

## Programmes de soutien et de financement étatiques pour les startups dans le domaine cleantech en Suisse

Yves Loerincik, Christelle Giraud, eqlosion sàrl  
Christina Marchand, Devon Wemyss, ZHAW

Les financements publics sont divisés entre les fonds nationaux (Confédération) et les soutiens disponibles au niveau des cantons. Cette diversité est parfois complexe à appréhender pour des startups dont les marchés sont nationaux, et souvent internationaux. L'objectif de cet article est de décrire, de manière plus détaillée, certains programmes de financement fédéraux pour les startups dans les domaines de l'énergie et de l'environnement. Ces aides peuvent en effet être intéressantes pour stimuler certains secteurs d'activité, ou aider les startups à passer certains écueils.

Les programmes les plus pertinents qui soutiennent le développement de produits et services de jeunes startups dans les domaines de l'énergie et de l'environnement ont été analysés :

- Le programme pilote et de démonstration de l'Office fédéral de l'énergie (P+D OFEN),
- Le programme de soutien aux technologies environnementales de l'Office fédéral de

l'environnement,

- Le programme REPIC,
- Le Fonds de technologie,
- Le programme projets d'innovation de l'agence Innosuisse.

Les responsables des programmes, ainsi que plusieurs startups qui en ont profité, ont également été interviewés. Ils donnent leurs meilleurs conseils aux startups qui souhaitent suivre le même chemin à la fin de cet article. Que peut améliorer une startup intéressée à déposer un dossier de soutien ? Que peut-elle faire pour augmenter ses chances d'obtenir le soutien dont elle a besoin ? Quel est le programme le plus adapté et comment en retirer toute la valeur ?

En résumé, l'ambition, le réalisme, les compétences, la diversité de l'équipe et le réseau sont, en plus de la technologie et du produit ou du service, les éléments sur lesquels il faut se concentrer pour réaliser et présenter un bon projet entrepreneurial.

## Les soutiens publics au financement des startups cleantech

Le financement est toujours un élément clé pour les startups: clients, investisseurs, soutiens publics. Les approches sont nombreuses et l'écosystème complexe. L'encart 1 présente les résultats du sondage annuel de l'innovation-monitor<sup>1</sup> auprès des startups cleantech concernant leurs besoins de financement.

L'État joue un rôle complémentaire aux acteurs privés en mettant en place des mécanismes pour financer des projets qui ne se feraient pas autrement ou encourager certains secteurs qui sont, selon lui, importants. Il doit toutefois tenir compte du principe de subsidiarité. Dans son message sur la promotion économique pour les années 2020 à 2023 (daté du 20 février 2019), la Confédération écrit au sujet du principe de subsidiarité que:

« La promotion économique est une composante de la politique économique générale de la Confédération et, à ce titre, tenue au respect des principes de l'économie de marché dans la mise en œuvre de son mandat politique. Elle s'attache, conformément à la théorie économique répandue, à mettre en place des conditions-cadres favorables à la concurrence en mettant l'accent sur les besoins des PME. Subsidiarité et durabilité sont les deux principes directeurs de son action.

La promotion économique de la Confédération intervient à titre subsidiaire en complément de l'action des acteurs privés, des cantons et des communes, et sur la base de mandats politiques. »

> 19.016, message sur la promotion économique pour les années 2020 à 2023 du 20 février 2019

Le principe de subsidiarité se concrétise par exemple de la manière suivante pour l'Office fédéral de l'énergie:

« Pour mettre en œuvre son plan directeur de la recherche énergétique et soutenir les projets et installations pilotes et de démonstration, l'OFEN dispose de ressources qui sont affectées de manière subsidiaire. Cela implique, d'une part, que les projets ne sont pas conçus par l'OFEN mais par les partenaires et, d'autre part, que le soutien de l'OFEN peut être sollicité quand le financement des projets ne peut pas ou que partiellement être garanti d'une autre façon en raison de leurs spécificités. »

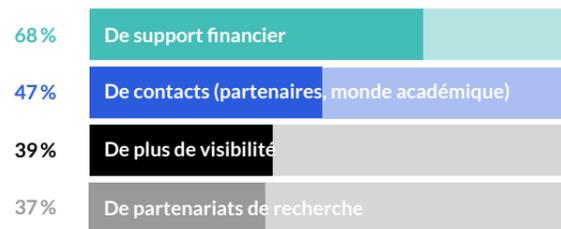
> Directive pour le dépôt et l'évaluation de requêtes de soutien financier aux projets de recherche énergétique, pilotes et de démonstration, version du 17.12.2019

1 L'innovation-monitor ([www.innovation-monitor.ch](http://www.innovation-monitor.ch)) est une base de données des startups dans le domaine de l'énergie et de l'environnement en Suisse.

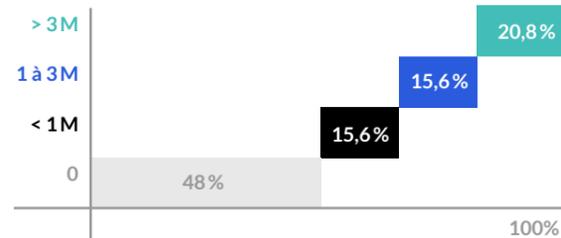
## Résultats du sondage 2019 auprès des startups Cleantech en Suisse

110 startups ont répondu au sondage de l'innovation-monitor en 2019. Il les a questionnés sur les montants levés et leurs besoins dans le domaine des cleantech

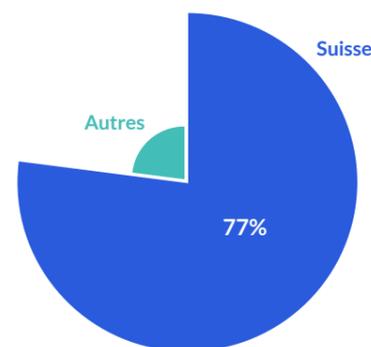
### De quoi avez-vous le plus besoin ?



