

Innosuisse

Holistic Analysis of the Innosuisse Start-up Training Programme

Management Summary – Français



econcept AG
Gerechtigkeitsgasse 20
CH-8002 Zürich



Strategos SA
Rue Marterey 1
1005 Lausanne



Austrian Institute of Tech-
nology GmbH
Giefinggasse 4
A-1210 Wien

The responsibility for this project towards the client lay with econcept AG.

econcept AG

Ethan Gertel, MA of International Political Economy
Katharina Brandenberger, Dr. phil., MA in Political Science
Julie Agosti, MSc Conflict Resolution and Governance
Linda Mülli, Dr. phil., MA in History

Barbara Haering, Prof. Dr. sc. nat. ETH, Dr. h. c. sc. pol.

AIT

Karl-Heinz Leitner, Prof. Dr. rer. soc. oec.
Georg Zahradnik, Mag. rer. soc. oec.
Sabine Neuberger, Ph.D. Business Economics, Dipl. Ing.

Strategos

Sandra With, MPA Harvard, lic. oec. HSG VWL

Management Summary

Objectif de l'analyse holistique du programme Innosuisse Start-up Training

L'objectif de l'analyse holistique était d'évaluer les effets et la pertinence du programme Innosuisse Start-up Training (le programme) et de soutenir ainsi Innosuisse dans le développement du programme en vue d'une offre axée sur les besoins et l'avenir, sur l'efficacité et complémentarité, tout en respectant les principes de subsidiarité et en permettant des synergies avec d'autres offres de soutien d'Innosuisse. L'analyse s'est déroulée en trois parties :

- Évaluation du programme en termes de sensibilisation et de formation
- Identification des besoins et des tendances en matière de formation à l'entrepreneuriat
- Benchmarking national et international du programme

Conception du projet en bref

Le projet a débuté par des réunions de démarrage avec Innosuisse et par un premier aperçu des documents et des données existants. Cela a permis d'élaborer le concept détaillé. Sur cette base une analyse holistique a permis d'évaluer les effets et la pertinence du programme, de recenser les besoins et les tendances en matière de formation à l'entrepreneuriat et d'élaborer des comparaisons nationales et internationales. L'évaluation comprenait des interviews d'experts, un vaste sondage en ligne, des interviews biographiques approfondies ainsi que des analyses nationales et internationales. La dernière phase du projet a été consacrée à la synthèse des résultats en vue d'une vision globale. Un atelier avec le groupe d'accompagnement a permis une réflexion sur les résultats de l'évaluation et les développements futur du programme.

Évaluation du programme

L'analyse aboutit à une évaluation positive du programme. Les résultats soulignent la grande réputation du programme, tant auprès des anciens participant-e-s que des expert-e-s nationaux et internationaux. Le programme est devenu un pilier important de l'encouragement diversifié des start-ups par Innosuisse et est bien intégré dans l'écosystème national des start-ups. En tant qu'offre de formation à l'échelle de toute la Suisse, le programme constitue une référence nationale. En outre, son ancrage dans les systèmes universitaires régionaux garantit que des aspects spécifiques des écosystèmes régionaux sont abordés. Le programme sert également de plate-forme et a donc un impact sur les offres de formation d'autres prestataires. En même temps, l'approche nationale peut être renforcée par de multiples expériences, également en ce qui concerne d'autres instruments de promotion d'Innosuisse.

Recommandations

Le succès et la réputation peuvent servir de points de départ pour de nouveaux développements du programme.

Développer une stratégie nationale pour la formation des start-ups : grâce à son expérience et à sa position de leader du marché dans le soutien aux start-ups basées sur la science, à sa forte implication dans les écosystèmes de start-ups en Suisse, Innosuisse est prédestinée à collecter et à échanger les bonnes pratiques en matière de formation des start-ups et à mettre en réseau les formateurs et les coachs. Le développement d'une stratégie nationale pour la formation des start-ups pourrait ouvrir la porte à un partage de ces expériences avec d'autres pays et en plus soutenir la promotion de l'écosystème suisse des start-ups au-delà de la Suisse. Une collaboration avec Swissnex pourrait être intéressante à cet égard.

Maintenir un programme complet et ciblé : le programme est bien structuré et complet. La structure modulaire s'est avérée efficace et devrait être maintenue. La couverture de toutes les phases du développement d'une start-up est une particularité du programme qui n'est guère fournie par d'autres offres. Les formations sont la clé de l'acquisition de connaissances, de compétences et de savoir-faire en matière de règles commerciales et de marché. Les groupes interdisciplinaires, l'échange entre pairs et l'apprentissage par des coachs sont des éléments essentiels et devraient également être maintenus. Il serait utile d'envisager des possibilités de coaching supplémentaires dans le module 2. Des cours spécifiques aux secteurs industriels ont déjà été introduits dans les modules 3 et 4 à la demande des personnes interrogées.

