



Message sur la promotion économique pour les années 2020 à 2023

Exemples de projets

Février 2019



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Département fédéral de l'économie,
de la formation et de la recherche DEFR
Secrétariat d'Etat à l'économie SECO
Direction de la promotion économique



CONTENU

Editorial	3
Politique PME	4-8
Forum PME	4
Réduction des coûts de réglementation touchant au droit des sociétés	
Portail PME www.pme.admin.ch	5
Le portail PME permet aux entreprises de gagner du temps	
EasyGov.swiss	6
Créer son entreprise en toute simplicité grâce à EasyGov.swiss	
Cautionnement pour les PME	7
Des crédits bancaires pour les PME grâce au cautionnement	
Allègements fiscaux dans le cadre de la politique régionale	8
Création de nouveaux emplois dans les régions structurellement faibles	
Politique du tourisme	9-14
Encouragement de l'innovation, de la collaboration et de la professionnalisation dans le domaine du tourisme (Innotour)	9-10
Premium Swiss Family Hotels	9
Ticino Ticket	10
Suisse Tourisme	11-12
Grand Tour de Suisse	11
Content Hub et plateforme en ligne MySwitzerland	12
Société Suisse de Crédit Hôtelier (SCH)	13-14
La renaissance d'un hôtel Art Nouveau	13
Reprendre son destin en mains – les Hôtels des Cinq 4000	14
Politique régionale et d'organisation du territoire	15-20
Développement et aménagement du site de Gebenloo-Tüfi	15
Projet Interreg micelab:bodensee	16
Liaison entre les domaines skiables d'Arosa et de Lenzerheide	17
Commercialisation des fraiseuses BRC à l'échelle internationale	18
SMAC: production entièrement automatisée de pièces	19
Partir en exploration avec Totemi	20
Promotion des exportations / Promotion de la place économique	21-26
Promotion des exportations	21-22
La Conditoria – la plus petite tourte aux noix des Grisons du monde	21
Schmid energy solutions – l'énergie-bois pour le marché mondial	22
Assurance suisse contre les risques à l'exportation (SERV)	23-24
M&L Consulting / savoir-faire suisse pour une brasserie mexicaine	23
Nexiot révolutionne la technologie des capteurs dans le transport des marchandises	24
Promotion de la place économique	25-26
Business Navigator Switzerland – des informations sur mesure générées en quelques clics	25
Xapo – une entreprise de blockchain mise sur la Suisse	26



Editorial

Chère Lectrice, Cher Lecteur,

La Suisse et ses régions sont une place économique attrayante pour les entrepreneurs. Ceci n'est pas une évidence, mais le résultat, entre autres, d'une politique économique équilibrée et tournée vers l'avenir.

La Direction de la promotion économique est un élément central de la politique économique de la Confédération. Elle contribue à créer de bonnes conditions-cadres pour les entreprises et, par ses instruments, encourage l'action économique et l'initiative privée.

Cette brochure présente une sélection de projets et d'initiatives qui ont été soutenus par les instruments de la promotion économique. Je vous souhaite une bonne lecture.

Dr. Eric Jakob

Ambassadeur, chef de la Direction de la promotion économique



Forum PME

Réduction des coûts de réglementation touchant au droit des sociétés

Contexte / description du projet

La commission extraparlamentaire Forum PME s'est penchée, en mars 2018, sur un projet de mise en œuvre des recommandations du Forum mondial relatives à la transparence des personnes morales. Les mesures proposées dans ce projet ont été examinées par le Forum PME du point de vue des petites et moyennes entreprises. La commission a pour tâches de formuler, dans le cadre de procédures de consultation, des prises de position reflétant l'optique des PME et de proposer des simplifications afin de réduire autant que possible les charges administratives et coûts qui pèsent sur les entreprises en Suisse.

Objectifs

Le Forum PME a dans notre cas critiqué plusieurs des mesures proposées dans le projet mis en consultation, car elles auraient généré des coûts réglementaires trop importants. Les discussions menées au sein de la commission ont montré qu'ils sont évitables, sans pour autant remettre en question le but du projet ni l'adéquation de notre réglementation avec les standards internationaux requis.

Résultats / effets

Les recommandations formulées par le Forum PME ont entretemps, en grande partie, été prises en compte. Des mesures alternatives moins lourdes pour les entreprises figurent désormais dans le projet de loi. La version retravaillée du projet prévoit qu'elles n'auront pas à supporter de frais supplémentaires du fait de la conversion des actions au porteur en actions nominatives. Les entreprises ne devront plus, comme il était initialement prévu, obligatoirement adapter leurs statuts dans un délai impartit, mais pourront attendre une prochaine modification afin de les mettre à jour. L'adaptation obligatoire des statuts aurait sinon engendré des coûts liés à son instrumentation en la forme authentique et à son inscription au registre du commerce oscillant entre 900 et 1 200 francs par société. Le Forum PME a formulé ces dernières années, dans tous les domaines juridiques qui concernent les PME, plusieurs centaines de recommandations. Leur taux de prise en compte a atteint en moyenne 70 %. Les travaux de la commission ont ainsi contribué de façon notable à réduire les charges administratives en Suisse ou, en ce qui concerne les nouvelles réglementations, à freiner leur augmentation.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

Les entreprises concernées pourront, grâce aux solutions alternatives proposées, épargner au total plusieurs dizaines de millions de francs suisses. Les coûts de fonctionnement du Forum PME se montent à environ 25'000 francs par année.

Renseignements

Pascal Muller, secrétaire de la commission





Portail PME www.pme.admin.ch

Le portail PME permet aux entreprises de gagner du temps

Contexte / description du projet

Le portail PME est une plateforme d'information exploitée par le Secrétariat d'État à l'économie (SECO) qui renseigne les entreprises sur les thèmes les plus variés, indique les contacts spécialisés et publie une newsletter régulière. En tant que guichet unique pour toutes les questions ayant trait aux PME, le portail regroupe l'ensemble des services administratifs qui leur sont destinés. De plus, il fournit un large éventail d'informations, qui vont de la création d'entreprise à la succession, en passant par des précisions pratiques, des articles d'actualité, les modifications de loi et les procédures administratives en ligne. Créé en 2001, le portail PME est développé en continu. Il enregistre actuellement quelque 150 000 visites par mois et compte plus de 17 000 abonnés à sa newsletter.

Objectifs

Le portail PME sert de point de contact central aux entreprises et vise à leur fournir une réponse compréhensible à toutes les questions ayant trait aux prescriptions juridiques et administratives. Tous les services en ligne destinés aux PME à l'échelon fédéral ou cantonal sont disponibles sur le portail PME ou y sont intégrés progressivement. La mise en réseau avec d'autres portails internet est assurée, pour autant qu'elle soit utile au client.

Résultats / effets

Le portail PME compte actuellement plus de 37 000 utilisateurs par mois. Selon une enquête publiée le 15 novembre 2018 par l'Université de Saint-Gall, plus de 80 % d'entre eux sont satisfaits du choix des thèmes et de la conception du site. Les utilisateurs apprécient en particulier la fiabilité et le sérieux des informations, de même que la newsletter PME mensuelle consacrée à des sujets actuels. L'enquête montre également que le portail permet à environ 60 % des utilisateurs de réaliser des économies concrètes en termes de coûts et de temps. Rapportées au nombre d'utilisateurs, les économies réalisées par les entreprises suisses se chiffrent à au moins 38,4 millions de francs par an.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

Environ 1 million de francs par an.

