

Quatre plateformes promeuvent l'innovation en Suisse occidentale

Les plateformes sectorielles BioAlps, Micronarc, Alp ICT et CleantechAlps s'efforcent de créer des liens entre les acteurs de l'innovation en Suisse occidentale et de promouvoir leur image à l'étranger. Elles sont soutenues par les cantons et la Confédération.

UN DOSSIER RÉALISÉ PAR
PIERRE CORMON

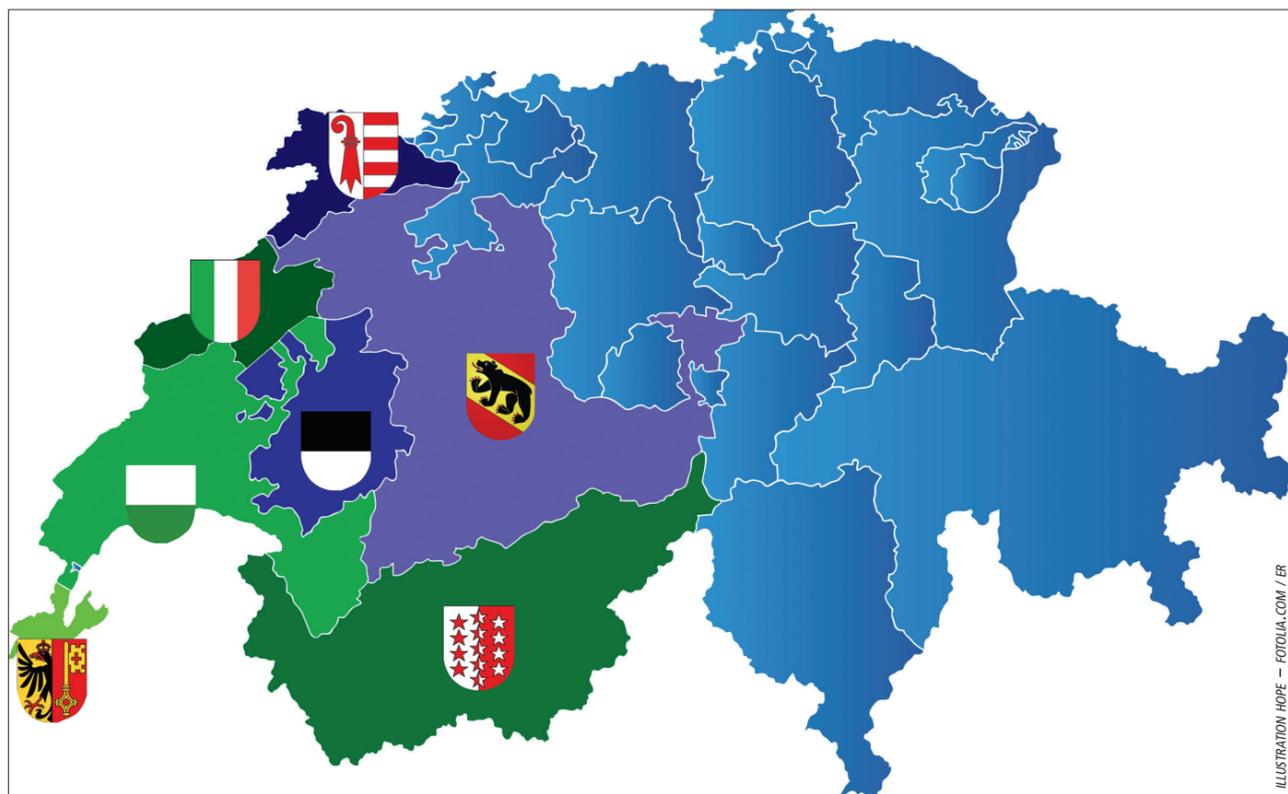
Une PME veut participer au salon Medtech de Stuttgart, la grand-messe du secteur? Trouver une entreprise pouvant l'aider à mettre en place une blockchain? Un sous-traitant maîtrisant la pose de microcouches de matériaux? Figurer dans les bases de données des organisations internationales pour sa solution de traitement de l'eau dans des situations d'urgence?