Élargir les groupes cibles : Le développement d'une stratégie nationale pour les formations aux start-ups pourrait également servir à redéfinir les groupes cibles du programme – tout en conservant l'accent sur les start-ups basées sur la science et la technologie. Outre les diplômé-e-s des EPF et des universités, qui prédominent, les diplômé-e-s des hautes écoles spécialisées (HES) deviennent de plus en plus intéressants en tant que groupe cible, car leurs projets de recherche sont orientés vers les applications. Cela impliquerait toutefois un repositionnement dans le profil des HES, car la promotion de l'entrepreneuriat n'a pas été définie par la politique comme l'un de leurs objectifs spécifiques. En outre, différents résultats d'évaluation conduisent à la conclusion que « le plus tôt sera le mieux » – tant en ce qui concerne l'âge des participant-e-s à la formation que le stade de développement de la création d'entreprise. S'adresser aux gymnasiens-ennes nécessite toutefois d'autres approches que le programme d'Innosuisse basé sur la science.

Les femmes sont sous-représentées dans le domaine de la création d'entreprise. En raison d'aspects socioculturels, elles se sentent moins concernées et moins bien accueillies dans le monde de la création d'entreprise ainsi que dans les cours de formation. Ils ont tendance à sous-estimer leur potentiel, elles sont moins sûres d'elles et en même temps plus conscientes des risques et plus averses aux risques. Dans l'optique de renforcer l'entrepreneuriat, la création d'entreprises et la croissance économique en Suisse, leur potentiel doit

être mieux exploité par le biais du coaching, de la formation, de la mise en réseau et de modèles de rôle.

Durabilité et entrepreneuriat social : devenir entrepreneur(e) ou soutenir financièrement une start-up est un moyen efficace de faire bouger les choses. La promotion d'attitudes entrepreneuriales a donc un impact social au-delà de l'écosystème des start-ups, surtout si la durabilité dans son sens large n'est pas seulement considérée comme un défi, mais aussi comme un important domaine de croissance. Innosuisse pourrait ainsi suivre plus activement les tendances et les évolutions en matière de durabilité, d'entrepreneuriat social et de responsabilité sociale – comme cela est également observé dans le contexte de l'UE et stimulé par les ODD de l'ONU.

Maintenir une responsabilité commune pour le programme : nous recommandons de maintenir la répartition établie des responsabilités du programme national et des responsabilités opérationnelles des prestataires régionaux intégrés dans le système suisse des hautes écoles – et de baser cette coopération sur une stratégie nationale pour les formations aux start-ups. Un abandon de l'approche actuelle pourrait donc entraîner la perte à la fois de l'étalon de qualité national et de la possibilité d'apprendre des particularités régionales. Afin de renforcer la diversité au sein des start-ups, il convient d'envisager des possibilités d'intégrer des prestataires plus diversifiés, y compris de petite taille.

Renforcer les possibilités de coaching : les résultats de l'analyse indiquent un intérêt particulier et un besoin supplémentaire de possibilités de coaching. Compte tenu de la structure du programme, le module 2 se prête particulièrement bien à cet effet. Les participants au module 2 ont déjà une idée de projet de base, mais ils ont besoin d'une réflexion précoce de la réalité et de conseils spécifiques pour faire avancer leur projet avec succès. En outre, davantage de coachings au sein des modules, ou du moins la mise en réseau des participants avec d'autres offres de coaching, pourraient combler le fossé entre le module 4 et la phase ultérieure des processus de financement.

«Digital is here to stay», mais les contacts directs restent importants : sur la base de l'expérience acquise lors de la pandémie du Covid-19, nous recommandons de renforcer les outils didactiques numériques, tout en laissant suffisamment de place aux interactions directes. Les contacts directs entre pairs et avec des entrepreneurs expérimentés pendant les formations en présentiel restent essentiels pour identifier rapidement les réalités économiques, trouver des partenaires commerciaux potentiels, construire des réseaux et être confronté à un environnement entrepreneurial.

Synergies avec d'autres offres d'Innosuisse : Innosuisse dispose d'une offre complète et cohérente de services de soutien aux start-ups. Si certaines synergies entre ces offres sont déjà exploitées, il existe encore un potentiel pour le faire de manière plus stratégique et plus efficace. En outre, le soutien d'Innosuisse aux start-ups devrait se traduire par un marketing proactif et complet. Cela aiderait les prestataires à promouvoir les instruments d'Innosuisse de manière ciblée et pas seulement comme des offres parmi d'autres. En même temps, cela pourrait améliorer l'expérience des participant-e-s en les sensibilisant à Innosuisse et à ses multiples offres de soutien.