Renseignements

Diobe Wyss, responsable de la communication en matière de cyberadministration pour les PME, secteur Politique PME, SECO





EasyGov.swiss

Créer son entreprise en toute simplicité grâce à EasyGov.swiss

Contexte / description du projet

Les formalités administratives donnent du fil à retordre aux PME : elles ralentissent les affaires quotidiennes, génèrent des coûts et mobilisent des ressources précieuses. C'est pourquoi le Secrétariat d'État à l'économie (SECO), en collaboration avec des représentants des cantons et des milieux économiques, a lancé en novembre 2017 EasyGov.swiss, le nouveau guichet en ligne destiné aux entreprises. EasyGov permet à ces dernières d'accéder à tout moment et en toute sécurité aux services administratifs via un guichet unique.

Pour évaluer si le portail en ligne a tenu ses promesses, le SECO a réalisé des entretiens avec des créateurs d'entreprises. Angelo Lauper a fait partie des personnes interviewées. En novembre 2017, ce jeune entrepreneur a fondé Lauper Bauen+Brandschutz à Guin (FR) sur EasyGov et a complété toutes les démarches administratives depuis la plateforme.

Objectifs

En s'appuyant sur l'expérience positive vécue par Angelo Lauper lors de la création de son entreprise sur EasyGov, l'objectif est de montrer la plus-value offerte par la plateforme, de renforcer la confiance dans ce nouveau service de la Confédération et de la promouvoir auprès des entreprises.

Résultats / impact

EasyGov permet de faciliter les échanges avec les autorités: les entreprises peuvent utiliser un seul compte, avec une interface standardisée, pour toutes les démarches administratives proposées, que ce soit à l'échelon fédéral, cantonal ou communal. Les données demandées régulièrement, comme le numéro du registre du commerce ou l'adresse, ne doivent être saisies qu'une fois.

Les entreprises peuvent ainsi se consacrer pleinement à leur métier.

Angelo Lauper n'a eu besoin que d'une vingtaine de minutes pour chaque démarche administrative, un gain de temps qu'il a jugé énorme par rapport à sa première création d'entreprise. Il a salué le caractère convivial d'EasyGov et a estimé que la plateforme était également adaptée aux entreprises ayant peu d'expérience avec les technologies numériques.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

Env. 2-3 millions de francs par an.

Renseignements

Diobe Wyss, responsable de la communication cyberadministration pour les PME, secteur Politique PME, SECO

easygov

Le portail en ligne pour les entreprises
www.easygov.swiss



Le cautionnement pour les PME

Des crédits bancaires pour les PME grâce au cautionnement

Contexte / description du projet

L'existence de Xocolatl Sàrl dans sa forme actuelle est en partie due à la SAFFA, Société coopérative de cautionnement pour les femmes entrepreneures. Cette dernière a soutenu le plan d'exploitation et a fourni un cautionnement pour s'assurer que l'entreprise reçoive un crédit bancaire. En 2005, Mme Gnädinger a pu réaliser à Bâle l'idée qu'elle s'était faite de sa propre entreprise de spécialités de chocolat. L'idée lui est venue lorsqu'elle a lu un article de l'écrivain et journaliste suisse Max Küng. Dans cet article, Küng parle de magasins vendant du chocolat composé à 100 % de cacao.

La Xocolatl Sàrl vend du chocolat produit de manière éthique et sociale. Plus de 500 produits chocolâtés différents, tous sans additifs et provenant d'un commerce éthico-socialement correct, sont en vente dans le magasin. Cela inclut également une propre gamme de produits, très populaire auprès des clients. Les affaires vont si bien que Mme Gnädinger a ouvert un nouveau magasin plus grand et avec un café-bar intégré. Ce projet a également bénéficié d'un cautionnement de la SAFFA.

Objectifs

Création de la Xocolatl Sàrl et garantie du capital de départ par le biais d'un cautionnement.

Résultats / effets

Grâce au cautionnement Xocolatl Sàrl a pu obtenir un crédit bancaire de 40 000 francs, nécessaire en tant que capital de départ pour l'exploitation du magasin. Entre-temps, le crédit a été remboursé dans sa totalité.

Un deuxième cautionnement de 170 000 francs a été accordé pour financer le nouveau magasin, plus grand et avec un café-bar intégré. A ce jour, Xocolatl Sàrl a remboursé environ 90 % du prêt. Le nombre d'employés est passé de 1 à 7.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

Aucun coût direct. La Confédération accorde une aide financière aux organisations de cautionnement et couvre 65 % de leur risque de perte.

Au total, la Confédération dépense environ 6 à 7 millions de francs par année pour le système de cautionnement pour les PME.

Renseignements

Maren Gnädinger, Xocolatl Sàrl, Bâle, propriétaire et directrice

Andrea Theunert, Société coopérative de cautionnement SAFFA, Bâle, directrice

Samuel Turcati, SECO, Berne, Secteur Politique PME





Allègements fiscaux dans le cadre de la politique régionale

Création de nouveaux emplois dans les régions structurellement faibles

Contexte / description du projet

En fondant l'atelier de tissage Berlinger en 1865 à Ganterschwil (SG), Johann Georg Berlinger a créé une entreprise dont le succès ne s'est jamais démenti. Depuis cette date, l'entreprise familiale vieille de plus de 150 ans s'est transformée pour devenir une entreprise technologique qui s'est diversifiée. En 2008, elle a été reprise par la sixième génération.

Aujourd'hui, le groupe Berlinger est actif dans trois principaux domaines : les appareils de surveillance électronique de la température pour le transport ou le stockage de marchandises, les kits de contrôle antidopage et la fabrication de produits spécifiques pour ses clients.

Le groupe Berlinger possède un bâtiment principal et louait en plus une halle de production. Comme cette dernière commençait toutefois à devenir trop petite, et dans la perspective de sa stratégie d'expansion, l'entreprise a acheté cette halle et construit un autre bâtiment. Ce projet prévoyait des investissements à hauteur de quelque 7,8 millions de francs, le maintien des 34 emplois existants et la création de 30 autres emplois.

Bütschwil-Ganterschwil fait partie des 30 centres régionaux structurellement faibles de Suisse.

Objectifs

- Avec cette restructuration, Berlinger & Co. AG entend conquérir de nouveaux marchés avec de nouveaux produits dans les domaines de la surveillance électronique des températures, des outils permettant de contrôler le dopage et des offres spécialisées. À cet effet, la société a racheté la halle de production et construit un bâtiment supplémentaire.
- Outre le maintien de 34 emplois, 30 nouveaux postes doivent être créés.

Résultats / effets

- L'achat de la halle de production et la construction en 2014/2015 du nouveau bâtiment ont coûté 10,7 millions de francs.
- À la fin de 2017, l'entreprise de Ganterschwil employait 70 personnes et avait donc dépassé l'objectif de 64 postes.
- En 2016, Berlinger a reçu le Prix SVC pour la Suisse orientale. Avec ce prix, le Swiss Venture Club récompense l'entrepreneuriat dans les sept régions économiques suisses.

Coûts / financement / contribution de la Confédération

La Confédération a accordé à l'entreprise un allègement fiscal partiel de 80 % sur 10 ans. Elle l'a donc soutenue à hauteur de 752 francs par an et par emploi créé.

Renseignements

M. Daniel Schwyter, Berlinger & Co. AG
M. Martin Godel, Responsable politique PME,
SECO





Encouragement de l'innovation, de la coopération et de la professionnalisation dans le domaine du tourisme (Innotour)

Premium Swiss Family Hotels

Contexte / description du projet

Créée en été 2015, la coopérative Premium Swiss Family Hotels (PSFH) rassemble actuellement neuf établissements hôteliers dans le but d'assurer conjointement leur promotion.

Vision : PSFH réunit des hôtels et résidences de Suisse adaptés aux familles sous une coopérative faitière partageant le même logo. Tous les établissements partenaires répondent à des normes de qualité très élevées. L'accent est mis sur des vacances familiales avec un accueil de qualité pour les enfants, qui répond à des critères très stricts. En séjournant dans les hôtels affiliés, les familles passent des vacances en toute tranquillité grâce à une stratégie d'offres ingénieuse.