Dans toutes ces situations, elle peut s'adresser à l'une des quatre plateformes sectorielles de la Conférence des chefs de département de l'économie de Suisse occidentale (CDEP-SO). Cet organisme, qui comprend les six cantons romands ainsi que celui de Berne, a mis sur pied un programme de promotion de l'innovation, comprenant des prestations de coaching (platinn), un organisme permettant de mettre en contact les entreprises et le monde académique (Alliance) ainsi que quatre plateformes sectorielles. Le programme est soutenu par la Confédération dans le cadre de la Nouvelle politique régionale, qui vise à favoriser l'innovation et qui permet d'accorder des subventions à des projets allant en ce sens.

Pourquoi avoir choisi la formule des plateformes sectorielles?

«Les cantons de Suisse occidentale se sont rendu compte que leur tissu économique était peu profilé et que les acteurs se parlaient peu entre eux», raconte Margret Collaud, coordinatrice des programmes de la Nouvelle politique régionale auprès de la CDEP-SO. «Ils ont donc cherché un moyen de renforcer la compétitivité et la renommée des entreprises de la région. Quatre clusters ont été identifiés, qui combinent à la fois un nombre élevé d'acteurs, une forte capacité d'innovation, une forte valeur ajoutée et un besoin de visibilité.» Il s'agit des sciences de la vie, des micro- et nanotechnologies, des technologies de l'information et de la communication et des cleantech.

Pour les sciences de la vie, la plateforme BioAlps, créée il y a quelques années dans les milieux académiques, a été intégrée dans le programme. Pour les autres clusters, de nouvelles plateformes ont été lancées: Micronarc (2008), Alp ICT (2008) et CleantechAlps (2010). Chacune d'entre elles perçoit des subventions d'un montant égal (426000 francs en 2017), financées pour moitié par la CDEP-SO et pour moitié par le Secrétariat d'Etat à l'économie (SECO). Elles doivent également trouver au moins 20% de leurs ressources par leurs propres moyens – sponsoring, frais



VISITE GUIDÉE de certaines plateformes sectorielles de Suisse occidentale.

de participation à des salons, etc. La proportion de ces ressources varie d'une plateforme à l'autre, Micronarc détenant la palme avec près de 40%. Les cantons contribuent au programme selon une clé de répartition fondée essentiellement sur leur PIB et le nombre de

leurs habitants. Les prestations, en revanche, doivent être déléguées de manière équilibrée dans chacun d'entre eux. Pourrait-on imaginer étendre le programme à d'autres secteurs? «La porte n'est pas fermée», répond Margret Collaud. «On pourrait par exemple l'im-

aginer pour l'agroalimentaire. Il faudrait pour cela que l'on réalise des études d'opportunité ou qu'une demande remonte de l'économie. Pour l'instant, il n'y a pas eu de discussions en ce sens.» Une plateforme agroalimentaire a cependant déjà été créée par Région capi-

tale Suisse, une association qui groupe les cantons de Berne, de Neuchâtel, de Fribourg, de Soleure et du Valais, ainsi que d'autres collectivités publiques de niveau inférieur. Que font concrètement les plateformes sectorielles de Suisse occidentale? Visite guidée. ■

