

# DÉCRYPTAGE

LE COCKPIT DE L'ÉCONOMIE NATIONALE ET INTERNATIONALE

## Où va l'argent des startups?

**PAR FABRICE DELAYE** Après deux années successives de levées de fonds à un milliard par les startups suisses, cet argent retourne-t-il dans l'économie locale? Et si oui, comment? Enquête



L'impact principal? La création d'emplois, comme ici Green Motion pour des personnes en situation de handicap.

PHOTO: GREEN MOTION

**P**RÈS D'UN MILLIARD en 2016 et autant en 2017. Le temps n'est plus où les montants levés par les startups suisses demeuraient minimes en comparaison internationale. On peut certes faire mieux, mais des levées de fonds de 400 millions par an doivent commencer à se voir dans des cantons comme Vaud ou Zurich?

Dans des parkings publics de Rolle, Nyon ou Martigny, pour les plus récents, le traçage en vert de certaines places signalent en tout cas clairement une nouvelle infrastructure. Et elle est déployée dans l'ensemble du pays par une startup sans investissement de la collectivité. Il s'agit des bornes de recharge pour voitures électriques de Green Motion.

### De nouvelles infrastructures

Au départ, l'entreprise créée en 2009 était purement technologique. Elle avait développé et commercialisait une gamme de bornes de recharge. Elle le fait toujours mais, pour financer son développement, Green Motion a aussi cédé en 2016 pour 25 millions de francs une part minoritaire au groupe chinois Zhongding. Au bénéfice d'une licence exclusive, ce dernier produit et équipe la Chine avec déjà 20 000 bornes. Ce cash venu de Chine, le CEO François Randin a décidé, lui, de l'investir dans un autre projet devenu une seconde entreprise, Evpass. Il équipe à ses frais la Suisse de stations de recharge publiques (800 installées) et tisse des partenariats avec des électriciens afin d'y vendre du courant.

Dans un registre parallèle, Younergy finance la transition énergétique en prenant à sa charge les frais d'installation de panneaux solaires. L'entreprise vend ensuite un abonnement, mais le courant reste 15% moins cher que celui du marché.

Financé au départ par des prix comme Venture Kick, ce modèle d'affaires s'appuie désormais sur des crédits de la Banque Alternative. En évitant aux consommateurs finaux

d'avoir à investir, il a permis le déploiement de 9000 m<sup>2</sup> de panneaux auxquels vont s'ajouter 12 000 m<sup>2</sup> cette année.

De la même manière, Involi – avec ses microtours pour sécuriser les drones dans le ciel à basse altitude – ou Heliot – avec son réseau bas débit pour l'internet des objets – s'apprennent à créer des infrastructures, certes pas gratuites, mais qui ont quand même un impact économique plus large car, précisément, elles sont structurantes. Idem pour certaines technologies biomédicales.

### La «job machine» des scale-up

Bien sûr, le déploiement de telles infrastructures par des startups reste exceptionnel. Le canal le plus direct par lequel les fonds levés et les revenus des startups reviennent dans l'économie passe par la création d'emplois. Et, au-delà, par celle des emplois induits. La fameuse règle un emploi chez Microsoft en crée sept dans l'économie autour de son siège a été revisitée récemment par le professeur Enrico Moretti, de Berkeley. Lui estime que chaque job fortement qualifié en suscite cinq.

De ce point de vue, les locaux pleins à craquer de Flyability au Flon à Lausanne, les deux étages occupés par les 95 employés de MindMaze dans l'ancienne tour de Philip Morris au centre-ville ou les 100 collaborateurs de Nexthink à Malley rendent visibles les créations d'emplois massives que commencent à produire certaines de ces startups rebaptisées scale-up dans le canton de Vaud. Au total, on parle de plus d'un millier de jobs vaudois aujourd'hui. Etant donné que le budget de ces entreprises part pour 60 à 80% en salaire, ce n'est pas négligeable.