Les établissements de PSFH s'appuient sur le fait que les familles sont de bons ambassadeurs pour le tourisme et que les enfants sont les clients de demain.

Objectifs

Se spécialiser dans la part croissante que représentent les familles et accroître la diversité et la qualité des offres. Le budget marketing est principalement investi pour faire connaître la coopérative et, ce faisant, générer davantage de nuitées. Enfin, il s'agit de développer des coopérations avec d'autres partenaires.

Résultats / effets

Le projet montre de manière exemplaire comment des prestataires touristiques d'un segment spécifique peuvent unir leurs forces et commercialiser ensemble une vaste palette d'offres de qualité. Selon Sylvia Bärtschi, membre de la direction, la coopération au sein de PSFH a pris son essor notamment grâce au soutien d'Innotour. Les contributions ont permis, d'une part, d'intensifier sa mise en œuvre et, d'autre part, de réaliser des sous-projets en vue de renforcer l'organisation et de développer la coopération.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

Les promoteurs du projet estiment que la réalisation de celui-ci occasionnera un coût total de l'ordre de 2,3 millions de francs. Innotour soutient la mise en place de la coopération durant la période 2016 à 2018 avec un montant d'environ 340 000 francs.

Renseignements

Premium Swiss Family Hotels, c/o Cabalzar Projekte, Helen Paganini, Gäuggelistrasse 6, CH-7000 Coire, info@psfh.ch





Encouragement de l'innovation, de la collaboration et de la professionnalisation dans le domaine du tourisme (Innotour)

Ticino Ticket

Contexte / description du projet

Tous les touristes séjournant dans un hôtel, un camping ou une auberge de jeunesse reçoivent une carte journalière pour les transports publics d'une valeur d'une cinquantaine de francs. La carte est valable dans tout le canton pour la durée du séjour (du jour d'arrivée au soir du départ).

Pour réaliser le Ticino Ticket, 2 départements cantonaux (finances et économie, développement du territoire), 12 entreprises de transport, 5 organisations touristiques (Ticino Turismo et les 4 organisations régionales), 3 associations professionnelles (hotelleriesuisse Ticino, GastroTicino et Campeggi Ticinesi) et 4 partenaires (la communauté tarifaire de transports publics, les CFF, Car postal et BancaStato) ont été associés au projet. 44 attractions touristiques ayant des arrangements spéciaux et plus de 460 offres d'hébergement sont intégrées. Ticino Ticket est un projet modèle qui n'aurait pas vu le jour sans l'association d'une multitude de partenaires.

Objectifs

Le projet a pour objectif premier de donner une nouvelle impulsion au tourisme tessinois. Par ailleurs, il permet d'améliorer les liaisons entre les centres et les vallées. Grâce à une gestion de projet novatrice et à l'utilisation de la technologie développée avec la Ticino Discovery Card (carte touristique), il sera possible de collecter et d'exploiter les données des touristes.

Résultats / effets

Grâce à l'introduction du Ticino Ticket, les transports en commun sont nettement plus utilisés. Il a en outre été possible de démontrer que le nombre de visiteurs a augmenté dans des régions moins connues, qui n'attiraient guère les touristes auparavant.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

Le coût total du projet avoisine les 6 millions de francs. Innotour soutient le projet à hauteur d'environ 250 000 francs.

Renseignements

Ticino Turismo, Via C. Ghiringhelli 7, CP 1441,
6501 Bellinzona, info@ticino.ch
<http://www.ticino.ch/fr/ticket.html>,
tél. : +41 (0)91 825 70 56





Suisse Tourisme

Grand Tour de Suisse

Contexte / description du projet

Le Grand Tour de Suisse (GTdS) est un circuit touristique de 1600 km à travers la Suisse. Il permet de découvrir de nombreuses curiosités, recommande des excursions et emprunte des tronçons qui traversent les plus beaux paysages de Suisse. L'itinéraire, en forme de boucle, met en avant les atouts du tourisme suisse. S'il est adapté à quasiment tous les moyens de locomotion, il s'adresse avant tout aux individus motorisés du fait de sa longueur et des zones périphériques qu'il traverse. Le projet est porté par l'Association Grand Tour de Suisse et Suisse Tourisme, mais aussi par des organisations touristiques et des prestataires des régions et destinations suisses.

Objectifs

- Profiler la Suisse comme destination pour les voyages individuels sur le marché du touring mondial.
- Faire en sorte que 50 % des touristes visitant la Suisse connaissent le produit GTdS d'ici à 2025.
- Faire en sorte que le GTdS compte parmi les 5 principaux circuits touristiques du monde.
- Promouvoir la demande pour les zones urbaines, rurales et de montagne.
- Prolonger le séjour des touristes visitant la Suisse en associant plusieurs régions, destinations et hauts lieux.

Résultats / effets

- Une enquête est réalisée auprès des voyageurs tous les deux ans (2017, 2019, 2021) sur 20 sites de passage du GTdS (notoriété du GTdS en 2017 : 38 % ; objectif 2019 : 40 %).
- Recensement régulier des offres de tour-opérateurs sous le titre GTdS.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

- Financement initial par la Confédération (Innotour) à hauteur de 382 500 francs (répartis en 3 versements de 2014 à 2016).
- Un budget annuel d'au moins 265 000 francs doit être mis à disposition de 2017 à 2022 pour financer la gestion et le développement du produit.

Renseignements

Secrétariat de l'Association Grand Tour de Suisse
c/o Suisse Tourisme
Tödistrasse 7
8027 Zurich
044 288 12 40, grandtour@switzerland.com





Suisse Tourisme

Content Hub et plateforme en ligne MySwitzerland

Contexte / description du projet

Épine dorsale de la communication de Suisse Tourisme avec ses clients, MySwitzerland est la plateforme d'information la plus complète de notre pays de voyage et de congrès, fournissant des informations pertinentes et à jour en 16 langues. La nouvelle plateforme en ligne MySwitzerland englobe 3 sites principaux (domaines loisir, business et l'extranet pour la branche) et vise une interaction numérique continue avec les utilisateurs tout au long de leur parcours. Elle est à la base de l'intégration de développements technologiques comme les applications dans le domaine de l'intelligence artificielle et de la réalité virtuelle. Le lancement est prévu à l'été 2019.

Objectifs

La perspective du client et l'anticipation des tendances technologiques et touristiques sont au cœur du projet, qui met par ailleurs l'accent sur la convivialité et les questions d'accessibilité (WCAG 2.0). La refonte totale doit aboutir à une solution durable pour les dix années à venir, solution qui sera constamment développée en intégrant les dernières innovations. La réalisation du Content Hub offre aux régions et destinations touristiques des interfaces d'exportation.

