



---

# Impact de l'encouragement d'Innosuisse

## Discussion d'une sélection de résultats dégagés des analyses d'impact de la phase II

---

Adrian Berwert, directeur Analyse d'impact Version 3.3, le 17 avril 2019

**Les analyses d'impact fournissent des conclusions permettant d'optimiser et de réorienter stratégiquement les instruments d'encouragement, et servent à la communication avec les politiciens et le public.**

**La Commission pour la technologie et l'innovation CTI, l'organisation qui a précédé Innosuisse, avait mandaté une première phase d'analyses d'impact exhaustives en 2016, intégrant, outre les prestations et les impacts de l'encouragement, la conception et la mise en œuvre des instruments d'encouragement. En 2018, au cours de la deuxième phase maintenant achevée, l'accent avait été mis sur l'impact et l'utilité des instruments d'encouragement.**

**Les analyses effectuées jusqu'à présent fournissent aussi à Innosuisse des informations précieuses en vue de l'élaboration d'un concept global d'évaluation de l'impact des instruments d'encouragement utilisés. Conformément aux objectifs stratégiques, elle doit présenter ce concept au Conseil fédéral jusqu'à fin 2019.**

**Une sélection des nombreux résultats des études d'impact réalisées en 2018 sur l'encouragement des projets d'innovation, le Start-up Coaching et le Start-up Training («CTI Entrepreneurship») sera présentée et discutée ci-après. Les rapports et résumés respectifs apportent des explications plus détaillées et présentent l'ensemble des résultats.**

### Informations méthodologiques

Les présentes études sont basées sur des enquêtes exhaustives auprès de

- a) tous les partenaires économiques et chargés de la mise en valeur impliqués dans les projets d'innovation finalisés entre 2012 et 2015,
- b) toutes les start-up accompagnées depuis 2005 et
- c) tous les participants des modules 2 à 4 du Start-up Training en 2016 et 2017 (précédemment, «CTI Entrepreneurship»).

Les taux de réponse satisfaisants à bons (entre 30% et 70%) permettent une évaluation statistiquement pertinente des résultats. La comparaison avec un groupe témoin et les analyses économétriques lors de l'encouragement de projet et du Start-up Training apportent des données supplémentaires. Le paramétrage des instruments n'a pas fondamentalement changé lors du passage de CTI à Innosuisse. Les déclarations faites s'appliquent donc en principe à l'encouragement de l'innovation actuel d'Innosuisse.

## Groupes cibles

### **Plus de la moitié des entreprises réalisant des projets d'innovation (encouragement de projets) sont des micro- et petites entreprises:**

Plus de la moitié des partenaires chargés de la mise en valeur lors de l'encouragement de projets proviennent de microentreprises comptant au maximum 10 collaborateurs (31%) ou de petites entreprises comptant au maximum 50 collaborateurs (24%). La part des grandes entreprises (dès 250 collaborateurs) est d'environ 20%.

### **L'accélération de l'introduction sur le marché ainsi que le transfert de savoir et de technologie (TST) sont, outre l'application commerciale, les motivations essentielles pour soumettre des demandes de projets d'innovation:**

Outre la réalisation elle-même, l'accélération d'un projet d'innovation constitue une raison importante (49%) pour les entreprises de soumettre un projet à Innosuisse. Soulignons aussi que, du point de vue des partenaires chargés de la mise en valeur, différents aspects du transfert de connaissances et de technologie contribuent aussi à la décision des entreprises de présenter une demande: 56% citent le développement d'un savoir-faire technologique au sein de l'entreprise et 35% l'intégration des ressources humaines du partenaire de recherche comme motif de la demande de soutien.

### **Les effets d'aubaine liés à l'encouragement de projets ne sont pas totalement évitables:**

5% des partenaires économiques estiment qu'ils auraient réalisé le projet de la même manière sans le soutien d'Innosuisse, 21% auraient poursuivi leur projet sous une forme légèrement réduite. Un projet sur cinq réalisé malgré tout aurait été financé par d'autres fonds de tiers et la moitié des entreprises interrogées indiquent qu'elle se seraient lancées même sans partenaire de recherche.