BIOALPS Créer des liens entre les acteurs des sciences de la vie

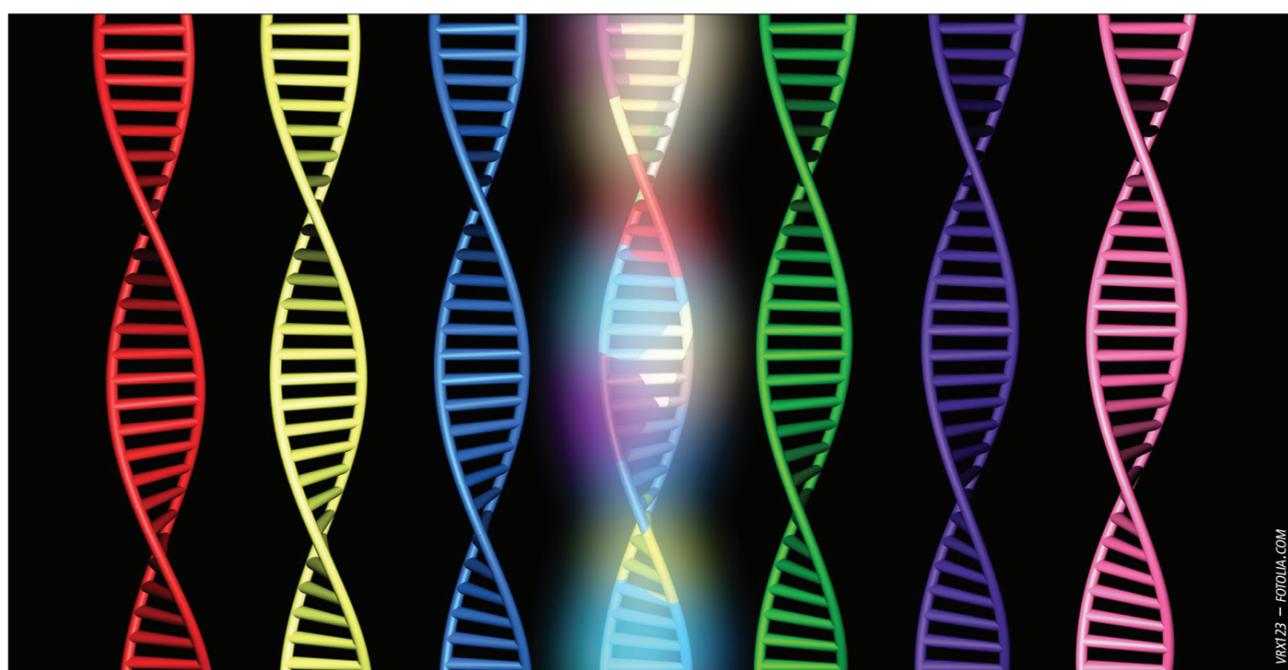
Mercredi 21 novembre 2017. Près de deux cent cinquante personnes se pressent lors de la pause du BioAlps Networking Day, la conférence de la plateforme de promotion BioAlps, consacrée cette année-là à l'oncologie. «Nous avons organisé cet événement afin de réunir les acteurs académiques et industriels pour qu'ils s'informent sur les compétences en Suisse occidentale, mais le plus important, c'est ça», explique Claude Joris, secrétaire général de la plateforme BioAlps, en désignant les petits groupes qui discutent, un verre ou un morceau de gâteau à la main. «Ils peuvent échanger et réseauter, des contacts se créent entre les différents acteurs des sciences de la vie et une dynamique de coopération et d'échanges s'installe.»

BioAlps, basée au Blue Box de Plan-les-Ouates, est la plus ancienne des quatre plateformes sectorielles de Suisse occidentale. Elle a été créée en 2003 à l'initiative de l'Université de Genève et de l'École polytechnique fédérale de Lausanne. Fédérant d'abord uniquement des institutions universitaires, la plateforme s'est progressivement élargie. Seule des quatre plateformes sectorielles à être constituée en association, elle

garde une trace de cette histoire, puisqu'elle rend des comptes à la fois à son assemblée générale, constituée de représentants des institutions académiques membres de l'association, et à la Conférence des chefs de département de l'économie de Suisse occidentale, qui subventionne ses activités. Celles-ci se répartissent en deux grandes familles.

Premièrement, celles qui visent à promouvoir les sciences de la vie de la région en Suisse et à l'étranger. A l'international, la plateforme participe ainsi chaque année à des foires, à des expositions en Asie, aux Etats-Unis et en Europe avec des représentants d'entreprises ou d'institutions de recherche. Elle finance également tous les deux ans *Technology by Bilan*. Cette publication, réalisée en anglais par *Bilan*, est distribuée avec le magazine à quinze mille exemplaires en Suisse et à dix mille exemplaires à l'étranger, lors d'événements et par le réseau diplomatique.

L'autre versant de ses activités consiste à créer des liens et des partenariats entre les acteurs du cluster. Le BioAlps Networking Day se tient tous les ans. La plateforme organise également une fois par année et par canton



LA SUISSE OCCIDENTALE est l'une des régions les plus avancées du monde en matière de sciences de la vie.

un «4 à 6», c'est-à-dire la visite d'une entreprise du cluster, suivie d'un apéritif de réseautage. Elle participe à plus de quarante manifestations par année, en tant qu'organisatrice ou partenaire. Elle tient à jour douze fiches recensant les institutions académiques, les start-up, les PME et les grandes entreprises actives dans tel ou tel domaine.