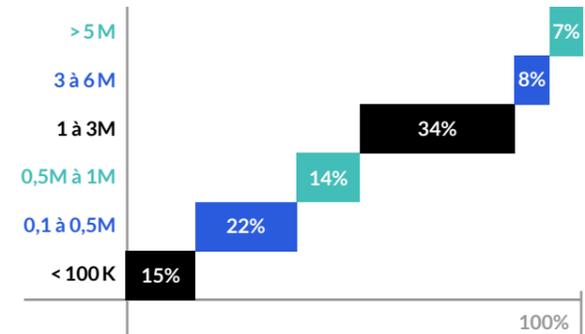
### Montants levés (en CHF)



### Provenance des investissements



## De quels fonds ont-elles besoin pour la prochaine étape du développement de leur startup (en CHF)?



Les conséquences pour les startups sont importantes car les aides publiques au niveau de la Confédération et pour des projets proches du marchés ne peuvent pas se substituer aux soutiens des acteurs privés. Cela explique notamment pourquoi la plupart des programmes de soutiens financiers ne fonctionnent qu'en complément aux investissements privés (par exemple avec une contribution financière maximale de 40% à 60%). Il ne s'agit toutefois pas d'une règle absolue et des exceptions sont possibles. Il est donc ainsi nécessaire d'avoir le soutien d'un canton (ou d'une fondation), ou alors d'avoir des fonds privés pour développer son projet. Il est dans tous les cas recommandé d'intégrer ses futurs clients, des partenaires stratégiques ou des investisseurs dans l'équation et utiliser les soutiens publics comme argument pour réduire leurs risques. Identifier rapidement ces acteurs et avoir une bonne stratégie pour les atteindre est une étape obligée pour tout projet, et cela renforce l'importance d'être présent au niveau du marché sans qu'il soit forcément nécessaire d'avoir un produit prêt à être commercialisé.

## Stratégie de financement d'une startup

Le parcours souvent sinueux d'une startup se traduit par différentes étapes durant lesquelles les défis et les soutiens qui lui sont utiles changent. Le tableau ci-dessous illustre le cycle de vie d'une startup et les différentes étapes de financement qui y correspondent.

Comme cela a été écrit dans l'article « [Comment financer son projet startup dans le domaine cleantech](#) » et rappelé dans l'encart 2, les sources de financement sont les investisseurs privés, les clients et les soutiens publics.

## Quels sont les financements publics ?

Les financements publics sont divisés entre fonds nationaux (Confédération) et les soutiens disponibles au niveau des cantons. Cette diversité des aides, pour des startups dont les marchés sont nationaux, et souvent internationaux, constitue un écosystème parfois complexe à appréhender.

## Rappel des conseils pour le financement de sa startup

Texte repris de l'article  
« Comment financer son projet de startup  
dans le domaine cleantech ? »  
publié par l'Office Fédéral de l'Énergie

## Quelques conseils pour sa levée de fonds

### Être focalisé

Cibler un ou plusieurs types d'investisseurs car ceux-ci ont tous une stratégie d'investissement et des critères définis. Mieux vaut avoir moins d'investisseurs, cibler ceux qui seront intéressés et bien se préparer.

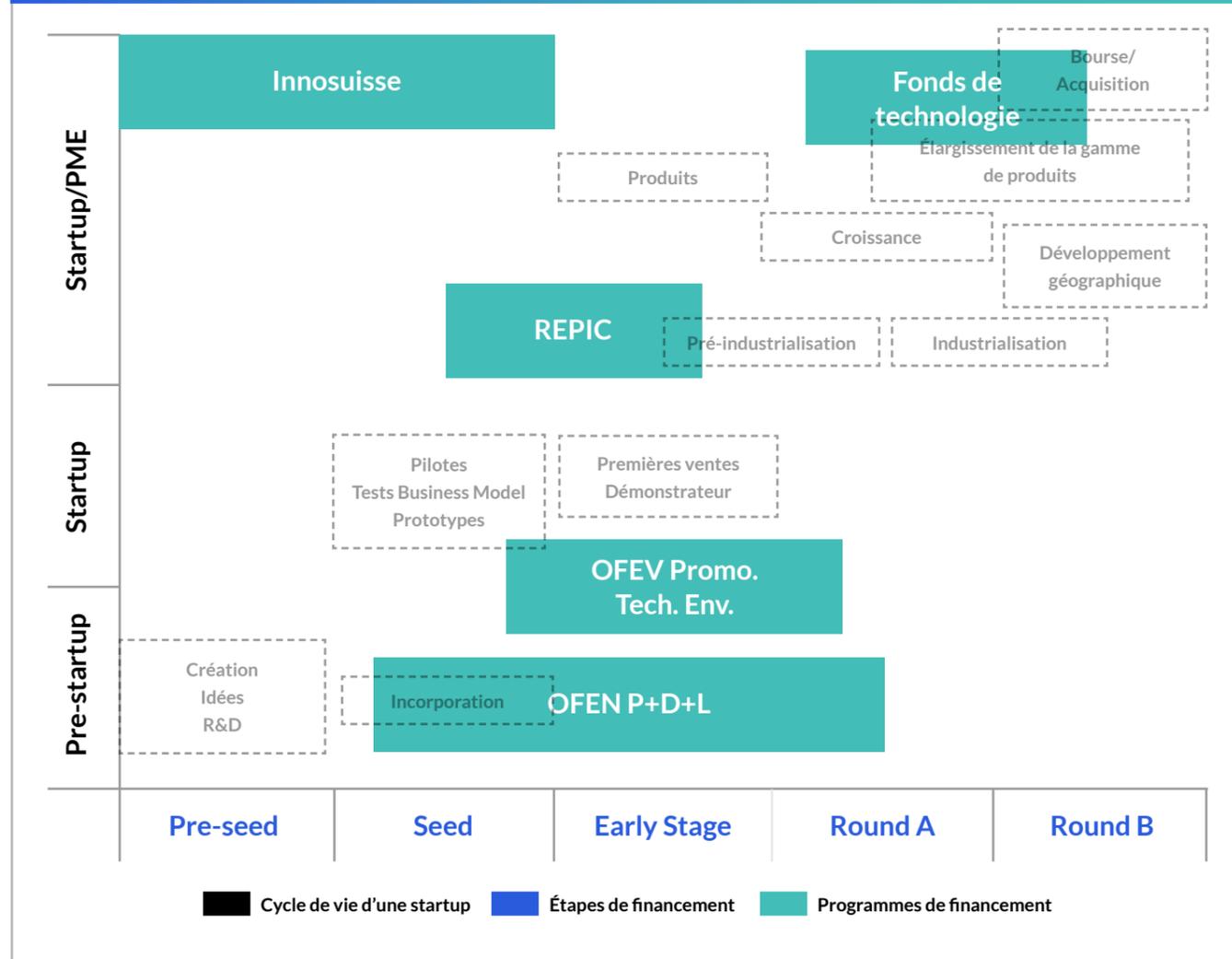
### Le meilleur financement est celui de ses clients