### **Les start-up accompagnées par Innosuisse ont une vocation scientifique et participent, pour la plupart, à des coopérations de recherche:**

Les start-up accompagnées ont une vocation scientifique marquée et sont solidement fondées sur la recherche. Plus de la moitié (53%) sont des spin-offs directement issues des institutions de recherche; parmi elles, un tiers environ sont issues du domaine des EPF. En outre, trois start-up sur quatre (72%) collaborent avec des Hautes écoles pour la recherche et développement et 44% avec d'autres entreprises. Un tiers des start-up accompagnées sont également impliquées dans des projets d'innovation encouragés par Innosuisse.

### **Le Start-up Training est trop peu connu, le pourcentage de femmes est faible:**

Moins de 10% des étudiants de l'EPF de Zurich connaissent les modules de formation «Start-up Training» (précédemment «CTI Entrepreneurship»). Dans la Haute Ecole d'Ingénierie et de Gestion du canton de Vaud (HEIG-VD), cette proportion est légèrement supérieure selon le domaine de formation choisi (6% à 16%).

La participation des femmes au Start-up Training est inférieure à la moyenne. Dans le module 2 consacré au processus de création d'entreprise, le nombre de participantes n'est que de 30%; dans le module 4 (croissance de l'entreprise), il baisse à 12%. 69% des équipes fondatrices des start-up accompagnées ne comptent pas de femmes.

## Thèmes d'innovation

### **Innosuisse encourage aussi les technologies radicales et les innovations perturbatrices:**

Près d'un projet d'innovation sur cinq (17%) est majoritairement basé sur une technologie radicale ou développe des innovations perturbatrices susceptibles de transformer fondamentalement le marché ou l'entreprise. Cette proportion est encore plus élevée chez les start-up accompagnées (24%). Les innovations techniques ou sociales sont souvent associées à des innovations commerciales : près d'un tiers des start-up (30%) misent sur un modèle d'entreprise innovant, mais cette part est nettement inférieure (7%) dans le cadre de l'encouragement de projets.

### **Les technologies numériques sont particulièrement importantes dans le coaching des start-up:**

Les technologies numériques sont essentielles pour près de la moitié des idées commerciales des start-up (47%). Il en va de même pour près d'un tiers des projets d'innovation encouragés (29%). A

l'inverse, les technologies numériques ne jouent aucun rôle pour un quart des start-up accompagnées (24%) ni pour près de la moitié des projets d'innovation analysés (48%).

***Les aspects de durabilité écologique et sociale gagnent en importance:***

Une comparaison des cohortes 2012/2013 et 2014/2015 des projets d'innovation montre que les aspects de durabilité écologique, notamment, gagnent en importance. Alors qu'un cinquième de la cohorte plus âgée apportait une contribution élevée ou plutôt élevée dans ce secteur, cette proportion passe à un bon tiers dans la cohorte plus récente. Parmi les start-up, la dimension sociale de la durabilité est particulièrement élevée (41%), alors que la durabilité environnementale représente 26%.

## Impacts

***Quatre entreprises sur cinq confirment les avantages concrets de l'encouragement de projets:***

Près des trois quarts des partenaires économiques interrogés estiment que l'avantage global de l'encouragement d'Innosuisse est très élevé (17%), élevé (25%) ou plutôt élevé (28%). 18% ne voient que peu ou pas d'avantages pour leur entreprise.

***Plus de la moitié des entreprises constatent un bénéfice économique direct:***

L'utilité purement économique de l'encouragement de projets est évaluée comme légèrement inférieure à l'utilité globale. Plus de la moitié des entreprises (53%) considèrent l'utilité globale comme élevée ou plutôt élevée. En ce qui concerne les variables économiques concrètes, les partenaires économiques citent entre autres les facteurs suivants: augmentation du chiffre d'affaires pour les produits ou services améliorés (50%), taux d'emploi plus élevé dans le secteur Recherche et développement (41%), hausse du total des effectifs (40%), gains de productivité (29%) ou part plus importante du chiffre d'affaires consacrée à la recherche et au développement (24%). 47% notent une accélération supplémentaire de la mise sur le marché grâce à l'encouragement du projet.

