa mission est de soutenir le rayonnement international de ses partenaires ainsi que leur participation active à l'échange mondial de connaissances, d'idées et de talents. Les six principaux sites de Swissnex sont établis dans les régions les plus innovantes du monde. En collaboration avec la vingtaine de sections scientifiques et leurs conseillers scientifiques auprès des ambassades de Suisse, ils contribuent à renforcer la position de la Suisse en tant que pôle mondial de l'innovation.

Prestations de service :

Swissnex offre des services de mise en réseau, de conseil et de promotion de la visibilité et cherche à inspirer de nouvelles idées au travers de l'échange de connaissances. Le réseau propose les prestations de service suivantes :

- organisation d'événements créatifs et multidisciplinaires pour favoriser la mise en réseau et la diffusion et l'échange de savoir et pour renforcer la visibilité du site FRI suisse ;
- identification des institutions partenaires potentielles et transmission des informations y relatives dans le domaine FRI ;
- organisation de visites officielles de délégations et de visites pédagogiques (*study tours*) pour les différents acteurs FRI afin de leur fournir un aperçu des nouveaux écosystèmes et des nouvelles tendances FRI et leur permettre d'établir des contacts ;
- organisation de camps d'entraînement pour les sciencepreneurs dans le but de développer leur réseau professionnel, de leur transmettre des bonnes pratiques et de développer leur esprit entrepreneurial ainsi que pour soutenir leurs perspectives internationales et les inspirer (exemple : Academia Industry Training — AIT) ;
- « plateforme d'atterrissage » pour les start-up scientifiques à des fins de développement et d'adaptation de produits, de validation de marché et d'accélération d'entrée sur le marché (par exemple : camps d'internationalisation) ;
- analyse proactive et réactive des tendances, des rapports et des webinaires concernant les thèmes FRI ;
- recherche de nouvelles technologies (*technology scouting*) pour les entreprises axées sur l'innovation, les organismes étatiques, les organisations non gouvernementales et les organisations à but non lucratif ;
- mise à disposition de places de travail (*residencies*) pour utiliser les effets de synergies et renforcer l'identité suisse (*swissness*) ;
- campagnes de communication.

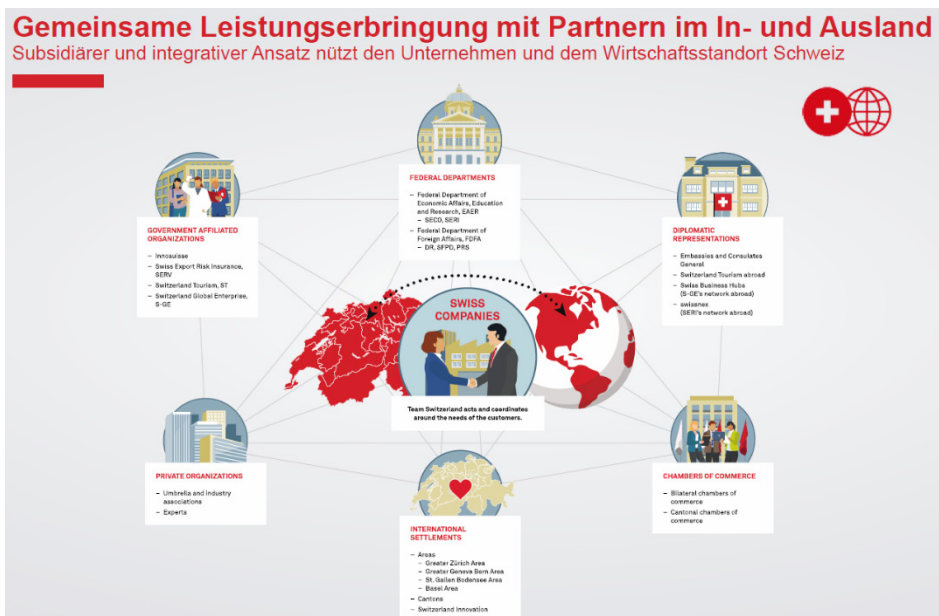
Les camps d'internationalisation d'Innosuisse sont organisés par Swissnex ou par les bureaux scientifiques des ambassades de Suisse dans les pays où le réseau n'a pas d'antennes. Le programme de foires d'Innosuisse est quant à lui géré par Switzerland Global Enterprise (S-GE). L'exécution des mandats est facilitée par le caractère officiel des mandataires.

b) Offres de Switzerland Global Enterprise (S-GE)

S-GE est l'organisation officielle suisse en matière de conseil et de commercialisation, chargée de la promotion des exportations et de la place économique. Avec ses partenaires en Suisse et à l'étranger, elle soutient les PME suisses, y compris les jeunes entreprises et les start-up, dans leurs activités internationales et les entreprises étrangères innovantes intéressées à s'implanter en Suisse et présentant un potentiel en la matière. L'objectif de S-GE dans le domaine de la promotion des exportations est que les PME suisses développent leur potentiel à l'international sur de nouveaux marchés ou des marchés existants. En ce qui concerne la promotion de la place économique, la Suisse doit être le premier choix en Europe pour les entreprises étrangères en quête d'un site d'implantation. Afin d'atteindre ces objectifs, S-GE place au cœur de sa stratégie une orientation client en conséquence et la fourniture de prestations intégrées, en collaboration avec des partenaires. De la sorte, S-GE peut réagir rapidement face aux divers besoins des clients et aux fluctuations des contextes économique et politique et conformer

ses activités à la stratégie de la politique économique extérieure et aux objectifs de développement durable de la Confédération.