Elle rend disponible sur son site web une base de données recensant plus de mille acteurs des sciences de la vie installés dans les sept cantons. Elle entretient une présence soutenue dans la presse. Et elle pratique entre soixante et cent vingt mises en relation par année, pour des institutions ou pour des entreprises cherchant un

partenaire élaborant tel produit ou maîtrisant telle technologie. «Chaque année, entre cent vingt et cent cinquante sociétés du cluster bénéficient directement des activités de BioAlps et de deux à trois mille personnes participent à ses événements», affirme Claude Joris. Tout ce travail se fait en collaboration avec les autres orga-

nismes de soutien à l'économie, comme les autres plateformes sectorielles, les organismes de coaching, les antennes cantonales et les promotions économiques endogènes et exogènes, Switzerland Global Enterprise (soutien à l'exportation) ou le Greater Bern Geneva Area (qui attire des entreprises étrangères dans la région). ■

CLEANTECHALPS Faire connaître les cleantech suisses

Vous cherchez une entreprise maîtrisant le stockage d'énergie sous forme de glace? Les systèmes d'éclairage intelligents? Les processus électrochimiques permettant de teindre des jeans sans dommage pour l'environnement? La dernière née des plateformes sectorielles de Suisse occidentale, CleantechAlps, peut vous aider. Elle a cartographié des entreprises suisses actives dans les technologies propres, notamment en Suisse occidentale. Sa base de données contient quelque sept cents entreprises. Elle est mise à jour en permanence par des contacts directs avec les entreprises du secteur.

MARCHÉS PROCHES PRIVILÉGIÉS

Cette connaissance du tissu économique lui est indispensable pour mener à bien son activité, qui s'organise autour de trois axes. Le premier consiste à mettre en relation des acteurs de l'écosystème. «Des entreprises prennent contact avec nous, souvent envoyées par les organismes de promotion économique», raconte Eric Plan, secrétaire général de CleantechAlps. «Elles nous expliquent leurs besoins et

nous identifions les acteurs qui peuvent leur être utiles.» Les besoins les plus fréquemment exprimés concernent le financement et la visibilité. «Elles nous disent par exemple: j'ai développé un nouveau produit, un nouveau procédé, j'aimerais le faire connaître. Quels sont les canaux à activer, quel est le contexte du marché?»

Le volet promotion consiste à faire connaître les cleantech suisses à l'étranger. «Leur marché, ce n'est pas la Suisse, mais le monde», remarque Eric Plan. La plateforme a réalisé plusieurs publications de référence, comme le Swiss Cleantech Report. Elles sont diffusées à travers le réseau diplomatique suisse ainsi que lors des manifestations et des salons. On peut aussi les télécharger à partir du site web ou de l'application CleantechAlps, qui contient toute sorte d'informations en français, en allemand et en anglais. Des représentants de la plateforme participent également à des voyages officiels de la Confédération. «Nous privilégions les marchés proches, comme la région Auvergne Rhône-Alpes ou l'Afrique du Nord», explique Eric Plan. «Les

marchés lointains sont plus difficiles d'accès, il faut cibler des niches.»

POUR AIDER LES ORGANISATIONS INTERNATIONALES

Enfin, la plateforme s'emploie à favoriser le positionnement des cleantech suisses, notamment auprès des organisations internationales. «Prenez le CICR», illustre Eric Plan. «Lorsqu'une urgence survient et qu'il a besoin de dépolluer de l'eau dans une région, par exemple, il doit pouvoir s'adresser tout de suite à une entreprise maîtrisant la bonne technologie.» De nombreuses organisations internationales développent donc des bases de données de solutions, comme par exemple l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (WIPO GREEN) ou la Banque mondiale. CleantechAlps s'efforce d'y faire figurer les entreprises cleantech de Suisse occidentale en collaboration avec ces institutions, quitte à être proactif. «Il nous arrive de dire à une entreprise: si vous voulez figurer dans la base de données de telle ou telle organisation, dé-



LES ORGANISATIONS INTERNATIONALES (ici: l'OMPI) collaborent activement avec la plateforme CleantechAlps.

veloppez-vous dans tel ou tel domaine», remarque Eric Plan. CleantechAlps est opéré par CimArk, société basée à Sion, qui apporte un soutien aux PME dans leurs démarches d'innovation et de recherche de compétitivité. Personne ne travaille exclusivement pour

la plateforme. Des collaborateurs dotés de profils divers lui prêtent en revanche régulièrement leurs compétences. Quelle différence entre le travail de CleantechAlps et celui de Switzerland Global Entreprise, l'organisme dont la mission est notamment de

promouvoir les exportations helvétiques? «Nous nous situons au niveau précompétitif», répond Eric Plan. «Nous faisons de la promotion de l'innovation. Quand une entreprise est mûre pour exporter, c'est Switzerland Global Entreprise qui prend le relais.» ■