On oublie souvent que des clients peuvent financer le développement d'une startup, par exemple sous la forme de prévente ou de partenariat stratégique. C'est le meilleur argent, car il n'attend comme contre-partie « que la livraison d'un produit ou d'un service », il force à être à l'écoute du marché, montre l'intérêt pour le produit et développe les compétences de vente. En outre, plus une startup a de clients, plus il sera facile de lever des fonds auprès d'investisseurs.

### Être bien accompagné

S'entourer de personnes qui connaissent la réalité d'une recherche de financement, qui ont accès à des réseaux et qui peuvent de manière opérationnelle gérer le processus de financement. Cette démarche coûtera de l'argent (généralement sous forme de commission), mais fera gagner un temps précieux et augmentera sensiblement les chances de réussite.

## Cycle de vie d'une startup et solutions de financement



Dans le cadre de cet article, les cinq programmes qui semblent les plus pertinents pour les startups dans le domaine des cleantech sont détaillés :

- Le programme pilote et de démonstration de l'Office fédéral de l'énergie (P+D OFEN),
- Le programme de soutien aux technologies environnementales de l'Office fédéral de l'environnement (OFEV promotion des technologies environnementales),
- Le programme REPIC,
- Le Fonds de technologie de l'OFEV,
- Le programme projets d'innovation de l'agence Innosuisse.

Les programmes détaillés ont chacun leur propre mécanisme et public cible, qui sont décrits dans le tableau ci-dessous. Les liens suivants permettent d'avoir une vision plus large des programmes

disponibles en Suisse :

- [Innovationslandschaft BAFU](#), le paysage de l'innovation préparé par l'Office fédéral de l'environnement donne une vue d'ensemble des programmes existants,
- [Innovationsförderung BFE](#), l'Office fédéral de l'énergie présente une vue d'ensemble de la promotion de l'innovation dans le domaine de l'énergie. Le rapport « [Angebote der Innovationsförderung im Energiebereich 2019-2020](#) » donne une bonne vue d'ensemble des programmes disponibles (résumé en français : « [Offres d'encouragement de l'innovation dans le domaine de l'énergie 2019-2020](#) »),
- [Le panorama des Cleantech](#) liste les investisseurs, les fondations, les prix et certains acteurs cantonaux,
- [Le site web RegioSuisse](#) donne une vue d'ensemble des aides financières actuellement disponibles pour des projets de

développement régional,

- L'article « [Comment financer son projet startup dans le domaine cleantech](#) », publié par l'Office fédéral de l'Énergie, guide également les startups dans cette démarche,
- La [page financement par des fondations](#) de l'Office fédéral de l'environnement liste les noms et contacts des fondations qui financent des projets d'innovation,
- Pour les aides cantonales, il faut s'adresser au service de la promotion économique, qui pourra vous orienter vers les bons programmes et outils dans votre canton.

Les **tableaux** des pages suivantes décrivent les cinq programmes susmentionnés en détail.

### Les outils d'aide aux startups d'Innosuisse

L'agence Innosuisse propose également divers programmes d'aide aux startups

#### Startup coaching

Trois programmes de coaching pour fonder, développer et faire croître sa startup :

- Niveau A : Initial coaching,
- Niveau B : Core coaching,
- Niveau C : Scale up coaching.

#### Startup training

Quatre modules de formation et de formation continue pouvant être choisis individuellement qui permettent d'acquérir des compétences entrepreneuriales ou de les perfectionner.

#### Camps d'internationalisation

Le Market Validation Camp, propose aux jeunes entrepreneurs de se tester à l'international, de valider son idée et d'étudier des marchés tels que les Etats-Unis, le Brésil, la Chine, l'Inde ou encore le Royaume-Uni (UK).

#### Salons internationaux pour les startups

Les startups ont la possibilité de participer à des salons spécialisés internationaux en qualité de visiteur ou d'exposant. L'offre est proposée en collaboration avec Switzerland Global Enterprise (S-GE).

### Comment décrocher un soutien ?

Des interviews avec les responsables des programmes ont permis de mettre en évidence les éléments clés à considérer pour les startups qui souhaitent obtenir un soutien.

#### 1. Soumettre un projet bien ficelé

Les avis divergent au sein des responsables des programmes, ce qui est peut-être lié aux critères de sélection avec lesquels il peut être plus ou moins facile d'être compatible ou aux fonds dont les programmes disposent. Pour certains, il manque clairement de projets de qualité alors que pour d'autres, il n'y a pas assez de fonds pour financer tous les bons projets.