***Les résultats de l'enquête sont largement confirmés par la comparaison avec des groupes témoins:***

La comparaison avec des groupes témoins et les analyses économétriques des entreprises encouragées et non encouragées les plus similaires possible confirment largement les impacts constatés sur les dépenses de recherche et de développement, sur l'emploi total et sur les effectifs dans la recherche et le développement. En revanche, les impacts de l'encouragement sur la croissance globale du chiffre d'affaires, en particulier des produits innovants, ne se confirment pas. Dans certains cas, la croissance du chiffre d'affaires des sociétés encouragées est même inférieure à celle du groupe témoin comparable.

***Près de trois projets sur cinq sont introduits sur le marché:***

27% des projets encouragés sont mis en œuvre au plus tard un an après l'achèvement du projet; parmi eux, 15% sont introduits sur le marché à la clôture du projet. Pour un peu moins d'un tiers des projets (29%), la mise en œuvre est différée, parfois en raison de projets ultérieurs. 20% des projets ne sont plus poursuivis ou mis en œuvre par les entreprises respectives après leur achèvement.

***Les projets financés se traduisent par un large éventail de résultats concrets en matière d'innovation:***

Des résultats concrets sont observés en termes de prototypes, d'installations pilotes et de démonstration (53%), de développement de produits nouveaux ou améliorés (53%) et de publications (35%). Des innovations concrètes en matière de processus ont été réalisées dans 21% des projets, des brevets ou des demandes de brevets sont déposés dans 19% des cas. Une comparaison des cohortes analysées en 2012/2013 et 2014/2015 montre que la part de solutions novatrices pour le modèle d'affaires a fortement augmenté, passant de 5% à 17%.

***Outre la mise sur le marché, l'amélioration du transfert de connaissances et de technologie (TST) ainsi que la promotion du savoir-faire sont considérées comme très utiles dans le cadre du soutien aux projets:***

91% des entreprises constatent un approfondissement des connaissances en matière de recherche et de développement, 81% des entreprises font état d'un renforcement des réseaux avec des partenaires de recherche, 60% relèvent des avantages concrets quant à la génération d'idées novatrices et

de nouveaux projets. 22% des entreprises ont engagé des collaborateurs du partenaire de recherche dans le cadre du projet. Les résultats disponibles montrent que les bénéfices de l'encouragement des projets dépassent la définition plus étroite de l'avantage économique direct lié à une mise sur le marché.

***Les start-up font appel à un large spectre de prestations de coaching:***

Les services les plus sollicités par les start-up sont le soutien à la concrétisation du business plan (63%) ainsi que l'aide en matière de stratégie et de planification (51%), de propriété intellectuelle (49%) et de planification financière (48%). Les autres domaines importants concernent le financement, le marketing et la vente, de même que les questions juridiques.

***Le coaching promeut notamment les capacités et aptitudes entrepreneuriales au sein de l'équipe dirigeante et le développement des réseaux:***

52% des start-up interrogées rapportent des contributions substantielles du coaching quant aux aptitudes et compétences nécessaires à la création d'une start-up, 41% soulignent un développement de leurs réseaux. Environ 15% n'ont pas constaté d'impact dans ces domaines. Par contre, des effets importants au niveau des investissements financiers et de la croissance des start-up (effectifs) sont nettement moins souvent mentionnés (15% chacun).

***Le Start-up Coaching contribue de manière significative au succès des start-up:***

Les start-up interrogées estiment que les facteurs les plus importants pour le succès de leur projet sont l'équipe fondatrice (45% de contribution relative au succès) et la disponibilité d'un financement par prise de participations (24%). La contribution du coaching au succès est évaluée à 12%, une proportion nettement plus importante que celle d'autres prestations de soutien non financières ou de la situation économique générale.