MICRONARC Promouvoir les micro et nanotechnologies

L'horlogerie, les technologies médicales, la robotique, la micro-électronique, les matériaux à hautes performances: tous ces secteurs, et bien d'autres, font appel aux micro- et aux nanotechnologies. Et tous comptent des entreprises et des instituts de recherche de haut niveau en

tisser des liens. Environ deux tiers d'entre eux ont lieu dans les sept cantons de Suisse occidentale, comme le salon EPHJ à Genève, dans lequel Micronarc tient un stand de 112 m² avec quatorze entreprises, et le SIAMS à Moutier, avec une dizaine de co-exposants.

ment un travail d'information – via son site internet et ses newsletters – et de mise en relation. «Ce peut être une entreprise qui cherche une technologie ou qui aimerait trouver un sous-traitant avec des compétences très particulières», illustre Danick Bionda. Micronarc dispose d'un carnet d'adresses de plus de six mille contacts, offre gratuitement une base de données, qui peut être consultée en ligne, et recense neuf cents acteurs du secteur.

«L'un des avantages d'avoir un réseau de soutien aux entreprises très dense, au sein duquel tout le monde se connaît, est que quel que soit l'organisme auquel vous vous adressez, on vous aiguillera rapidement vers le bon interlocuteur», remarque Danick Bionda.

Tous les deux ans, Micronarc édite également un magazine en anglais, distribué largement lors des salons, des rencontres ainsi que par le réseau diplomatique suisse. Enfin, Micronarc a établi un accord de partenariat avec d'autres plateformes européennes – Minalogic à Grenoble, le Pôle des Microtechniques à Besançon et MicroTec Südwest en Allemagne. «Il est important d'échanger à propos de nos expériences et de partager nos bonnes pratiques», commente Danick Bionda.

La plateforme est gérée par la FSRM à Neuchâtel, la Fondation suisse pour la recherche en microtechnique, active notamment dans la formation continue en matière de microtechnique ainsi que dans l'organisation d'événements et le secrétariat administratif d'associations. ■

ALP ICT Diffuser le savoir-faire numérique local

Faire connaître les savoir-faire développés en Suisse dans le domaine numérique afin de les intégrer dans les entreprises existantes et d'accélérer la digitalisation de l'économie: telle est la mission d'Alp ICT, la plateforme consacrée aux technologies de l'information et de la communication. Pour certaines entreprises, la réflexion sur le virage numérique est une question de vie ou de mort. «Prenez une société qui construit des horodateurs», explique Yohann Perron, Strategic Marketing Officer d'Alp ICT. «Avec le développement des solutions mobiles, si elle ne se renouvelle pas, dans dix ans, elle aura disparu.»

L'industrie, de manière générale, fait face à un défi particulier. «La part du numérique ne cesse de croître dans la valeur finale des produits», poursuit Yohann Perron. «Si on utilise des technologies digitales développées ailleurs, cela risque de diluer la part de valeur produite en Suisse et de rendre l'obtention du label Swiss Made plus difficile.» D'où l'intérêt de faire connaître les solutions développées dans le pays.

Les prestations d'Alp ICT s'adressent à des secteurs très variés, comme l'industrie manufacturière, la finance, la cybersécurité, les collectivités territoriales ou le tourisme. En quoi consistent-elles concrètement? La prestation phare s'appelle Connect. La plateforme choisit un thème et un secteur, par exemple la blockchain dans les fintech ou l'intelligence artificielle dans l'industrie. Elle convie ensuite quatre ou cinq

orateurs de Suisse occidentale ayant des compétences sur le sujet (créateur de start-up, universitaire, personnes impliquées dans la R&D, chef d'entreprise, etc). Elle met face à eux trente à cinquante participants, des représentants d'entreprises impliqués de près ou de loin dans la numérisation de leur entreprise. «Ces événements sont là pour favoriser la diffusion des savoirs et le partage d'expérience entre les participants», précise Yohann Perron. «On ne peut y participer

viter les personnes de son choix (clients, employés, fournisseurs, etc.) à y assister.