Résultats / effets

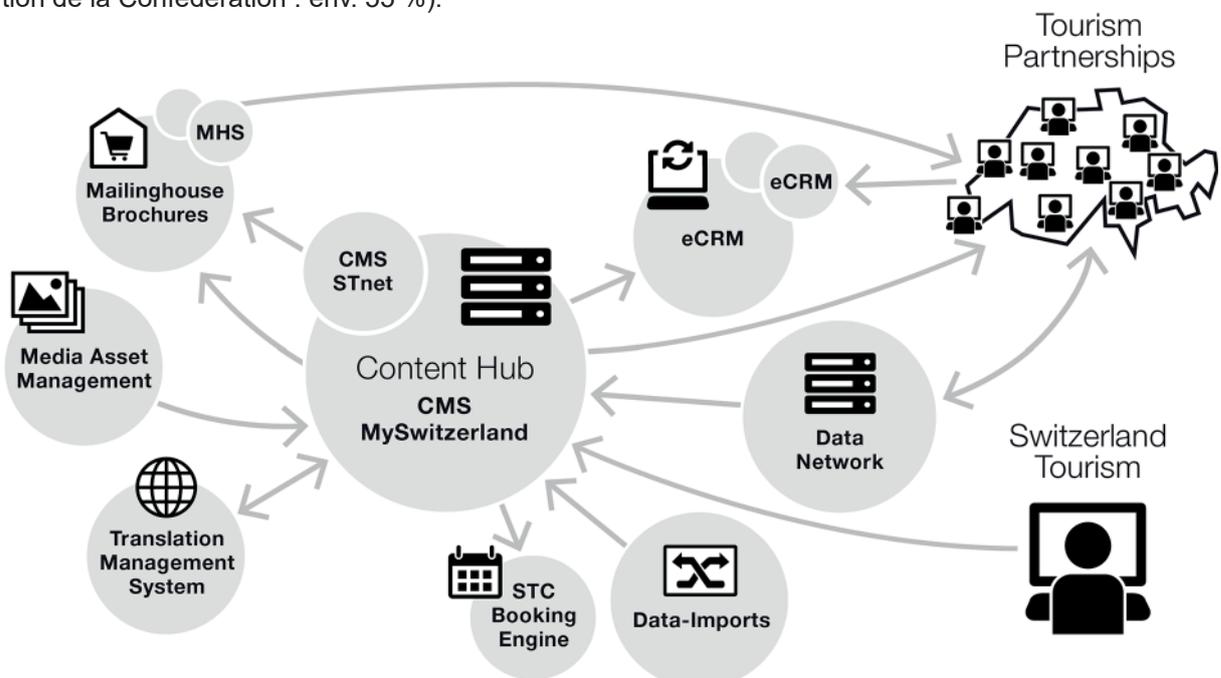
Le tourisme suisse génère quelque 70 millions de nuitées par an. Selon les mesures de ST en 2017, l'influence du site MySwitzerland s'élève à 2,6 % ; les clients payent en moyenne 165 francs par nuitée. Il en découle que le chiffre d'affaires sur lequel MySwitzerland a un impact s'élève à environ 300 millions de francs (70 millions de nuitées * 2,6 % * 165 CHF).

Coûts / financement / contributions de la Confédération

L'investissement total dans le projet de refonte de MySwitzerland, qui s'étend sur 4 ans, s'élève à environ 10 millions de francs. Le financement est assuré par le budget ordinaire de ST (participation de la Confédération : env. 55 %).

Renseignements

Suisse Tourisme, Tödistrasse 7, 8027 Zurich
Thomas Winkler, membre de la direction,
Head of Digital Management





Société Suisse de Crédit Hôtelier (SCH)

La renaissance d'un hôtel Art Nouveau

Contexte / description du projet

L'Hôtel Regina à Mürren, 52 chambres, était en vente et n'aurait pas été repris comme hôtel. En 2014, des habitués mus par des idéaux comme la protection des monuments et du patrimoine ont décidé de le racheter.

Pour la transformation, les nouveaux propriétaires ont dès le départ sollicité l'aide et les conseils de la Société Suisse de Crédit Hôtelier (SCH) sur les plans financier et technique (programme d'investissement et plan de rénovation).

Objectifs

Les anciens clients devenus propriétaires de l'Hôtel Regina ont établi une charte de leurs engagements où ils s'engagent à tenir compte de la protection des monuments, à faire de l'hôtel un lieu de rencontre et un centre culturel, à s'inspirer des critères écologiques, à agir de manière socialement responsable et à veiller à ce que la gestion soit rentable.

Résultats / effets

Peter Vollmer : « La collaboration avec la SCH et d'autres instruments de promotion a été déterminante pour l'organisation et le financement de la première étape des travaux. Faire établir une expertise par la SCH avant de se lancer a été payant. Elle a inclus un réexamen des différentes étapes de rénovation par des experts ciblant les aspects économiques.

L'expertise de la SCH a également servi de document reconnu et "indépendant" pour les négociations avec les autres partenaires financiers.

La collaboration avec la SCH a ainsi déployé des effets éminemment positifs au-delà de l'octroi du crédit. »

Coûts / financement / contributions de la Confédération

Les investissements nécessaires à la première étape des rénovations, évalués à 1,5 million de francs, ont été cofinancés par la banque habituelle, la SCH (prêt d'impulsion de 605 000 francs), l'Aide suisse aux montagnards et la protection des monuments historiques.

Renseignements

Peter Vollmer, président du CA,
peter@vollmer.ch





Société Suisse de Crédit Hôtelier

Reprendre son destin en mains – les Hôtels des Cinq 4000

Contexte / description du projet

En décembre 2016, une nouvelle société les Hôtels des Cinq 4000 SA a été créée, autour des remontées mécaniques de Grimentz-Zinal, pour la reprise de 4 hôtels (95 chambres, 254 lits).

Objectifs

Les objectifs de la nouvelle société sont multiples :

- Repositionner des établissements en phase de succession et / ou ne pouvant pas assumer seuls les investissements nécessaires sur le marché.
- Disposer d'une taille critique.
- Générer les fréquences nécessaires à l'ensemble de la chaîne touristique.
- Développer des synergies dans le marketing, la vente et les charges d'exploitation.
- Créer une diversification saisonnière et para-touristique.
- Maintenir des emplois annuels dans la vallée.

Résultats / effets

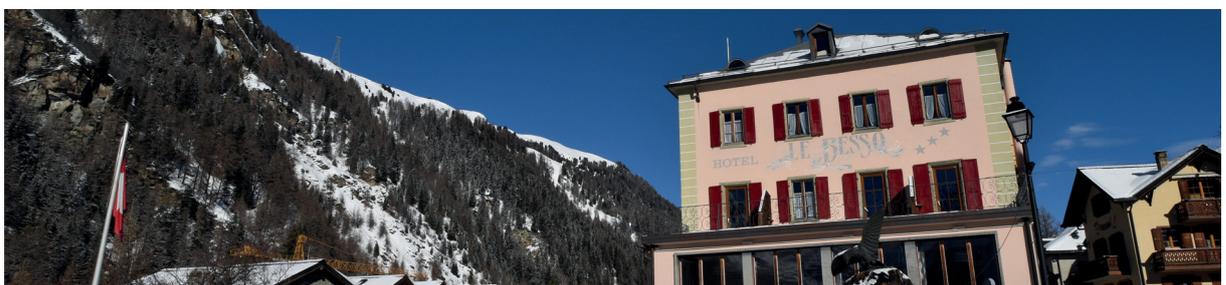
Pascal Bourquin : « Le financement croisé public-privé avec l'aide de la Banque Cantonale du Valais (BCVS) et de la Société Suisse de Crédit Hôtelier (SCH) nous a énormément aidés. Sans eux, les établissements concernés seraient certainement fermés. Le montage financier nous a permis de sauvegarder quatre établissements hôteliers importants au sein des villages de Grimentz et de Zinal. En reprenant ces hôtels, nous avons mis sur pied une centrale de réservations unique qui nous a amené une augmentation considérable des nuitées dans ces établissements. En gérant ensemble ces quatre objets, nous avons pu accroître leur efficacité tout en minimisant les coûts. Comme une grande partie des clients d'hôtels sont également des skieurs, nos remontées mécaniques en ont grandement bénéficié.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

Le financement tant de l'acquisition des établissements que des travaux de rénovation (d'un total de CHF 12 millions) a pu être assuré grâce à un actionariat public-privé, à des prêts de la Banque Cantonale du Valais, du Fonds cantonal pour le tourisme, du canton dans le cadre de l'aide en matière d'investissements pour l'hôtellerie et de la SCH (prêt d'impulsion de CHF 1 million).