Le nombre de demandes est important, mais la proportion de bons projets, matures, pourrait être améliorée. La question récurrente pour les programmes est la suivante : comment améliorer la probabilité que les projets se développent par la suite et deviennent des « success stories ». Aux porteurs de projets de bien prendre en compte cet aspect lorsqu'ils préparent leur proposition. Le fait de demander/envoyer une esquisse de projet avant de le soumettre est une bonne manière d'obtenir un premier retour et ainsi d'améliorer la qualité de son dossier. Les processus de sélection sont généralement en plusieurs phases et si la possibilité d'envoyer une esquisse n'est pas offerte, des coachs (dans le cas d'Innosuisse par exemple) ou des personnes expérimentées peuvent être une bonne alternative.

#### 2. Être ambitieux, mais réaliste

Il est intéressant de constater qu'un équilibre est difficile à trouver : les projets pourraient être plus ambitieux, mais doivent rester réalistes. Il ne suffit pas de « gonfler » les chiffres pour être ambitieux, il faut pouvoir s'appuyer sur une analyse du marché solide et intelligente, et être crédible dans ses pronostics. La compréhension et l'analyse du marché, le contact avec des clients et des partenaires, même préliminaires, sont la clé. Il manque parfois, dans ce sens, un véritable « esprit d'entrepreneur » du côté des porteurs de projet et/ou un manque de prise de risques du côté des PME.

#### 3. Avoir une équipe de qualité

Les compétences de vente des entrepreneurs devraient être plus développées. Ce manque rend la phase d'entrée sur le marché d'autant plus difficile. Une équipe avec des expériences variées, comprenant des personnes venant de l'industrie, ainsi qu'une immersion dans le marché sont les clés pour avoir une chance de réussir cette phase. Celle-ci doit être préparée dès la mise en place d'un pilote.

## OFEN P+D

Budget total : 28 mio/année

### Public cible

Startups et entreprises, associations professionnelles, hautes écoles, ONGs ou pouvoirs publics.

### Type de financement

Le programme finance jusqu'à 40% (60% de manière exceptionnelle) des surcoûts non amortissables du projet (coûts de matériel inclus).

Montant des projets: CHF 50'000 et jusqu'à plusieurs millions.

### Pour en savoir plus

Prenez contact pour présenter une esquisse et échanger sur votre projet dans un premier temps.

[www.bfe.admin.ch/bfe/fr/home/recherche-et-cleantech/programme-pilot-et-de-demonstration.html](http://www.bfe.admin.ch/bfe/fr/home/recherche-et-cleantech/programme-pilot-et-de-demonstration.html)

[pilot\\_demo@bfe.admin.ch](mailto:pilot_demo@bfe.admin.ch)

### Objectifs et positionnement

Le programme soutient le développement et la mise à l'épreuve de nouvelles technologies et solutions afin d'obtenir des informations sur leur faisabilité, leur fonctionnalité technique, leur applicabilité et leur viabilité économique.

Les projets soutenus sont dans les domaines de la consommation énergétique économe et efficace et le recours aux énergies renouvelables.

### 3 conseils aux startups

- Envoyer une esquisse du projet au responsable du programme (1-2 pages) en formulant ce que les porteurs de projets veulent faire, quel impact est attendu et pourquoi un projet de mise à l'épreuve est nécessaire,
- Avoir réglé sérieusement la question du co-financement avant de faire une demande à l'OFEN,
- Être créatif, proposer une idée sortant de l'ordinaire, être ambitieux, tout en restant objectif, renseigné, critique mature et sérieux.

## OFEV promotion des technologies environnementales

Budget total : 4 millions/année

### Public cible

Entreprises, groupements d'entreprises et instituts de recherche, ONG.

### Type de financement

Obligation de remboursement en cas d'utilisation à des fins commerciales.

### Pour en savoir plus

[www.bafu.admin.ch/bafu/fr/home/themes/formation/innovation/promotion-des-technologies-environnementales.html](http://www.bafu.admin.ch/bafu/fr/home/themes/formation/innovation/promotion-des-technologies-environnementales.html)

### Objectifs et positionnement

Promouvoir le développement de technologies, d'installations, de procédés et de produits (biens et services) qui permettent dans l'intérêt public de réduire les atteintes à l'environnement.

### 3 conseils aux startups

- Bien être au courant de l'état de la technique et des innovations dans le domaine (y compris au niveau international),
- Avoir un business plan réaliste,
- Ne pas engager trop vite du personnel pour vendre un produit qui n'est pas au point (les frais fixes deviennent alors trop hauts trop vite).

## Innosuisse (Projets d'innovation)

Budget total : 150 millions/année, pas uniquement destiné au secteur des cleantech

### Public cible

Collaboration haute-école/entreprise et/ou startups.

### Type de financement

Transfert de compétences entre les hautes écoles et les entreprises.

Le financement est à destination des centres de recherche, pour payer les salaires. Dans certains cas, les coûts de matériel des centres de recherche peuvent également être couverts.

### Pour en savoir plus

Renseignez-vous auprès de votre partenaire de recherche pour avoir le soutien d'un coach pour vous assurer de la validité et la pertinence de votre projet.

[www.innosuisse.ch/inno/fr/home/commencez-votre-projet-dinnovation/projets-dinnovation.html](http://www.innosuisse.ch/inno/fr/home/commencez-votre-projet-dinnovation/projets-dinnovation.html)

[www.innosuisse.ch/inno/fr/home/commencez-votre-projet-dinnovation/cheque-dinnovation.html](http://www.innosuisse.ch/inno/fr/home/commencez-votre-projet-dinnovation/cheque-dinnovation.html)

### Objectifs et positionnement

Transfert de compétences entre les hautes écoles et les entreprises.

Le financement est à destination des centres de recherche, pour payer les salaires. Dans certains cas, les coûts de matériel des centres de recherche peuvent également être couverts.