Avec 123 personnes chez senseFly, 104 chez Pix4D, 42 chez Abionic, 46 chez NetGuardians à Yverdon... les scale-up du canton de Vaud sont déjà des employeurs significatifs (localement, on ne parle ici que des jobs créés en Suisse et de contrats longue durée). Et elles vont le devenir plus

**POUR CES STARTUPS,  
REBAPTISÉES SCALE-UP,  
ON PARLE AU TOTAL  
DE PLUS D'UN MILLIER  
DE JOBS VAUDOIS  
AUJOURD'HUI**



**Nexthink compte 300 collaborateurs, dont 100 travaillent à Malley-Centre à Lausanne.**

encore. MindMaze et Pix4D pensent monter respectivement à 130 et 150 personnes d'ici à un an, Abionic entre 80 et 100, BestMile s'appête à passer de 34 à 50, DEPSys de 19 à 30 et Nexthink d'un total de 300 à 380... Or, ces employés paient leurs impôts en Suisse, y cotisent et y dépensent. Et de manière toujours plus significative.

A leurs débuts, les startuppeurs sont, en effet, généralement frugaux quant à leur salaire. «Je viens d'investir dans une entreprise dont le CEO a 38 ans et deux enfants et un salaire de 44 000 francs par année», explique un investisseur de la place. «C'est souvent de 3000 à 4000 francs pendant la phase seed», confirme le directeur d'Innovaud, Patrick Barbey. Certains, comme Raphaël Gindrat ou Anne Koymans, cofondateurs de BestMile, ne se sont carrément pas versés de salaire les deux premières années, se finançant grâce à des jobs à temps partiel. Fondateur de Batmaid (qui a créé 20 emplois CDI en Suisse depuis trois ans auxquels s'ajoutent 1000 professionnels du ménage déclarés par la plateforme), Eric Laudet considère que «les fondateurs ne devraient pas percevoir de salaire lors de la première année et un minimum la deuxième. Sans sacrifice, ça marche rarement.»

Toutefois, au fur et à mesure des tours de financement, leur rémunération augmente pour s'aligner sur les prix du marché. «Les investisseurs ne veulent pas que l'entrepreneur soit distrait par des





**Chez Flyability, les locaux du Flon à Lausanne sont pleins à craquer.**

problèmes d'argent», explique Raphaël Gindrat. Du côté des employés, la rémunération sous forme de stock-options (de futures actions) reste difficile en Suisse. Elle est taxée immédiatement en tant que fortune en fonction de rulings fiscaux longs à obtenir. Difficile donc de diminuer les charges salariales par ce biais.

Chez Batmaid, Eric Laudet évoque des salaires de l'ordre de 6000 francs par mois (en CDI) après trois ans d'existence. D'autres startups sont cependant confrontées à la nécessité d'embaucher des talents pointus. Dans celles où il y a beaucoup d'ingénieurs, comme Pix4D ou Depsys, on parle de rémunération moyenne allant de 89 100 francs par an à 110 000 francs. De manière générale, sauf au début, ces entreprises versent des salaires au prix du marché.

Les cas des scale-up du canton de Vaud ne représentent naturellement pas toute la réalité de l'écosystème startup en Suisse romande. Mais à Genève aussi quelques-unes commencent à atteindre une masse salariale significative avec une centaine d'emplois chez Solar Source, environ 80 chez Selexis, 57 chez IDQuantique, qui envisage de doubler ce chiffre d'ici à trois ans... A Neuchâtel, Fribourg et en Valais, les grosses créations d'emplois sont plus rares. Dans le premier cas, l'effectif de Bity atteint 25 personnes, dans le second celui de BComp se monte à douze. En Valais, l'effectif d'Eversys approche rapidement de la centaine.

Toutes les startups n'atteignent non plus pas cette taille. «En moyenne, on arrive à 10 emplois par startup après sept à dix ans», explique Jean-Philippe Lallement, directeur de l'Innovation Park de l'EPFL où 3000 emplois au total ont été

créés. Les 59 startups abritées par les six incubateurs de la Fondation The Ark emploient, de leur côté, près de 300 personnes. Mais Frédéric Bagnoud, secrétaire général de la Fondation The Ark qui opère ces sites, précise que «si l'on compte les sociétés qui sont nées sur un site technologique et qui n'y sont plus car elles ont besoin d'espace, on est à 1000 emplois». A Genève, on trouve une approximation de la situation au travers des deux incubateurs que sont Fongit et Ecllosion. Le premier a accueilli une centaine d'entreprises en vingt ans, dont 60 actuellement qui emploient 250 personnes. Le second a incubé 26 startups depuis 2004 qui ont créé un total de 120 emplois.

