

Zeitschrift: Energieia : Newsletter de l'Office fédéral de l'énergie
Herausgeber: Office fédéral de l'énergie
Band: - (2017)
Heft: 3

Artikel: Succès de la numérisation
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-681980>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 05.02.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

SUCCÈS DE LA NUMÉRISATION

Nombre de jeunes entreprises veulent conquérir le marché grâce à des solutions et des prestations numériques. Les défis sont particulièrement grands pour les start-up du secteur de l'énergie et des cleantech.

Selon le Global Innovation Index, la Suisse fait encore partie des nations leaders en matière d'innovation. Après 2014, la Suisse en 2016 occupe à nouveau le premier rang (www.globalinnovationindex.org), surpassant ainsi des pays comme les Etats-Unis, la Grande-Bretagne, la Suède, la Finlande et Singapour. Les 12'000 entreprises nouvellement créées chaque année en moyenne en Suisse témoignent de cette forte capacité d'innovation.

Dans le cadre du «Swiss Entrepreneurial Ecosystem Report 2015/1016», les chercheurs de l'Université de Saint-Gall ont étudié le paysage des start-up en Suisse et constaté que plus de 50% de ces start-up se trouvaient dans les cantons de Zurich (32%) et de Vaud (19%), suivis par Bâle (9,7%), Genève (8%) et Berne (5%). Si ces jeunes entreprises ne réalisent pas toutes une percée sur le marché grâce à leurs idées, 50% d'entre elles existent encore cinq ans après leur fondation. Entre 2010

et 2013, en moyenne 7900 jeunes entreprises ont fait faillite.

Domination des TIC

De nombreuses start-up se créent dans les secteurs information/communication et sciences de la vie (biotech, pharma, medtech). Selon le «Swiss Entrepreneurial Ecosystem Report 2015/1016», 30% des start-up sont dans la branche information/communication et 19% dans les sciences de la vie. En raison de la forte présence de l'industrie pharmaceutique à Bâle, un grand nombre de start-up sont issues de ce secteur (40%). Nombreuses sont les start-up de la branche information/communication implantées dans les cantons de Vaud (30%) et de Zurich (33%), ce qui s'explique par la proximité de l'EPF de Zurich et de l'EPF de Lausanne ainsi que par le nombre d'entreprises informatiques dans ces cantons.

Start-up dans les domaines cleantech

Une étude approfondie de l'ensemble des start-up révèle que la recherche de solutions numériques est souvent la clé du succès des jeunes entreprises du secteur énergétique. «Les profonds changements sur les marchés énergétiques créent des opportunités pour les nouvelles entreprises et les nouveaux produits. La numérisation n'en est qu'à ses débuts dans le domaine de l'énergie qui se caractérise par des infrastructures durables et des cycles d'investissement longs», explique Josef Känzig, spécialiste Cleantech à l'Office fédéral de l'énergie.

Les start-up du secteur énergétique ont des défis à relever différents de celles d'autres branches. La preuve en est l'étude de l'Université des sciences appliquées de

Zurich (ZHAW). Elle s'appuie sur une enquête menée auprès de 93 start-up (42 du secteur de l'énergie et des cleantech, 51 d'autres secteurs), y compris la Dokspot GmbH (voir interview p. 15). L'étude montre que les défis externes sont différents et que les start-up énergétiques sont confrontées à des coûts de développement plus élevés, à un environnement prudent et peu enclin au risque, et à des conditions politiques générales incertaines.

Soutien de la Confédération

«Nos expériences avec les start-up énergétiques concordent avec les résultats de l'étude», déclare Josef Känzig. En principe, les conditions-cadres pour les start-up sont bonnes. Compte tenu des infrastructures durables des réseaux énergétiques, les innovations performantes nécessitent parfois plusieurs décennies de recherche et de développement. Et Josef Känzig d'ajouter: «Cette échéance est difficilement compatible avec les exigences de rendement à court ou moyen terme des investisseurs privés.»