Alp ICT promeut également les entreprises locales grâce à sa newsletter. «Nous pratiquons une veille et nous nous rendons constamment sur le terrain à la rencontre des innovateurs», raconte Sandrine Barrucand, cheffe de la communication. «Nous en tirons des articles et des vidéos que nous envoyons à notre liste d'abonnés.» Alp ICT participe enfin tous les ans

FAIRE CONNAÎTRE LES SAVOIR-FAIRE DÉVELOPPÉS EN SUISSE DANS LE DOMAINE NUMÉRIQUE AFIN DE LES INTÉGRER DANS LES ENTREPRISES EXISTANTES ET D'ACCÉLÉRER LA DIGITALISATION DE L'ÉCONOMIE: TELLE EST LA MISSION D'ALP ICT.

que sur invitation.» Ils sont gratuits.

Alp ICT est aussi partenaire d'une soixantaine d'événements par an, dans lesquels la plateforme intervient à titres divers, en faisant une présentation, en accordant un soutien financier ou en aidant à identifier des interlocuteurs. Elle entend à l'avenir se concentrer davantage sur les Connects. Alors qu'elle en tient environ quatre par année, elle veut maintenant en organiser environ un par mois. Elle réfléchit également à organiser des Connects privés, sur une base payante. Une entreprise pourrait mandater Alp ICT pour organiser un événement sur un thème qu'elle aurait choisi et in-

au Mobile World Congress, la foire du secteur qui se tient à Barcelone, en qualité de co-organisateur du Swiss Pavilion aux côtés de Switzerland Global Entreprise.

Quelle différence entre la mission d'Alp ICT et celle de Digital Switzerland, une initiative lancée par le CEO de Ringier, qui vise à favoriser le tournant numérique? «Digital Switzerland s'oriente essentiellement vers les grandes entreprises», répond Yohann Perron. «Nous nous adressons pour notre part aux PME.» Tout ce travail est réalisé par un effectif de trois personnes dans les locaux de l'Office pour la promotion de l'industrie (OPI) de Genève, à Plan-les-Ouates. ■

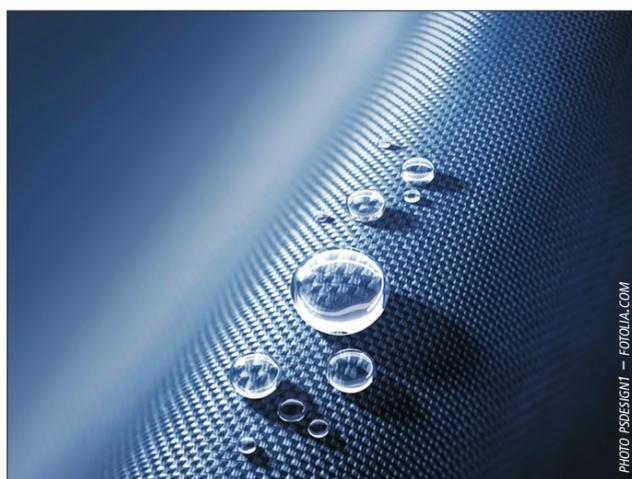


PHOTO: PPSDESIGN/W - FOTOLIA.COM

LA TRADITION HORLOGÈRE a bien préparé la Suisse occidentale à jouer un rôle de premier plan dans les micro-et nanotechnologies.

Suisse occidentale, qui dispose d'une très riche histoire et d'une excellente réputation en la matière. La plateforme Micronarc, fondée en 2008, est chargée de contribuer à leur promotion, aux niveaux local et international.

La plateforme organise un événement annuel, le Micronarc Alpine Meeting, dont la neuvième édition se déroulera en février prochain. Elle co-organise, sponsorise et participe également à une trentaine d'événements par année, qui permettent aux acteurs du secteur de se rencontrer et de

Le dernier tiers de ces événements se tient à l'étranger, de la Californie au Japon. Lorsqu'il existe un pavillon suisse, les représentants de Micronarc s'y joignent. «La Suisse est un petit pays qui bénéficie d'une excellente réputation et d'un réseau dense de partenaires bien organisés, à la fois sur le plan régional et mondial», explique Danick Bionda, secrétaire général de Micronarc. «C'est une de ses forces de pouvoir faire bloc comme cela. Beaucoup de pays nous envient à plus d'un titre.» La plateforme effectue égale-