### 3 conseils aux startups

- Clarifier la situation concernant la propriété intellectuelle avec l'école avant le dépôt du projet,
- Attention à l'indépendance des partenaires de recherche et des partenaires de mise en œuvre (par exemple la startup),
- Innosuisse soutient des projets dans tous les domaines de l'innovation (y compris les projets orientés vers les sciences sociales) et des projets interdisciplinaires.

## Fonds de technologie

Budget total : la totalité des cautionnements ne peut pas dépasser 200 millions.  
Environ 45 millions de garantie octroyés en 2019.

### Public cible

Entreprise Suisse qui génère des ventes (technologie éprouvée) et qui génère un chiffre d'affaires d'au moins CHF 100'000.

Une partie de la plus-value doit être réalisée en Suisse.

### Type de financement

Cautionnement solidaire en montant de CHF 50'000 à CHF 3 millions.

Durée maximale de 10 ans.

### Pour en savoir plus

Contrôle préliminaire en ligne, formulaire en ligne et ensuite pré-sélection par le bureau du Fonds de Technologie.

[www.fonds-de-technologie.ch](http://www.fonds-de-technologie.ch)

### Objectifs et positionnement

Le Fonds de technologie propose des cautionnements pour obtenir des prêts à taux d'intérêt réduits auprès des banques.

Entreprise permettant la réduction des gaz à effet de serre, recours aux énergies renouvelables, l'utilisation efficace des ressources.

### 3 conseils aux startups

- Engager plus rapidement un CFO pour avoir des bilans financiers bien préparés. C'est difficile d'investir si les chiffres ne sont pas préparés sérieusement,
- Ne pas présenter des plans fous et irréalistes. Ne pas surestimer les ventes et la croissance. Ne pas sous-estimer le cycle de vente,
- Augmenter la diversité des équipes et intégrer en particulier des personnes qui ont de l'expérience industrielle et qui connaissent le cycle de vente, améliorent le réseau et comprennent comment le succès peut être atteint.

## REPIC

Plate-forme interdépartementale créée par plusieurs offices fédéraux (SECO, DDC, OFEV, OFEN)  
Projets subventionnés : 2.2 millions en 2018

### Public cible

Organisation suisse, en phase pré-commerciale.

Entreprises, institutions académiques, société civile, en partenariat avec des organisations dans les pays cibles.

### Type de financement

Max 50% des coûts du projet et au max CHF 150'000 de contribution par REPIC.

### Pour en savoir plus

Deux phases: esquisse et requête.

[www.repic.ch](http://www.repic.ch)

### Objectifs et positionnement

Transfert de savoir et de technologie dans le but de développer les énergies renouvelables, l'efficacité énergétique et l'efficacité de l'utilisation des ressources dans les pays en développement et en transition.

### 3 conseils aux startups

- Penser besoins marchés: identifier la demande et bien l'étudier avant de déposer le projet,
- Avoir les bons partenaires: notamment en termes de connaissance du contexte local. Les porteurs de projets ont tendance à vouloir le faire seul. Attention au côté idéaliste,
- Penser business model: attention notamment au fait que grand marché ne veut pas dire place pour tout le monde et anticiper la phase de multiplication et s'y préparer.

## Les limites de certains programmes

Des interviews avec des startups ont permis de mettre en évidence les limites de certains programmes, d'identifier des conseils pour les porteurs de projets (voir les **interviews** à la fin de l'article), ainsi que les souhaits des startups.

### 1. Obtenir des fonds supplémentaires

Être plus généreux avec les startups, par exemple en augmentant le pourcentage de soutien, ou encore en offrant plus de garanties financières est une demande récurrente. Limiter les risques pour les partenaires et les investisseurs fait partie des idées que les startups

mettent régulièrement en avant et souhaiteraient voir se développer. Le processus proposé par la fondation pour le climat est cité en exemple, il est simple, rapide et a moins de contraintes administratives.

La difficulté de trouver des fonds pour compléter le pourcentage, souvent minoritaire, que l'État peut financer est problématique. La mise en place d'initiatives permettant de mettre en relation les startups avec des partenaires ou des clients ou de faire monter en compétences les porteurs de projet dans le domaine de la vente, seraient potentiellement d'autres moyens pour les aider.

De manière générale, il semble manquer d'initiatives qui permettent de financer la phase de croissance (entre seed et EBITDA positif),

comme le fait le Fonds de technologie. Peut-être que les options suivantes pourraient être intéressantes :

- Proposer des soutiens en plusieurs phases successives,
- Offrir une garantie pour les clients des startups, qui se demandent souvent ce qu'ils vont faire si la startup ne peut tenir ses engagements sur le long terme.

Malgré l'aide de coachs, certaines startups regrettent également la complexité et la multiplication des programmes, et soulèvent le besoin de pouvoir être guidées pour s'y retrouver et ne pas perdre trop de temps. Un téléphone au responsable du programme permet souvent, et de manière rapide, de vérifier si le projet proposé est adapté au programme spécifique.

### 2. Aller au-delà du high-tech

Les programmes de soutien sont particulièrement tournés vers les solutions « high-tech » ou technologique, et il est plus difficile pour des projets « low-tech » d'accéder à des fonds. Or, nous avons certainement besoin des deux types d'innovation pour concrétiser la transition vers une économie durable. Les startups émettent donc la proposition d'avoir plus de programmes comme REPIC (au niveau des types de projets et critères utilisés).

### 3. Acquérir les bonnes compétences

Être proche du marché est un critère de réussite important. De leur propre aveu, les startups sont plutôt concentrées sur la technique et dépensent généralement peu d'argent pour faire du marketing professionnel ou gagner en visibilité. Les compétences dans le domaine de la vente, dans le développement d'affaires ou dans l'exploration du marché sont identifiées comme manquantes.