Les prestations sont réalisées en étroite collaboration avec les partenaires et en fonction des atouts de chacun, en Suisse et à l'étranger.



En ce qui concerne les offres relatives à l'internationalisation des jeunes entreprises, S-GE propose à ses clients, avec d'autres organismes fédéraux, un soutien dans la prospection de marchés. Ces offres sont accessibles à toutes les PME et start-up suisses de toutes les branches. S-GE utilise en ce sens le réseau des Swiss Business Hubs (SBH), qui, avec leurs partenaires, assurent dans un grand nombre de pays le suivi des clients sur place. Les prestations de service s'articulent autour du soutien dans les domaines stratégiques liés au marché et touchent notamment à la sélection des marchés, à la stratégie d'entrée sur le marché, à la recherche de partenaires commerciaux, à la participation à des foires et aux voyages de prospection (*fact finding missions*). Elles incluent également une assistance dans le traitement de questions légales, douanières ou réglementaires.

c) Coordination

Innosuisse, Swissnex et S-GE coordonnent étroitement leurs activités. Les offres respectives des différents acteurs ont été communiquées clairement, ce qui a amélioré la vue d'ensemble des offres existantes.

En ce qui concerne l'évaluation des marchés et l'accompagnement dans la sélection de nouveaux marchés, S-GE et son réseau extérieur proposent différentes formes de prestations de service pour les start-up depuis de nombreuses années. Dans ce contexte, S-GE a activement accompagné, au cours des dernières années, la qualification des experts en start-up du réseau externe afin de mettre en adéquation ses offres avec celles de ses partenaires. Il est prévu de poursuivre le développement continu de cet engagement, en collaboration avec Swissnex et Innosuisse.

Outre les échanges intensifs en Suisse entre le SEFRI/Swissnex et S-GE, les sites Swissnex et les SBH concernés travaillent également en étroite coopération. La connaissance mutuelle des différentes prestations de service (c'est-à-dire ce que les SBH connaissent du réseau Swissnex et inversement) a considérablement augmenté ces dernières années et a conduit à une approche « multiple points of entry », où chaque start-up se voit présenter la gamme complète des prestations de service de Swissnex et des Swiss Business Hubs.

En Suisse, deux séances différentes se tiennent régulièrement depuis plusieurs mois : l'une sur la gestion de la pandémie et l'échange de bonnes pratiques (S-GE, Innosuisse et Swissnex), l'autre dans le cadre du groupe de pilotage de Swisstech (avec digitalswitzerland et Présence Suisse).

À l'étranger, l'évolution est similaire : les acteurs des divers sites Swissnex sont régulièrement en contact avec ceux des SBH correspondants, notamment au sujet des activités qui s'offrent aux start-up. Par exemple, les start-up qui participent à un camp d'internationalisation (Swissnex/Innosuisse) sont encouragées à visiter une foire (S-GE) au sein du même pays, avant ou après leur séjour.

Innosuisse, Swissnex et S-GE font partie de la campagne **Swisstech**, lancée en 2019, et qui, en collaboration avec digitalswitzerland et Présence Suisse, vise à offrir de la visibilité aux start-up dans certaines foires internationales pour faciliter leur entrée sur le marché. Les participants sont préparés à leur venue à la foire et sont soutenus à l'aide de mesure d'accompagnement. Ils sont notamment aidés pour ce qui touche à la recherche de partenaires locaux et à l'acquisition de connaissances sur le marché local. Cette campagne est complémentaire des offres d'Innosuisse, de S-GE et de Swissnex. Le comité directeur de #Swisstech est composé d'un représentant de la direction de chaque organisation participante ; il se réunit régulièrement pour discuter de l'orientation stratégique à donner à la campagne.

Dès le début de la campagne, la collaboration et la coordination entre S-GE, Innosuisse, digitalswitzerland, Présence Suisse et Swissnex ont été développées et renforcées selon les atouts de chaque organisme afin de faire connaître les offres. 2021 a marqué la première apparition commune de ces acteurs en Suisse (stand et ateliers), à l'occasion des startup days à Berne. L'objectif était d'offrir aux start-up une seule et même porte d'entrée. Parallèlement, S-GE, Innosuisse et Swissnex ont réalisé une présentation commune de leurs offres de sorte à permettre aux clients de savoir clairement quelle organisation solliciter pour un soutien dans chaque phase de développement. Cet instrument est déjà appliqué avec succès et constitue une bonne base pour informer activement les start-up quant aux offres liées à l'internationalisation.

En outre, une campagne de commercialisation conjointe sera menée pour promouvoir la participation aux foires. S-GE assure la promotion des offres conjointement avec d'autres organisations d'encouragement, telles que l'Institut für Jungunternehmer (IFJ), les parcs technologiques, les universités et les agences pour l'innovation régionales. Des séances d'information sont organisées, durant lesquelles les instruments d'encouragement de S-GE sont présentés aux clients intéressés. En complément, une page internet spécifiquement dédiée au sujet est mise à jour en continu et des campagnes sont menées régulièrement par courriel et sur les médias sociaux.