Renseignements

Pascal Bourquin, direction@grimentz-zinal.ch





Politique régionale

Développement et aménagement du site de Gebenloo-Tüfi

Contexte / description du projet

Les entreprises ont besoin de surfaces appropriées en vue de leur implantation. Au moment du lancement du projet, plusieurs surfaces industrielles inexploitées ont été envisagées comme sites d'implantation pour des entreprises dans le canton de Saint-Gall. Or moins de la moitié d'entre elles étaient disponibles à court terme. Après consultation des communes, le canton a localisé plusieurs sites susceptibles d'accueillir de nouvelles implantations. De 2010 à 2012, la zone de 4,1 ha proposée par la commune de Wil, Gebenloo-Tüfi a été aménagée à cet effet.

Objectifs

L'objectif du projet de développement et d'aménagement du site de Gebenloo-Tüfi était d'y construire un parc industriel et commercial attractif où des entreprises, qu'elles soient nouvelles ou déjà actives dans la région, pourraient s'établir et créer environ 200 emplois.

Résultats / effets

Dans le cadre du développement du site, un plan d'aménagement conciliant les besoins du propriétaire, de la commune, de l'agglomération de Wil, du canton et du voisinage a pu être établi. Ce plan a posé le cadre des travaux réalisés sur le site, comprenant un remaniement parcellaire et l'aménagement intérieur de la zone par la construction d'une route et d'un trottoir pour une meilleure liaison avec l'arrêt du train régional.

Les attentes en matière de création d'emplois ont été dépassées : fin 2017, trois nouvelles entreprises s'étaient déjà implantées dans cette zone, créant 300 emplois. S'y ajoutent les emplois existants d'une entreprise déjà active sur le site. Si l'on prend la densité d'emplois constituée par l'ensemble des entreprises présentes sur le site et qu'on l'étend à l'entier de la surface exploitable, cela représente un potentiel de 400 à 500 emplois.

Jusqu'ici, les entreprises ont investi quelque 38 millions de francs dans l'immobilier sur le site même. On peut compter, dans le cas de l'occupation complète de la zone industrielle, sur des investissements avoisinant 100 millions de francs au total.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

La Confédération a soutenu le projet à l'enseigne de la NPR : elle a accordé une contribution à fonds perdu à hauteur de 19 100 francs pour le développement du site et un prêt sans intérêt de 841 300 francs pour son aménagement.

Renseignements

Markus Schmid, chef de projet promotion économique, canton de Saint-Gall





Politique régionale

Projet Interreg micelab:bodensee

Contexte / description du projet

Depuis plusieurs années, le réseau BodenseeMeeting s'engage dans la promotion de la région du lac de Constance comme lieu de séminaires et de congrès. Pour mieux exploiter ce potentiel, le réseau, composé de partenaires issus de Suisse, du Liechtenstein, d'Autriche et d'Allemagne, a lancé le projet Interreg « micelab:bodensee », une plateforme de recherche et de formation continue destinée aux spécialistes du secteur MICE (meeting, incentive, congress, exhibition).

Objectifs

Le projet « micelab:bodensee » a pour vocation d'élargir les compétences des organisateurs et des collaborateurs du secteur MICE dans la région et de leur communiquer les valeurs et les principes permettant l'organisation et la commercialisation d'événements de qualité et dans l'air du temps. Grâce à cette offre de formation, la région du lac de Constance devrait se profiler comme un pôle reconnu et innovant en matière d'organisation d'événements et consolider sa réputation d'hôte professionnel.

Résultats / effets

À l'enseigne de ce projet ont été conçus trois modules de recherche et de formation continue pour les spécialistes du secteur MICE. Les retours des participants sont très positifs : ils estiment avoir pu améliorer leurs compétences de manière significative et être désormais en mesure de mieux tenir compte des besoins de la clientèle et, partant, de mieux la fidéliser. Vu ces expériences fructueuses, deux des trois modules devraient se poursuivre après l'aboutissement du projet, financés par les partenaires du réseau.

Le projet « micelab:bodensee » a rencontré un écho médiatique favorable, qui a encore gagné en amplitude après qu'il a décroché deux prix d'innovation. Cette couverture médiatique a également contribué à faire connaître la région en tant que site attractif pour l'organisation de congrès.

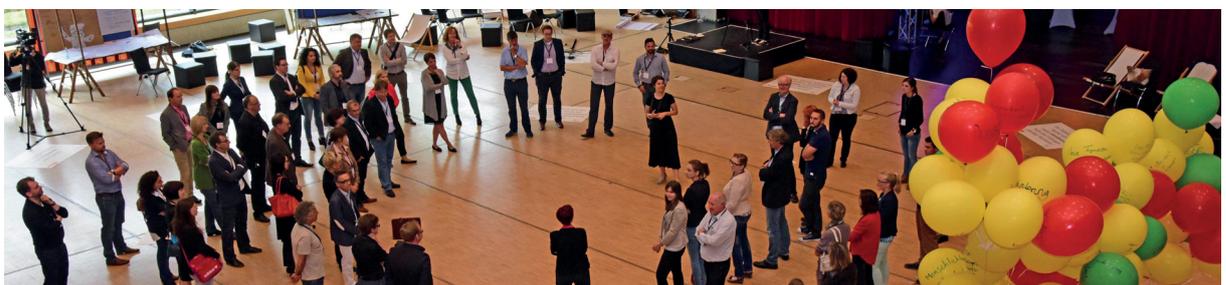
Compte tenu de la forte concurrence nationale et internationale, les responsables du projet partent du principe que celui-ci a permis à la région d'au moins conserver sa position actuelle et, au mieux, de faire progresser la demande en matière de tourisme d'affaires. Le projet a ainsi contribué à maintenir des emplois, voire, dans le cas d'une augmentation de la demande, à en créer.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

Au titre de la NPR, la Confédération soutient le projet à hauteur de 72 427 francs de contributions à fonds perdu.

Renseignements

Anja Sachse, cheffe de projet et responsable des ventes, St. Gallen-Bodensee-Tourismus
Thomas Kirchhofer, directeur, St. Gallen-Bodensee-Tourismus





Politique régionale

Liaison entre les domaines skiables d'Arosa et de Lenzerheide

Contexte / description du projet

L'attrait et la taille d'un domaine skiable sont la clef de voûte de sa compétitivité. Les régions de vacances grisonnes d'Arosa et de Lenzerheide disposaient de relativement petits domaines skiables, comparés à ceux d'autres pays. La construction de l'Urdenbahn, un téléphérique à double voie de 1,6 km de long, qui relie le col d'Urdenfürggli, à Lenzerheide, au sommet du Hörnli, a permis d'étendre l'offre à 225 km de pistes. À l'heure actuelle, le domaine Arosa Lenzerheide compte parmi les plus grandes stations de sport d'hiver de Suisse.

Objectifs

Le raccordement des deux domaines skiable a pour objectif d'augmenter l'attrait d'Arosa Lenzerheide en tant que station de sports d'hiver et contribue à ce qu'elle reste compétitive au niveau international. En plus d'augmenter le nombre de visiteurs, les téléphériques visent également à induire d'autres impulsions de développement dans la région pour y générer de la valeur ajoutée.

Résultats / effets

Depuis l'inauguration de la ligne de l'Urdenbahn, en 2014, Arosa Lenzerheide compte avec ses 225 km de pistes au rang des plus grands domaines skiables regroupés en Suisse. Les téléphériques fonctionnent également en été et offrent de nouvelles possibilités aux randonneurs et aux vététistes dans la région.

Le raccordement des deux domaines a contribué à valoriser le site touristique d'Arosa Lenzerheide de façon substantielle, comme en témoignent notamment les prix de vente des résidences secondaires, qui sont restés élevés même après l'acceptation de l'initiative sur les résidences secondaires.

Le nombre d'hôtes des remontées mécaniques (premiers passages) escompté n'a pas (encore) pu être atteint, sans doute en raison de la force du franc.