En termes d'acquisition de compétences, trouver des talents est également un défi récurrent. Les startups déplorent le manque d'opportunités pour rencontrer leurs futurs employés. La déclinaison dans plusieurs régions d'un programme comme «Future preneurship» ([www.futurepreneurship.info](http://www.futurepreneurship.info)) pourrait être intéressante.

## Conclusion

On retiendra au final que les programmes existants sont pertinents et bien perçus. La culture du risque et de l'entrepreneuriat manque toutefois pour valoriser économiquement et socialement les innombrables innovations développées dans le pays et multiplier les projets de qualité. Il est bien sûr toujours possible d'ajouter des programmes supplémentaires, de mieux guider les startups ou de leur octroyer plus facilement plus de fonds. Il semblerait toutefois que les vrais leviers sur lesquels travailler sont plutôt de l'ordre des compétences à acquérir et à développer (connaissance des industries, vente, marketing, réseautage) et d'une culture entrepreneuriale à renforcer.

## 7 startups du domaine des cleantech

Partagent leurs expériences  
et leurs conseils pour aider les entrepreneurs

### Aurora's Grid

Dr. Dimitri Torregrossa  
Fondateur et CEO  
www.aurorasgrid.com

**Programme de soutien :**  
Projet pilote et de démonstration de l'OFEN

#### En quelques mots, quelle est l'activité de votre entreprise ?

Nous avons développé un logiciel de gestion de l'utilisation des batteries au lithium capable d'allonger la durée de vie des batteries jusqu'à 40%.

#### Quelles expériences positives souhaiteriez-vous partager à propos du programme ?

Nous avons pu tester notre produit dans le cadre d'un projet pilote soutenu par l'OFEN. Le retour est totalement positif. Ils sont à l'écoute et en ce qui concerne les compétences métiers (stockage de l'énergie) ils sont au courant des tendances et sujets de recherche au niveau international. Fondamentalement, le programme nous a amené un soutien financier et de la visibilité.

#### Quels ont été les aspects plus négatifs (par exemple, trop de travail administratif, attentes déçues...)?

Même si le reporting n'est pas négligeable, nous avons jugé qu'il n'y avait pas trop de travail administratif, nous avons peu de remarques négatives. Pour les projets pilotes avec des startups, il faudrait augmenter le pourcentage de soutien (80%-100%). Quand nous n'avons pas testé

le produit, et c'est l'objectif dans un projet pilote, il est très difficile de trouver le co-financement nécessaire.

#### Quels sont les conseils que vous pourriez donner aux autres startups intéressées par le programme ?

Si votre produit est bien dans la transition énergétique, alors il faut solliciter l'aide de l'OFEN. Mais n'oubliez pas il vous faudra de toute façon un partenariat industriel !<sup>1</sup>

### eSMART

Fabrizio Lo Conte  
Co-Fondateur et CEO  
www.myesmart.com

**Programme de soutien :**  
Fonds de technologie

#### En quelques mots, quelle est l'activité de votre entreprise ?

ESMART développe des solutions de gestion d'immeuble afin de créer des logements durables et connectés accessibles à tous. Notre produit s'occupe de toutes la partie technique du logement: contrôle d'accès, gestion de la température ambiante, relevé d'énergie, gestion de façade.

Le système permet à l'habitant d'augmenter son confort tout en comprenant comment il consomme de l'énergie. L'écran du visiophone lui permet de suivre en temps réel sa consommation d'énergie, lui offre des conseils et lui permet de régler par exemple des modes de température éco.

#### Quelles expériences positives souhaiteriez-vous partager à propos du programme ?

Nous avons réalisé une demande de soutien auprès du Fonds de technologie lors de notre expansion en Suisse alémanique.

<sup>1</sup> Note des auteurs : pour un projet P+D de l'OFEN, il est nécessaire d'avoir sondé le marché, mais pas d'avoir un partenaire industriel. En outre, la startup est déjà un partenaire industriel, c'est surtout le co-financement et une vision pour le développement qui sont importants. Pour un projet de démonstrateur ou phare, le partenaire industriel est plus important.

L'expérience positive que nous avons vécue se situe lors de la phase de «due diligence» lorsque nous avons établi l'impact positif de nos solutions sur les émissions de CO<sub>2</sub>.

Le Fonds de technologie est venu avec des questions pertinentes qui nous ont permis de creuser certains aspects de notre produit. Outre le financement apporté, il a aussi donné de la crédibilité à notre offre/produit, et permis de rassurer certains de nos clients.

#### Quels ont été les aspects plus négatifs (par exemple, trop de travail administratif, attentes déçues...)?

Le reporting trimestriel dans un format propre au Fonds de technologie est clairement l'aspect négatif. Cela nous demande de ressaisir dans un format différent et propre au programme nos chiffres chaque trimestre. L'équipe qui s'occupe du suivi est par contre compréhensive et disponible, ce qui rend cette tâche administrative moins rébarbative.

#### Quels sont les conseils que vous pourriez donner aux autres startups intéressées par le programme ?

N'essayez pas d'aller voir des banques sans avoir le soutien du programme. Ces dernières ont un esprit entrepreneurial modéré et vous n'obtiendrez pas de financements sans ce cautionnement. N'hésitez pas à postuler, c'est un excellent outil de financement, avec une équipe rapide et efficace qui traite les dossiers. Le suivi, bien que très cadré, est proportionné par rapport aux fonds reçus.

### reCIRCLE

Jeannette Morath  
Managing Director chez reCIRCLE AG  
www.recircle.ch

**Programme de soutien :**  
OFEV promotion des technologies environnementales

#### En quelques mots, quelle est l'activité de votre entreprise ?

ReCIRCLE est un système de mise à disposition de conteneurs pour menus, réutilisables, qui fonctionnent de Genève à St-Gall, de Bâle à Bellinzone. Nous proposons

nos produits aux restaurants, traiteurs ou brasseries qui proposent des plats à emporter. Pour augmenter le plaisir gustatif et pour diminuer le gaspillage de ressources et le littering.