C'est pourquoi la Commission pour la technologie et l'innovation (CTI), l'Office fédéral de l'énergie et l'Office fédéral de l'environnement soutiennent les start-up par diverses mesures (voir encadré). «Dès que le modèle économique est opérationnel chez les premiers clients, les start-up prometteuses trouvent généralement des financements privés adéquats en Suisse», précise Josef Känzig. Mais c'est souvent une démarche de longue haleine. (his)

Promotion des start-up du domaine de l'énergie

Les jeunes entreprises peuvent s'adresser à différents services pour solliciter une aide. L'Office fédéral de l'énergie soutient financièrement les projets pilotes et de démonstration, et le Fonds de technologie (www.technologiefonds.ch) offre des conditions préférentielles pour les prêts. Pour un aperçu, consultez le site internet www.ofen.admin.ch/startup ou le rapport «Offres de promotion de l'innovation énergétique en Suisse destinées aux sociétés et instituts de recherche suisses» (www.bfe.admin.ch/wtt).

No doubt: Product instructions will become digital



Hans Strobel lors de la remise du Prix Impact Hub Fellowship Energy-Cleantech 2016
(Source: OFEN)

INTERVIEW DE HANS STROBEL, DIRECTEUR DE DOKSPOT

Les modes d'emploi atterrissent souvent dans la poubelle sans avoir été consultés, malgré les précieuses informations qu'ils contiennent. Le principal objectif de l'entreprise Dokspot est d'intégrer à une base de données des versions électroniques de ce type de documents. Elle vise en premier lieu la branche européenne de la technique médicale qui compte quelque 25'000 entreprises qui approvisionnent 7000 hôpitaux et neuf millions de médecins et produisent des notices explicatives représentant 8000 à 12'000 tonnes de papier et coûtant 100 millions d'euros.

Monsieur Strobel, comment se porte votre start-up?

Dokspot a été fondée en juin 2014 à Zurich en tant que Sàrl. Depuis l'été 2015, nous disposons de la première version de la plateforme grâce à laquelle nous avons acquis nos premiers clients sur notre marché cible, à savoir l'industrie de la technique médicale, et accumulé de précieuses expériences. Les résultats de ces expériences sont actuellement intégrés à la deuxième version de Dokspot. Dans le cadre d'un projet de la CTI, nous développons en collaboration avec la ZHAW un système novateur visant à assurer l'intégrité des données.

Quels sont les défis auxquels vous êtes confronté?

En tant que fournisseur d'une prestation innovante, notre principal défi consiste à trouver des clients avec lesquels collaborer et à les inciter à fournir des ressources à intégrer. Dans une start-up, il est certes important d'avoir de bonnes idées, mais je trouve plus important encore d'être capable de persuader les clients potentiels que nous sommes, en tant qu'entreprise, en mesure de concrétiser un bon projet de manière durable. Il faut inspirer confiance, ce qui ne se fait pas du jour au lendemain.

Est-ce que vos expériences concordent avec les résultats de l'étude de la ZHAW (cf. p. 14)?

Nous avons effectivement fait des expériences analogues en ce qui concerne la difficulté de mobiliser des ressources pour la concrétisation des prestations Dokspot et la difficulté de choisir un modèle d'entreprise, par exemple. La recherche d'investisseurs a volontairement été repoussée à une date ultérieure; nous attendons d'avoir suffisamment de clients.

Que vous a apporté le gain de l'Impact Hub Fellowship Energy-Cleantech 2016?

Ce type de concours est toujours une bonne chose. La participation nous a été

profitable à plus d'un titre. Le travail intensif en amont nous a aidés à améliorer notre portrait et notre argumentaire. La personne qui nous a coachés lors de cette étape nous a notamment été très utile par ses conseils et ses critiques constructives. La publicité consécutive au gain du concours nous permet en outre d'aller de l'avant: elle nous apporte de nouveaux clients et accroît notre crédibilité sur le marché.

Que pensez-vous du contexte dans lequel évoluent les start-up cleantech en Suisse?

Il est à mon avis bon. Il y a des concours conçus avec professionnalisme tels que l'Energy CleanTech Fellowship qui soutiennent les créateurs de start-up et, plus important encore, qui les confortent dans leur projet. Je trouve aussi très utile les organisations infrastructurelles telles que l'Impact Hub qui permettent aux personnes partageant les mêmes intérêts de se rencontrer et d'obtenir des conseils et des informations sur un grand nombre de sujets. La CTI, qui est à l'origine de notre collaboration avec la ZHAW, mérite également d'être mentionnée.

P.-S.: Pour lire l'interview dans son intégralité: www.energieaplus.com/category/energeia.