### **90% de la valeur ajoutée en Suisse**

Paradoxalement, en dépit des discours sur l'importance des startups pour l'économie, il reste difficile d'être plus précis. Faute de définition légale des startups en Suisse, l'Office fédéral de la statistique se garde de toute évaluation. La meilleure approximation de leur impact macroéconomique se trouve probablement dans l'étude rendue publique en novembre 2017 par l'analyste écossais Biggar Economics. Il a évalué la contribution économique globale du domaine des Ecoles polytechniques, soit les deux écoles de Lausanne et Zurich, le Paul Scherrer Institute, l'institut de recherche sur les matériaux, EMPA et ceux liés à l'environnement, WSL et Eawag.

En 2016, il y avait ainsi 659 startups issues du domaine des EPF en activité employant 6604 personnes et générant un chiffre d'affaires consolidé de 1,6 milliard de francs. Au total, avec les salaires payés et la sous-traitance, Biggar estime à

2,1 milliards de francs la valeur ajoutée générée par ces startups. Et à 21 614 les jobs indirects supplémentaires. Les auteurs relèvent que 90% de la valeur ajoutée générée par ces startups reste en Suisse.

Ces chiffres sont cohérents avec une analyse parue en janvier 2015 de l'ETH Zurich. A partir d'un échantillon de 122 spin-off nés entre 1979 et 2013 (toujours en activité, indépendants et ayant répondu à son questionnaire), elle estime que 2500 jobs avaient été créés à la fin de 2013 (3500 en extrapolant les startups qui n'avaient pas répondu). Les revenus de celles-là atteignaient 585 millions de francs pour l'année 2013. En moyenne, cela faisait une vingtaine d'emplois créés par spin-off. Toutefois, on constate une accélération depuis 2008, le nombre de jobs créés par les startups de cet échantillon est passé de 150 par an alors à 600 en 2013.

A l'EPFL, Hervé Leuret s'est livré à une analyse comparable en février de l'année dernière. Il en ressort une estimation de 2315 jobs créés par les spin-off du campus depuis 1994 (deux sont plus anciens et sans compter Logitech) auxquels s'en ajoutent 400 par les startups non issues de l'école installées dans l'Innovation Park. Enfin, en dix ans, le programme Venture Kick a soutenu 522 startups qui employaient à la fin de l'année dernière 4748 personnes.

### **Préférence locale assumée**

L'argent des startups revient aussi par le biais de la sous-traitance. Faute de la moindre étude à ce sujet, on en est réduit aux coups de sonde. Ils pointent vers un fort recours à la sous-traitance locale. «Nous avons une politique de préférence locale assumée. Aussi, environ 80% des fonds sont réinjectés dans l'économie suisse», explique Nicolas Durand, CEO d'Abionic.

Sans être toujours aussi affirmatif – la proximité compte aussi – ce sont des proportions que l'on retrouve souvent. «En matière de sous-traitance, nous estimons à 80% ce qui est réinjecté en



La startup lausannoise MindMaze, leader en neurosciences, aura bientôt 130 employés.

Suisse», témoigne Michael de Vivo, CEO de DEPSys, un chiffre comparable à celui donné par Pix4D. Chez le développeur de logiciels fribourgeois Dootix, le CEO, Jean Respen, estime que 70% des dépenses de l'entreprise se font auprès de fournisseurs locaux. En chiffres absolus, ce n'est pas forcément énorme quand la startup est petite, 120 000 à 150 000 francs par an, par exemple, pour Gene Predictis qui emploie 9 personnes.

Mais dès qu'elle s'étoffe, l'impact augmente: 4 millions par an en sous-traitance locale chez senseFly, par exemple. Même dans une entreprise logicielle comme NetGuardians, le CEO Raffael Maio estime entre 1,2 et 1,5 million ce que l'entreprise dépense annuellement auprès de fournisseurs locaux. «Un autre signe que ces startups font appel aux compétences locales est que certains services se spécialisent», relève Patrick Barbey. Il cite l'exemple d'études d'avocats positionnées dans le conseil aux startups comme Id est Avocats, CPV Partners ou HDC Legal.