[Quelles expériences positives souhaiteriez-vous partager à propos du programme ?](#)

Sans ce programme reCIRCLE n'existerait pas car notre startup n'aurait jamais pu tester son innovation, mais surtout, elle n'aurait jamais eu le courage de se lancer dans l'aventure. ReCIRCLE a reçu en prêt un montant de CHF 150'000 qui lui a permis de développer son produit phare, le reCIRCLE BOX, qui devait répondre aux prescriptions d'hygiène suisses et européennes.

Les programmes de soutien sont particulièrement tournés vers les solutions «high-tech» et il est malheureusement difficile, pour des projets «Low tech» d'accéder à des fonds et des investisseurs.

Cette aide a été globalement très positive puisqu'elle a permis à reCIRCLE d'aller de l'avant, de crédibiliser son projet et ses activités, mais elle lui a surtout permis d'aller chercher des fonds complémentaires auprès d'autres investisseurs, comme une caisse de pension ou la Fondation Suisse pour le Climat.

[Quels ont été les aspects plus négatifs \(par exemple, trop de travail administratif, attentes déçues...\)?](#)

Au terme de cette étude, ce montant doit maintenant être remboursé, même si l'entreprise n'est à ce jour pas encore rentable, ce qui crée un certain stress.

reCIRCLE a été dirigée vers le fonds de technologie, mais après une attente de 6 mois et un préavis positif, les conditions exigées par le fond étaient trop importantes et contraignantes. Cela nous a fait perdre un temps précieux.

[Quels sont les conseils que vous pourriez donner aux autres startups intéressées par le programme ?](#)

Le programme de l'OFEV est un très bon outil et il est utile et je recommande vivement à toute personne intéressée à déposer une demande.

## Ennos AG

Urs Heierli

Ph.D economics msd consulting GmbH  
(markets, sustainability and development)

www.ennos.ch

Programme de soutien :  
REPIC

[En quelques mots, quelle est l'activité de votre entreprise ?](#)

Nous avons développé une petite pompe solaire très efficace «the sunlight pump». Nous avons également créé l'association à but non-lucratif SOPAS (Solar Pump Association Switzerland) pour mener des projets de coopération. Le projet que nous avons avec le programme REPIC est géré par SOPAS. C'est un projet de recherche appliqué pour utiliser notre pompe solaire en combinaison avec des pompes manuelles.

Nous avons un premier prototype qui est en test au Bénin et d'autres sont prévus dans d'autres pays africains.

[Quelles expériences positives souhaiteriez-vous partager à propos du programme ?](#)

Nous apprécions beaucoup les compétences de REPIC au niveau de la gestion des projets et des défis que nous rencontrons sur le terrain. Plus particulièrement, la réalité du terrain nous donne des retours qui nous obligent à modifier notre approche. Nous apprécions également la flexibilité dont REPIC fait preuve lorsque nous devons adapter le projet.

Nous avons apprécié leurs compétences, mais la contribution financière a, bien sûr, été absolument cruciale. Une startup a toujours besoin de fonds pour passer la vallée de la mort (aussi appelée valley of tears), qui est toujours beaucoup plus longue qu'anticipée. C'est encore plus vrai pour une entreprise «sociale». Et la vente de pompes solaires innovantes n'est pas facile, surtout lorsque les bénéficiaires sont de petits agriculteurs ou des projets d'approvisionnement en eau potable.

[Quels ont été les aspects plus négatifs \(par exemple, trop de travail administratif, attentes déçues...\)?](#)

Il y a bien sûr du travail administratif, mais le fait qu'il soit possible de proposer une idée dans un dossier préliminaire et ensuite travailler sur le dossier complet en intégrant les commentaires de l'équipe de REPIC, avec leur aide, est une très bonne procédure<sup>1</sup>.

Les projets sont généralement des petits projets (jusqu'à 150k) et cette limite est ok et utile, surtout pour tester de nouvelles choses. La contrepartie que la startup doit mettre (ou trouver auprès de fonds privés) est un défi. Les startups ont déjà beaucoup de contraintes financières.

[Quels sont les conseils que vous pourriez donner aux autres startups intéressées par le programme ?](#)

Il faut avoir une idée très précise de ce que l'on veut faire pour faire une bonne proposition qui aura une chance d'être acceptée.

## LEDCity

Patrick Deuss

CEO

ledcity.ch

Programme de soutien :  
Projet pilote et de démonstration de l'OFEN  
Fonds de technologie

[En quelques mots, quelle est l'activité de votre entreprise ?](#)

Nous vendons un système d'éclairage plug and play qui permet de réduire la consommation de 90%. LEDCity développe de nouvelles sources lumineuses innovantes pour réduire la consommation d'énergie dans le monde entier.

[Quelles expériences positives souhaiteriez-vous partager à propos des programmes ?](#)

Pour le programme de l'OFEN, le soutien financier a permis d'engager du personnel. Le lien avec les médias

(recommandation auprès de journalistes), les conseils proposés par le programme et le suivi régulier ont également été très appréciés. Le fonds de technologie propose un suivi qui est aussi utile, mais ils sont moins présents que l'OFEN dans le cadre d'un projet phare. Le soutien nous offre actuellement une certaine garantie qui est très utile.

[Quels ont été les aspects plus négatifs \(par exemple, trop de travail administratif, attentes déçues...\)?](#)

Pour le Fonds technologie, cela a pris beaucoup de temps, même si nos documents ont été fournis rapidement. Nous aurions dû plus anticiper et prévoir plus de temps. A l'OFEN, il nous a fallu plusieurs tentatives pour obtenir un soutien. La création d'une startup ne semblait pas être un élément si important et nous n'étions pas sûr si une startup pouvait soumettre un projet phare.

