

SEMAINE MONDIALE DE L'ENTREPRENEURIAT

L'innovation des PME soutenue par la Confédération



Jonathan Bertolaccini, Project manager à l'UNIGE.

En tant que nouveau partenaire de la Semaine mondiale de l'entrepreneuriat, la CCIG a accueilli un séminaire expliquant la contribution d'Innosuisse.

Quand on est un entrepreneur ambitieux, il manque hélas souvent un financement pour concrétiser une bonne idée ou développer un projet d'avenir. Pourtant les possibilités existent. « En Suisse, peu de PME savent qu'Innosuisse, agence de la Confédération pour l'encouragement à l'innovation, apporte un soutien à leur R&D. Cette prestation est trop souvent externalisée et non mise en commun avec les instituts de recherche et académique. Alors autant en profiter! », a déclaré en introduction **Alexandra Rys**, directrice communication de la CCIG.

Dans un processus classique d'innovation, on commence par identifier un problème avant de préparer une solution innovante qui comporte des risques dans sa faisabilité: « Elle peut échouer, mais si elle réussit, elle a un effet démultipliateur », souligne le **Dr Michel Deriaz**, de l'Information Science Institute. Puis, on crée un business model public-privé. Enfin, on rencontre les partenaires. Parmi les projets soutenus actuellement figure une solution aux files d'attente. Reprenant la queueing theory, l'innovation consiste à créer, grâce au machine learning, un système de visualisation en temps réel sur son smartphone. Tant les aéroports de Genève que les HUG se sont déjà montrés intéressés.

Chèque et projet à distinguer
« Rien qu'en 2018, 150 millions de francs étaient à disposition dans

l'enveloppe d'Innosuisse, pour 488 demandes formulées » a précisé **Jonathan Bertolaccini** de l'UNIGE. On doit distinguer le **chèque innovation**, assorti d'un subside de 15 000 francs pour l'organe de recherche, du **projet innovation**, avant prototypage. Pour rappel, la CTI, structure antérieure à Innosuisse, faisait des versements larges et souvent peu efficaces dans le suivi.

Propriété intellectuelle en jeu

À son tour, **Matthias Kuhn**, associé aux transferts de technologie d'Unitec, a évoqué les nombreux obstacles, prises de risque, manque de main-d'œuvre qualifiée et lourdeurs réglementaires auxquels s'expose une entreprise. L'aspect juridique est évidemment essentiel, en particulier sur la propriété intellectuelle. « Il faut laisser du temps à un industriel pour déposer son brevet », relève **Charlyne Gaydier-Rabe**, juriste à Unitec. Il faut aussi fixer, voire négocier, des contrats de recherche et des clauses de garantie. Selon les cas, la propriété reste entre les mains de l'Université, donnant lieu à des publications publiques, mais elle peut aussi être cédée à l'entreprise. **Tobias Kuster**, directeur de la startup Labsis S.à r.l., a témoigné de la bonne expérience qu'il a eue avec Innosuisse.

À l'heure des questions, il a été précisé que le financement d'Innosuisse restait pleinement en Suisse et avait pour but d'obtenir des résultats commerciaux concrets pour les parties en présence. Une approche qui le différencie du programme-cadre européen H2020, plus lourd et complexe (voir aussi le CCIGinfo no 7 - 2017). ■

COMMERCE INTERNATIONAL

La nouvelle « Route des Indes »

La CCIG poursuit sa série de **Market focus**. Le dernier événement, mené en collaboration avec Euro Alliance SA, a fait salle comble, le 4 décembre dernier. Il présentait les opportunités d'innovation entre l'Inde et la Suisse.

« L'Inde est non seulement l'un des pays les plus prometteurs au monde, c'est déjà l'un des principaux partenaires commerciaux de la Suisse », s'est réjoui **Vincent Subilia**, directeur général de la CCIG. « Notre pays est en plein essor, les autorités favorisent les projets innovants et les échanges avec les entreprises étrangères », a poursuivi **Sibi George**, ambassadeur d'Inde en Suisse. Son tissu économique se compose de 54 % d'activités de tertiaire, de 30 % de secondaire et de 16 % de primaire.