En matière immobilière, l'empreinte économique des startups devient aussi visible. D'abord, même lorsqu'elles sont dans des incubateurs, tout n'est pas gratuit. Certes, c'est le cas à La Forge de l'EPFL (sur sélection). Mais c'est 150 francs par mois et par mètre carré (charges comprises) au Garage, l'incubateur réservé aux spin-off de l'école, et 413 francs par mois et mètre carré dans l'Innovation Park. Elles bénéficient de services gratuits ou discounts dans ces

structures. «Moins de 10% des fonds levés par nos startups sont consacrés aux services administratifs, explique Antonio Gambardella, directeur de Fongit. Un chiffre qui serait probablement deux fois plus élevé sans le support de Fongit, du Canton et d'InnoSuisse.»

### Une empreinte immobilière visible

Reste qu'après ces phases d'incubation qui oscillent entre trois et huit ans (sept ans en moyenne à l'Innovation Park), ces startups prennent des bails commerciaux normaux avec parfois des surfaces conséquentes comme les 5000 m<sup>2</sup> de senseFly. Abionic vient de passer de 750 à 1750 m<sup>2</sup> au Biopôle. «Nous avons triplé notre espace lors des deux dernières années. Nous risquons encore de doubler d'ici à l'année prochaine», explique Michael de Vivo chez DEPSys (300 m<sup>2</sup>).

De son côté, NetGuardians vient de déménager dans de nouveaux bureaux de 650 m<sup>2</sup>, contre 200 précédemment. A Saint-Sulpice, Sophia Genetics occupe 1000 m<sup>2</sup> et de même ID Quantique à Genève, avec là aussi un doublement envisagé dans les trois ans. Quant à Batmaid, après deux ans passés dans le salon d'un des fondateurs, elle occupe des bureaux de 350 m<sup>2</sup> chez Gotham, nouvel espace de coworking de Lausanne (2500 m<sup>2</sup> aujourd'hui, 40 000 dans deux ans!).

L'impact immobilier de Batmaid a aussi pris une voie originale. «Nous louons un appartement de quatre chambres près de la gare pour héberger confortablement nos stagiaires suisses allemands qui rentrent chez eux le week-end», révèle Eric Laudet. Si les exemples de tels «coliving spaces» sont encore rares, les startups ont un impact du point de vue de l'hôtellerie (et transports)... Par exemple, NetGuardians, qui invite ses clients à venir se former à Yverdon, a dépensé 60 000 francs en nuitées en 2017. Pour les mêmes raisons de formation, Pix4D estime 300 nuitées dans la région l'an dernier. Il n'y a naturellement aucune

statistique, mais quand on additionne, cela finit par faire des dizaines de milliers de visiteurs «startups» en Suisse romande. Rien que Sophia Genetics en reçoit entre 1500 et 2000 par an.

### Le parent pauvre de la finance

Pour les politiques, l'impact économique le plus visible serait toutefois qu'après avoir embauché, créé des bureaux, des infrastructures et des emplois, les startups se mettent à créer des usines. Force est de reconnaître que là c'est le désert, même si, selon Patrick Barbey, quelques oasis se dessinent. Il cite les exemples de L.E.S.S. avec ses fibres lumineuses nanoactives et de Swissto12 et ses composants imprimés en 3D pour le spatial.

Certes, le numérique ne suppose pas d'atelier. Mais les startups romandes orientées B2B sont nombreuses dans le hardware. Là, le retour qui s'esquisse passe par la régénération d'industries existantes avec les innovations des startups. Par exemple, le fabricant de connecteurs de précision et de câblage LEMO collabore avec la startup de robotique Rovenso. «Nous créons le système nerveux et sanguin des robots de demain afin de les rendre plus performants», explique Thomas Estier, cofondateur de Rovenso.

En définitive, là où l'argent des startups revient le moins, c'est dans la finance. La difficulté à lever des fonds tant que ces entreprises ne dégagent pas de cash-flow positif laisse des traces. Rares sont celles qui disent avoir obtenu une ligne de crédit, même si le groupe Credit Suisse se distingue avec par exemple 500 000 francs avancés à Batmaid (et son chiffre d'affaires qui dépasse le million par mois). Cela conduit nombre de startuppeurs à trouver des capitaux

à l'étranger. Pas grave, puisque cet argent s'investit finalement largement dans l'économie locale. Sauf que, dans le cas des startups, les plus gros retours financiers seront obtenus au moment des exits. Or, cet argent-là, lui, il s'en ira. ■

«EN MATIÈRE DE SOUS-TRAITANCE, NOUS ESTIMONS À 80% CE QUI EST RÉINJECTÉ EN SUISSE», TÉMOIGNE LE CEO DE DEPSYS