[Quels sont les conseils que vous pourriez donner aux autres startups intéressées par les programmes ?](#)

Pour les projets phare de l'OFEN :

N'abandonnez pas, essayez plusieurs fois et modifiez votre projet si nécessaire. Envoyez une proposition de projet en amont pour clarifier les chances de succès et améliorer votre projet avant de déposer une demande définitive.

Fonds de technologie :

- Commencez plus tôt et planifiez le soutien pour une période plus longue,
- Il faut avoir des fonds propres suffisants et bien planifier par rapport à sa situation, car autrement cela ne vaut pas la peine par rapport à l'effort.

<sup>1</sup> Ce type de procédure est en vigueur dans la plupart des programmes (notamment P+D de l'OFEN), ce qui fait gagner du temps à tout le monde et améliore la qualité des dossiers.

### eCarUp

Fabian Trinkler  
web.ecarup.com

Programme de soutien :  
Fonds de technologie

#### En quelques mots, quelle est l'activité de votre entreprise ?

ECarUp est un système simple et économique de gestion des stations de recharge. Avec notre solution, nos clients peuvent offrir leurs bornes de recharge à leur environnement privé, leurs employés, leurs clients, mais aussi aux conducteurs de voitures électriques extérieures aux conditions et aux horaires qu'ils décident de spécifier. Le système eCarUp fonctionne avec tous les systèmes de bornes.

#### Quelles expériences positives souhaiteriez-vous partager à propos du programme ?

Les informations qui sont fournies sur le site web sont bonnes et décrivent bien les mesures à prendre avant de faire une demande. Le Fonds de technologie permet d'avoir accès à des financements qu'il est parfois difficile d'obtenir autrement. Le rapport entre financement et effort à fournir est bon. Nous avons commencé le processus suffisamment tôt pour que l'argent soit là lorsque nous en avons eu besoin et le timing annoncé par le Fonds a été bien respecté. Avec la garantie du Fonds, nous avons pu facilement obtenir un prêt de la banque, à de bonnes conditions.

#### Quels ont été les aspects plus négatifs (par exemple, trop de travail administratif, attentes déçues...)?

L'effort administratif initial ne doit pas être sous-estimé, mais il est raisonnable. De même, le reporting pourrait être plus simple, mais c'est supportable.

#### Quels sont les conseils que vous pourriez donner aux autres startups intéressées par le programme ?

Commencez le processus assez tôt et informez-vous le plus en amont possible. Il faut avoir une bonne visibilité sur le risque de surendettement et y trouver des solutions. Dans tous les cas, essayez, vous n'avez rien à perdre et recevrez des informations pertinentes en retour.

### Cormo

Stefan Grass  
CEO  
www.cormo.ch

Programme de soutien :  
Fonds de technologie,

OFEV promotion des technologies environnementales

#### En quelques mots, quelle est l'activité de votre entreprise ?

CORMO développe des processus de valorisation de la paille de maïs. La paille est utilisée pour produire des substituts à la tourbe, ainsi qu'un superabsorbant naturel, qui est utilisé dans plusieurs applications. CORMO est un fournisseur de technologie. CORMO se développe maintenant à l'étranger, aux Etats-Unis, ainsi qu'en Inde, où la paille de maïs est souvent simplement brûlée.

#### Quelles expériences positives souhaiteriez-vous partager à propos des programmes ?

Il n'est pas facile d'obtenir des prêts en tant que startup. Le Fonds de technologie nous a permis d'avoir accès à un prêt de CHF 400'000. Le processus pour l'obtenir était plutôt bien. Il pourrait ceci dit y avoir des possibilités de deuxième tranche, car l'entreprise a maintenant besoin de plus d'argent pour se développer à l'étranger.

Pour le projet de ferme propre (élimination de l'ammoniac émis par les étables d'animaux de rente), l'OFEV a payé les dépenses de recherche des partenaires universitaires et les partenaires économiques ont complété avec à peu près le même montant. Le démarrage a été positif et le soutien a été facile à obtenir, mais le montant demandé était insuffisant par rapport à l'ampleur du projet.

#### Quels ont été les aspects plus négatifs (par exemple, trop de travail administratif, attentes déçues...)?

CORMO est en mode remboursement maintenant, après avoir été parmi les premiers en 2015 à obtenir un prêt. C'est un gros effort à faire, d'autant plus que nous avons finalement eu besoin de plus d'argent pour nous développer à l'étranger. Intérêts, honoraires, audit, reporting

représentent un effort permanent et assez important par rapport à la somme obtenue.

Les activités en Suisse peuvent être soutenues, mais la technologie doit pouvoir être utilisée dans le monde entier. Les dépenses d'expansion doivent être prises en compte.

Pour le projet de Ferme propre (élimination de l'ammoniac émis par les étables d'animaux de rente), bien que le financement ait été clair, et que la certification ait été payée, la certification n'a pas été obtenue, ce qui pose un problème pour la société. Le travail a apporté de nouvelles idées, mais l'objectif principal n'a pas été atteint.

#### Quels sont les conseils que vous pourriez donner aux autres startups intéressées par le programme ?

Il faut être conscient que le risque reste toujours à l'entrepreneur, la pression demeure, il faut en être conscient et gérer le risque avec précaution. On a tendance à vouloir trop de financement et à être poussé dans quelque chose qui signifie alors trop d'efforts par rapport à l'argent reçu.

En prenant plus de risques au départ, et en travaillant plus, il y a moins besoin de financement externe privé et vous pouvez garder plus d'actions de la société. C'est aussi un avantage des soutiens publics, qui sont généralement soit à fonds perdus, soit sous la forme d'un prêt. Cela permettra d'attirer plus facilement un investisseur plus important, plus tard.

Les financements européens sont beaucoup plus compliqués à obtenir. Ces projets prennent également potentiellement beaucoup de temps et je conseille d'être très prudent à leur sujet.