Le raccordement des deux domaines skiables a en outre permis une collaboration renforcée dans d'autres domaines : un abonnement de ski commun, une seule et unique image sur les marchés gérée par une même équipe marketing, développement de l'offre en période estivale et exploitation des synergies pour ce qui concerne le fonctionnement des remontées mécaniques, etc.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

La Confédération a soutenu ce projet de 24 millions de francs par un prêt sans intérêt de 4 millions de francs, remboursable sur plus de 15 ans.

Renseignements

Philipp Holenstein, directeur,
Arosa Bergbahnen AG





Politique régionale

Commercialisation des fraiseuses BRC à l'échelle internationale

Contexte / description du projet

BRC Baurent Central AG est une PME sise à Rain (LU), qui fabrique des machines de chantier. Alois Portmann, directeur et propriétaire de l'entreprise, a développé une fraiseuse pouvant être produite en série, qui permet un usinage précis des têtes de pile utilisées dans le génie civil. L'engin baptisé «Brextor» rencontre un grand intérêt au niveau national et pourrait également trouver des débouchés au niveau international. C'est la raison pour laquelle Alois Portmann a fait appel à «zentralschweiz innovativ» pour commercialiser son produit à l'échelle internationale et financer la production en série.

Objectifs

«zentralschweiz innovativ» a aidé l'entreprise à entrer sur le marché international et lui a conseillé de participer au concours Zinno-Ideenscheck, qui récompense quatre fois par an des idées présentant un potentiel élevé de valeur ajoutée. Pour préparer ce concours, BRC a été soutenue dans l'élaboration du plan d'affaires en bénéficiant d'environ 60 heures de coaching.

Résultats / effets

BRC a remporté le concours doté de 15 000 francs et s'est ainsi fait connaître dans le secteur de la construction en Suisse. La pression exercée par les délais du concours a permis de faire avancer le projet parallèlement au traitement des affaires courantes. Le coaching a été très utile pour clarifier les aspects liés au plan d'affaires. L'idée lancée par «zentralschweiz innovativ» de participer au Swiss Innovation Challenge de la Haute école spécialisée de la Suisse du Nord-Ouest (FHNW) est essentielle pour accroître la notoriété du Brextor, tout comme les offres de formation continue et de conseil qui y sont liées.

La question du financement de la production en série n'est pas encore réglée et fait obstacle à la commercialisation internationale. Cependant, le projet a déjà permis à BRC et aux fournisseurs de prestations préalables d'attirer les investisseurs et de créer des emplois. BRC a engagé deux nouveaux collaborateurs, ce qui représente l'équivalent de 1,5 poste pour le Brextor. Si l'objectif de produire 450 fraiseuses par an d'ici à 5 ans est atteint, 11 équivalents plein temps seront encore créés.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

Le projet est soutenu au titre de la NPR par l'intermédiaire du RIS Suisse centrale avec des prestations d'une contrevaletur de 25 000 francs. Parallèlement, BRC a investi des fonds propres à hauteur d'environ 250 000 francs dans le projet.

Renseignements

Alois Portmann, directeur et propriétaire de BRC
Baurent Central AG





Politique régionale

SMAC : production entièrement automatisée de pièces

Contexte / description du projet

Les solutions innovantes de l'industrie 4.0 requièrent des compétences de toutes sortes. À l'enseigne de ce projet, le fabricant de machines-outils Tornos SA, à Moutier, a développé un système de production entièrement automatisé de pièces en circuit fermé, en collaboration avec des entreprises des cantons du Jura et de Berne et avec le Centre jurassien d'enseignement et de formation (CEJEF). De 2017 à fin 2018, le projet a bénéficié d'un soutien au titre de la NPR. Les prestataires RIS Creapole et Platinn ont accompagné le lancement du projet et son développement par du coaching. La Chambre d'économie publique du Jura bernois (CEP) a également apporté son aide lors de la phase de lancement.

Objectifs

L'objectif du projet était de développer et de tester une solution complète qui transforme les machines en cellules de production entièrement automatisées surveillant en permanence les pièces de précision fabriquées et en mesure de corriger les actions des machines de production en temps réel.

Résultats / effets

SMAC, le prototype développé pendant la phase de soutien, est à l'heure actuelle le seul système sur le marché à intégrer la fabrication, le nettoyage, la mesure et le tri des pièces usinées, à transmettre les corrections nécessaires aux machines et à pouvoir s'adapter facilement à plusieurs machines de production. Tornos SA finance et procède aux étapes ultérieures de la production avec les fournisseurs impliqués dans le projet. SMAC suscite un grand intérêt en Suisse comme à l'étranger, en particulier dans le domaine médical. Il est néanmoins trop tôt pour dire si le système s'imposera sur le marché. Par ailleurs, le projet a permis de créer de nombreuses synergies entre les acteurs impliqués et a encouragé le développement et la diffusion du savoir dans le domaine de l'industrie 4.0, contribuant ainsi à la compétitivité des entreprises et de la région.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

La Confédération a soutenu le projet avec une contribution à fonds perdu de 162 146 francs, somme à laquelle s'ajoutent des prestations de coaching de Creapole et Platinn (14 220 francs).

Renseignements

Massimo Tidei, Product Life Management et Patrick Neuenschwander, responsable R&D Software et responsable Hardware, Tornos SA





Politique régionale

Partir en exploration avec Totemi

Contexte / description du projet

Totemi propose une exploration ludique de villes, de musées et de parcours en pleine nature. Par le biais de boîtiers disposés sur les lieux d'un itinéraire combinés à une application pour smartphone, les utilisateurs peuvent accéder à des vidéos, à des visites audioguidées, à des jeux et à d'autres contenus numériques jalonnant un parcours de découverte sur mesure et interactif. Les boîtiers Totemi ont plusieurs applications et s'adaptent à des contextes et à des publics cibles différents. L'agence publicitaire Talk to me est à l'origine du projet. De 2016 à 2018, grâce au soutien de la NPR, Totemi a pu être commercialisé par un consortium auquel participent des hautes écoles et des entreprises du canton de Neuchâtel.

Objectifs

Le projet avait pour objectif de développer dans la région les compétences nécessaires pour concevoir et mettre en œuvre le projet Totemi et en tester l'utilisation avec deux parcours pilotes.

Résultats / effets

Le développement de Totemi a été fructueux, et deux parcours pilotes ont été mis en place, l'un dans le Val-de-Travers et l'autre à Neuchâtel. Le projet a donc fait appel aux compétences précieuses d'acteurs régionaux notamment dans les domaines de la microélectronique, des plateformes sur le nuage et de „l'Internet delle cose“, du design industriel et du graphisme ainsi que de la conception des médias numériques.

Le nombre de téléchargements de l'application évolue de manière réjouissante. En juillet 2018, Totemi comptait parmi les applications populaires sur la plateforme de vente d'applications de Google. En août, l'application a été téléchargée 2500 à 3000 fois. Le consortium est en discussion avec plusieurs partenaires, aussi bien en Suisse qu'à l'étranger. Un autre parcours Totemi a déjà été réalisé sur le site du Laténium, le plus grand musée d'archéologie de Suisse.

L'agence Talk to me Sàrl a pu créer 1,5 poste grâce à Totemi. La collaboration au sein du consortium et avec d'autres partenaires et les visites générées par les parcours et les postes Totemi laissent escompter d'autres retombées positives pour l'économie régionale. Le partenaire chargé de la fabrication des boîtiers examine actuellement de nouvelles possibilités d'application.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

La Confédération a soutenu Totemi avec une contribution à fonds perdu à hauteur de 195 000 francs dans la phase précompétitive. Le coût total du projet s'est élevé à environ 1 million de francs.