Santé et technologie mises en avant

« L'Inde est la 6^e puissance industrielle mondiale, elle a sur son sol 30 licornes innovantes », a indiqué **Ashwin Merchant**, de T&A Consulting. Il a énuméré une série d'incitations gouvernementales, telles que des taxes d'encouragement. Conséquence de ce boom: d'ici à 2030, la classe moyenne indienne s'élargira. « Il existe beaucoup d'innovations disruptives qui attendent d'être financées et accompagnées », a complété **Rakshit Mehta**, président et directeur général d'Euro Alliance, structure basée en Suisse qui favorise l'accès aux marchés émergents par des projets innovants.

Parmi les domaines les plus prometteurs, deux axes se dégagent: les



De gauche à droite: Vanessa Candeias (World Economic Forum), Vincent Subilia (CCIG), Dr. Mayur Dixit (Euro Alliance SA), Sibi George (ambassade d'Inde en Suisse), François Vassard (Yucca Solutions SA), Rakshit Mehta (Euro Alliance SA), Richard Fritsch (Swiss Indian Chamber of Commerce), Seema Bhardwaj (Rödl & Partner) et Dr. Piyush Singh (ambassade d'Inde en Suisse).

medtech et la santé, ainsi que la blockchain, l'intelligence artificielle et la cybersécurité. « En matière médicale, les maladies à traiter offrent un potentiel immense, qu'il s'agisse de la collecte de données médicales, de l'enregistrement numérique des patients et de la certification de documents officiels, a indiqué le Dr. Mayur Dixit, responsable marketing pour les medtech d'Euro Alliance. Quant aux technologies, elles sont promises à un développement rapide, disposant d'une multitude d'experts et d'un milliard d'internautes directs ».

Retour d'expériences fructueuses

S'en est suivi un panel avec plusieurs représentants d'entreprises ou de l'Etat. « Le potentiel de l'économie indienne a permis de développer toute la gamme de nos prestations en conseil fiscal, juridique ou comptable », a expliqué **Seema Bhardwaj**, cheffe du bureau indien de Rödl & Partner. **Yucca Solutions SA**, quant à elle, est une entreprise digitale romande, disposant d'une antenne

de maintenance et de développement à Bangalore. Elle y fait travailler 130 ingénieurs qualifiés. « Mais ce n'est pas qu'une économie sur les frais qu'il faut voir, c'est surtout le sérieux et l'hospitalité de l'Inde », a déclaré son PDG **François Vassard**.

Vanessa Candeias, membre du comité exécutif du World Economic Forum, a cité trois types d'opportunités que les entrepreneurs suisses doivent saisir en Inde: la gestion croissante des données, le savoir-faire incomparable et le potentiel de développement du pays. « Le gouvernement indien incite à investir dans des projets qualitatifs », a fait remarquer **Dr. Piyush Singh**, responsable de la section commerciale de l'ambassade d'Inde en Suisse. « Investir là-bas n'est pas forcément évident au début, mais une fois son affaire installée, les avantages sont multiples, a encore relevé **Richard Fritsch**, vice-président de la Chambre de commerce Suisse-Inde. Et comme les liens binationaux sont favorables, autant en profiter ». ■

FORMATION

Pour rapprocher bénéfiques et droits humains

L'Université de Genève (UNIGE) a inauguré le 25 novembre dernier le Geneva Center for Business and Human Rights (GCBHR). C'est le premier centre pour les droits humains au sein d'une business school en Europe. Il travaille avec les entreprises afin d'identifier les modèles d'affaires alliant bénéfiques et respect des droits humains. Il offre aux entreprises un espace pour discuter des défis autour des droits humains et forme les dirigeants à intégrer des normes dans leur entreprise.

■ POUR EN SAVOIR PLUS: <https://tinyurl.com/ry3t5d8>

CCIG

Deux coups de pouce pour les Membres

La CCIG a conclu deux accords lui permettant d'offrir de nouvelles prestations gratuites à ses membres.

Grâce à la signature d'un « Memorandum of Understanding » avec la Haute école de gestion Genève (HEG-GE), les entreprises membres de la CCIG peuvent bénéficier d'une **aide gratuite pour explorer des marchés émergents**. Celle-ci est fournie sous la forme d'une étude préliminaire d'exploration d'un projet d'export.*

Quant à la signature d'un « Memorandum of Understanding » avec le Centre du Commerce international, il permet aux membres de la CCIG d'**accéder gratuitement aux outils d'analyse de marché du CCI**, ceci à l'aide d'un code (pour obtenir ce code, envoyer un mail à communication@ccig.ch).

* Pour en savoir plus, voir l'article dans le CCIGinfo no 11 - 2019