***Les modules de formation du Start-up Training permettent de créer des réseaux:***

42% des participants du module 2, consacré à la création d'entreprise, recherchent un(e) associé(e) fondateur/-trice pendant le module; plus de la moitié d'entre eux réussissent.

***L'impact sur la compétence de création d'entreprise est démontrable:***

Dans l'ensemble, les participants estiment que leurs compétences sont nettement plus élevées après le cours (4,6 sur une échelle de 1 à 7) qu'avant le cours (3,1).

***Les modules du Start-up Training ont un impact sur la volonté de créer une entreprise des participants:***

L'intention de créer une entreprise des participants aux modules analysés se renforce, même si une partie des participants évaluent leurs chances de succès de manière plus réaliste, impactant négativement la volonté de créer une entreprise.

## **Premier bilan**

***Les résultats de l'analyse d'impact fournissent des informations précieuses pour la conception de la future évaluation de l'impact:***

Les constatations découlant des analyses d'impact soulignent l'importance d'un suivi continu de l'efficacité, fondé sur les processus. Des thèmes centraux tels que la «Transformation numérique», les «Technologies radicales et les innovations perturbatrices» ou les «Contributions écologiques et sociales durables» devront également être pris en compte. Des sondages et des analyses externes resteront nécessaires à l'avenir pour obtenir une partie des informations nécessaires. Les enquêtes auprès de groupes témoins s'avèrent précieuses parce qu'elles permettent de se prononcer sur l'impact spécifique de l'encouragement sur le succès économique des entreprises. De tels sondages seront aussi réalisés à l'avenir sous une forme appropriée.

***Résultats supplémentaires grâce à la participation d'Innosuisse à de futures enquêtes sur l'innovation en Suisse:***

Innosuisse et les entreprises qu'elle soutient participeront aux enquêtes régulièrement réalisées dans toute la Suisse par le Centre de recherches conjoncturelles de l'EPF de Zurich sur le comportement des entreprises helvétiques en matière d'innovation. Ces enquêtes devraient fournir des résultats significatifs pour les projets et les entreprises bénéficiant d'un soutien, notamment en ce qui concerne

les obstacles à l'innovation et les besoins d'encouragement de l'innovation. En outre, les entreprises soutenues par Innosuisse pourront être comparées à des entreprises aussi similaires que possible, mais ne bénéficiant pas d'un encouragement.

***La thématisation des effets d'aubaine et des groupes cibles dans le cadre du soutien de projets doit être approfondie:***

Les effets d'aubaine constituent une thématique importante pour la plupart des organisations de promotion de l'innovation en Suisse et à l'étranger, et ces effets ne peuvent pas totalement être évités. Il est également important de ne pas négliger la valeur ajoutée de l'encouragement. Innosuisse participe activement au débat international sur les effets d'aubaine et l'utilité du soutien. Ces discussions doivent permettre une évaluation encore plus ciblée du degré d'impact de l'encouragement, mais aussi offrir des indications quant aux possibilités d'amélioration.

***Renforcement de la proportion de femmes:***

La faible proportion de femmes dans les projets d'innovation encouragés par Innosuisse en général, et dans la promotion de start-up en particulier, nécessite des mesures. Celles-ci comprendront, sans toutefois s'y limiter, des mesures de communication. L'objectif n'est pas seulement de faire connaître les offres d'encouragement, mais aussi de démontrer leur pertinence pour les femmes.

***Les impacts doivent être évalués de manière différenciée:***

Les résultats des trois études donnent une image différenciée des différents impacts exercés par le soutien. Outre l'introduction sur le marché et l'impact sur la performance des entreprises, l'importance cruciale de l'approfondissement des connaissances et du transfert de savoir et de technologie pour l'encouragement de projets doit être soulignée, de même que l'accélération de l'implémentation.