Renseignements

Stoyan Gern et Jean-Bernard Rossel,
Talk to me Sàrl





Promotion des exportations

La Conditoria – la plus petite tourte aux noix des Grisons du monde

Contexte / description du projet

La Conditoria est une petite boulangerie de village située au cœur des Alpes grisonnes, qui produit aujourd'hui ce qui est certainement la plus petite tourte aux noix des Grisons du monde. Grâce à ce produit, l'entreprise de Sedrun a non seulement conquis le marché mondial, mais encore contribué à préserver et à créer des emplois dans les régions de montagne.

Il y a encore quelques années, La Conditoria était une boulangerie de village traditionnelle avec son salon de thé. Mais le recul du nombre d'habitants, la fin du chantier des NLFA et la crise du tourisme ont contraint Reto Schmid, propriétaire de l'établissement, à innover. Il a donc élaboré une nouvelle forme de tourte aux noix des Grisons, pas trop grande, qui ne sèche pas une fois entamée. Il s'agit d'une tourte aux noix de 19 g et de 4 cm de diamètre, un encas pour les petites faims.

Objectifs

Reto Schmid a très vite compris que sa petite tourte aux noix pouvait mettre l'eau à la bouche d'autres gourmands que ceux des Grisons. Il s'est donc fixé pour objectif de conquérir le monde avec sa petite pâtisserie.

Résultats / effets

La Conditoria a commencé à produire ces petites tourtes en 2014. La participation à des salons professionnels internationaux dédiés à l'alimentation (Anuga et ISM) avec Switzerland Global Enterprise (S-GE) ainsi que des entretiens de conseil spécifiques concernant différents pays ont montré rapidement l'existence d'un intérêt international. La participation au Food Challenge 2017 a permis aux petites tourtes aux noix des Grisons de se retrouver dans les rayons de la chaîne de supermarchés Fairway Market à New York, avec le soutien de S-GE.

Depuis lors, Reto Schmid a exporté la tourte aux noix des Grisons aux États-Unis, mais aussi aux Émirats arabes unis, en Allemagne, en Autriche, en Russie, en Corée du Sud, au Japon ou en Israël. Pour répondre à la demande, il prévoit de bâtir un nouveau site de production à Sedrun, qui permettrait de produire 20 000 petites tourtes à l'heure, alors qu'aujourd'hui la production varie entre 20 000 et 50 000 pièces par jour.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

La Confédération participe au soutien des PME suisses axées sur l'exportation par le crédit alloué à la promotion des exportations.

Renseignements

Reto Schmid, propriétaire de La Conditoria
reto@conditoria.ch





Promotion des exportations

Schmid energy solutions – l'énergie-bois pour le marché mondial

Contexte / description du projet

Schmid energy solutions est une entreprise familiale d'Eschlikon (TG) spécialisée dans l'énergie-bois depuis 1936. Comptant environ 280 collaborateurs, elle produit des chauffages au bois pour des systèmes à grande échelle comme les réseaux de chaleur à distance ou les entreprises industrielles, un marché limité en Suisse en raison des ressources naturelles et des débouchés.

Objectifs

Schmid energy solutions est donc une entreprise tournée vers l'exportation, et la recherche de nouveaux marchés est un facteur clé de son succès. Pour ce faire, elle travaille avec Switzerland Global Enterprise (S-GE). Cette collaboration est centrée sur les analyses de marché et la recherche de bons partenaires commerciaux.

Résultats / effets

Outre la Suisse, Schmid energy solutions est aujourd'hui présente dans quinze pays. Au Royaume-Uni par exemple, l'entreprise thurgovienne a trouvé un partenaire commercial pour une collaboration à long terme grâce à S-GE et au Swiss Business Hub. Elle a également pu nouer des partenariats fructueux au Japon grâce au réseau de S-GE.

Tandis que le Royaume-Uni et le Japon sont devenus des marchés établis pour l'entreprise, les États-Unis et le Canada représentent de nouveaux débouchés potentiels. Une collaboration avec S-GE et les Swiss Business Hub a permis d'effectuer des analyses de marché et d'établir une liste d'éventuels partenaires commerciaux. Ces prestations forment la base de la prospection de marchés. Il est également prévu de travailler avec les pays scandinaves. La Suède, le Danemark et la Finlande font également partie des marchés cibles potentiels. S-GE a entrepris les premières démarches.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

La Confédération participe au soutien des PME suisses axées sur l'exportation par le crédit alloué à la promotion des exportations

Renseignements

Philipp Lüscher, CEO Schmid energy solutions
philipp.luescher@schmid-energy.ch





Assurance suisse contre les risques à l'exportation (SERV)

M&L Consulting / savoir-faire suisse pour une brasserie mexicaine

Contexte / description du projet

L'entreprise M&L Consulting conseille des brasseries sur les techniques de filtration. Elle est entre autres spécialisée dans les filtres à bougies par diatomées (poudre d'algues), qui débarrassent la bière de la levure et des matières gommeuses.

M&L Consulting, qui est en pleine croissance, a des clients aux quatre coins du monde.

Objectifs

Permettre à M&L Consulting d'accepter un mandat aux conditions du client à l'étranger. Il s'agit ainsi de préserver, voire d'améliorer la compétitivité de l'entreprise.

Résultats / effets

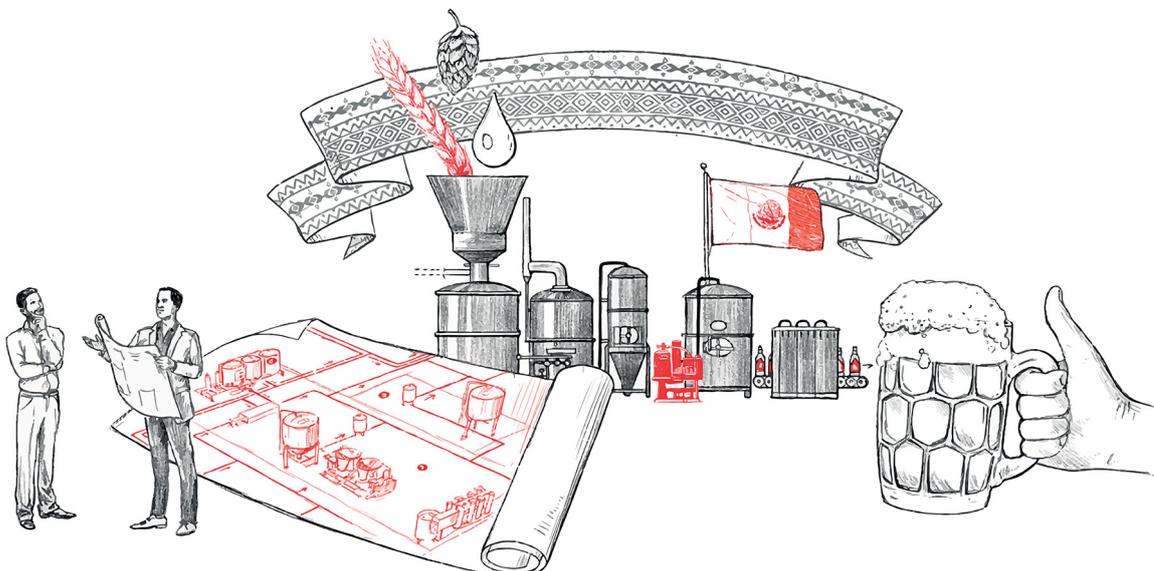
L'un des plus anciens clients de M&L Consulting – une brasserie mexicaine – a chargé l'entreprise d'équiper entièrement son installation de production pour un montant d'environ 3 millions d'euros. Comme d'autres secteurs, la branche de la brasserie est souvent soumise à des conditions contractuelles impitoyables : même fidélisé de longue date, le client n'est pas prêt à verser un acompte. « Pour rester dans la course, nous devons pouvoir financer le projet », explique Ernst Meier, directeur de M&L Consulting. Les délais de paiement, très longs, qui ne courent souvent qu'à compter de la livraison des marchandises sur le site du client, constituent l'une des raisons majeures pour lesquelles M&L Consulting doit parfois laisser tomber certains projets. Pour lui permettre d'accepter le projet et faciliter son financement, la SERV soutient M&L Consulting en lui octroyant une assurance de crédit de fabrication.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

La SERV s'autofinance grâce aux primes qu'elle encaisse.

Renseignements

Assurance suisse contre les risques à l'exportation (SERV), +41 21 613 35 84
inforomandie@serv-ch.com
www.serv-ch.com





Assurance suisse contre les risques à l'exportation (SERV)

Nexiot révolutionne la technologie des capteurs dans le transport des marchandises

Contexte / description du projet

Nexiot SA, un spin-off de l'EPFZ, développe des capteurs ne nécessitant pas de source d'électricité externe. L'entreprise connecte ainsi dans le monde entier des objets mobiles sans alimentation électrique propre, tels que des conteneurs maritimes ou des wagons de fret. Toutes les 5 minutes, les capteurs communiquent des informations au système de contrôle, par exemple concernant la position et le mouvement.

Après des tests approfondis, un prestataire allemand spécialisé dans la location de wagons de fret a été le premier dans la branche à décider d'en équiper sa flotte entière, qui compte plus de 60 000 wagons.

Objectifs

Permettre le financement des exportations sans contraindre Nexiot à augmenter ses fonds propres.

Résultats / effets

Nexiot étant une start-up relativement jeune, elle ne pouvait pas attester de sa performance pour obtenir un crédit bancaire. Elle y est finalement parvenue en fournissant, comme garantie, l'assurance de crédit de fabrication conclue avec la SERV.

À la différence des opérations d'exportation usuelles, il faut non seulement rembourser les coûts de fabrication des marchandises livrées, mais aussi régler en continu les prestations pendant toute la durée des accords sur les niveaux de service (service level agreements). À l'instar des solutions proposées par Nexiot, les possibilités de financement du projet accordées par la SERV étaient taillées sur mesure. La SERV a permis à Nexiot de mettre en œuvre son modèle d'affaires sans avoir besoin de fonds propres supplémentaires pour le financement des dispositifs.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

La SERV s'autofinance grâce aux primes qu'elle encaisse.

Renseignements

Assurance suisse contre les risques à l'exportation (SERV), +41 21 613 35 84
inforomandie@serv-ch.com
www.serv-ch.com





Promotion de la place économique

Business Navigator Switzerland – des informations sur mesure générées en quelques clics

Contexte / description du projet

Lancé en septembre 2018 par le biais de la promotion nationale de la place économique (assurée par Switzerland Global Enterprise), le Business Navigator Switzerland est un outil SIG (système d'information géographique) interactif qui permet d'obtenir une vue d'ensemble complète des principales données économiques et démographiques concernant la Suisse, comme les clusters industriels, les impôts, le marché de l'immobilier ou encore la main-d'œuvre. Il offre ainsi aux investisseurs potentiels et aux spécialistes cantonaux, régionaux et nationaux de l'implantation d'entreprises une importante base de données, comprenant des fonctionnalités de comparaison et de cartographie.

Objectifs

L'objectif est de permettre aux cantons et à leurs organisations régionales de même qu'aux Swiss Business Hubs d'avoir un accès rapide à des données pertinentes et actuelles, qui pourraient par exemple servir lors d'entretiens de conseil avec des investisseurs potentiels ou lors de propositions d'implantation. Le gain de temps qui en découle pourra être utilisé pour offrir un conseil approfondi ou démarcher d'autres investisseurs.

La numérisation permet d'élargir la portée de cette mesure et d'atteindre davantage d'entreprises, qui peuvent ainsi découvrir la diversité des branches et les avantages de la place économique suisse.

Résultats / effets

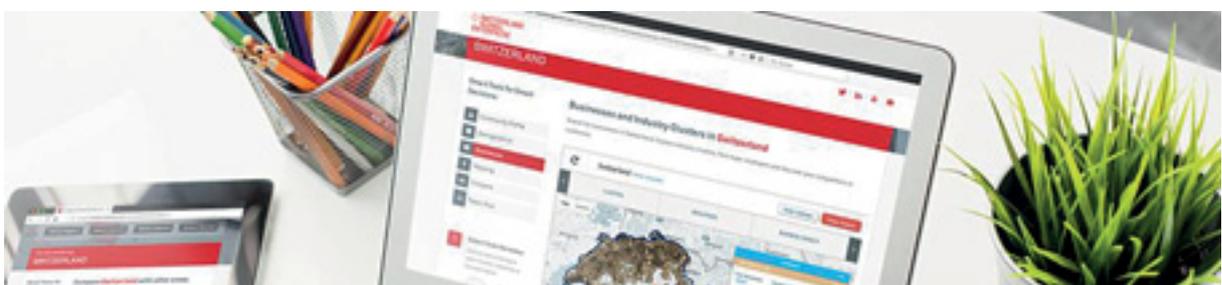
Une telle exploitation des données contribue à la cohérence de l'image renvoyée par les différents acteurs de la promotion de la place économique suisse et permet aux investisseurs potentiels d'obtenir facilement une vue d'ensemble des principaux aspects déterminants en vue d'une implantation.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

L'outil est financé par le biais du crédit alloué à la promotion de la place économique suisse à l'étranger (financement de la promotion des conditions d'implantation des entreprises en Suisse).

Renseignements

Switzerland Global Enterprise (S-GE)
Patrik Wermelinger
Head of Investment Promotion





Promotion de la place économique

Xapo – une entreprise de blockchain mise sur la Suisse

Contexte / description du projet

Implantation réussie dans le secteur des fintech et de la chaîne de blocs (blockchain) avec le soutien de la promotion nationale de la place économique, assurée par Switzerland Global Enterprise sur mandat de la Confédération et des cantons.

Objectifs

Par le biais de mesures de promotion ciblées et d'une collaboration étroite avec les cantons et leurs organisations régionales, la promotion nationale de la place économique encourage l'implantation d'entreprises étrangères, en particulier celles actives dans des secteurs ou technologies spécifiques comme la chaîne de blocs, la fabrication de pointe (advanced manufacturing), la robotique, les fintech et les sciences de la vie.

Résultats / effets

La conjugaison de la promotion cantonale, régionale et nationale de la place économique a permis l'implantation de xapo dans la « Crypto Valley » suisse, à Zoug. Après des discussions initiales avec le Swiss Business Hub situé aux États-Unis, le projet a été transmis aux cantons. La concurrence entre les cantons a ensuite fait le reste. Le client a finalement opté pour le canton de Zoug.

Xapo est une entreprise américaine mettant à disposition un coffre-fort pour entreposer les bitcoins (monnaie numérique). L'entreprise fournit ses services à l'international depuis son siège de Zoug. De par sa longue tradition en matière de stabilité et de sécurité, la Suisse était pour xapo l'emplacement idéal où implanter son centre d'exploitation et son infrastructure de sécurité.

Sur son site internet, xapo estime que la Suisse propose le meilleur cadre opérationnel, financier et réglementaire du monde et offre par conséquent la meilleure protection pour les bitcoins de ses clients. Wences Casares, CEO de l'entreprise, précise en outre que l'accès à une main-d'œuvre polyvalente et ayant de l'expérience sur de nombreux marchés et avec de nombreuses devises a été un autre critère décisif.

Coûts / financement / contributions de la Confédération

La contribution fédérale en faveur de l'implantation a été financée par le biais du crédit alloué à la promotion de la place économique suisse à l'étranger (financement de la promotion des conditions d'implantation des entreprises en Suisse).

Renseignements

Switzerland Global Enterprise S-GE
Patrik Wermelinger
Head of Investment Promotion



Secrétariat d'Etat à l'économie SECO
Direction de la promotion économique

Holzikofenweg 36, 3003 Berne
www.seco.admin.ch