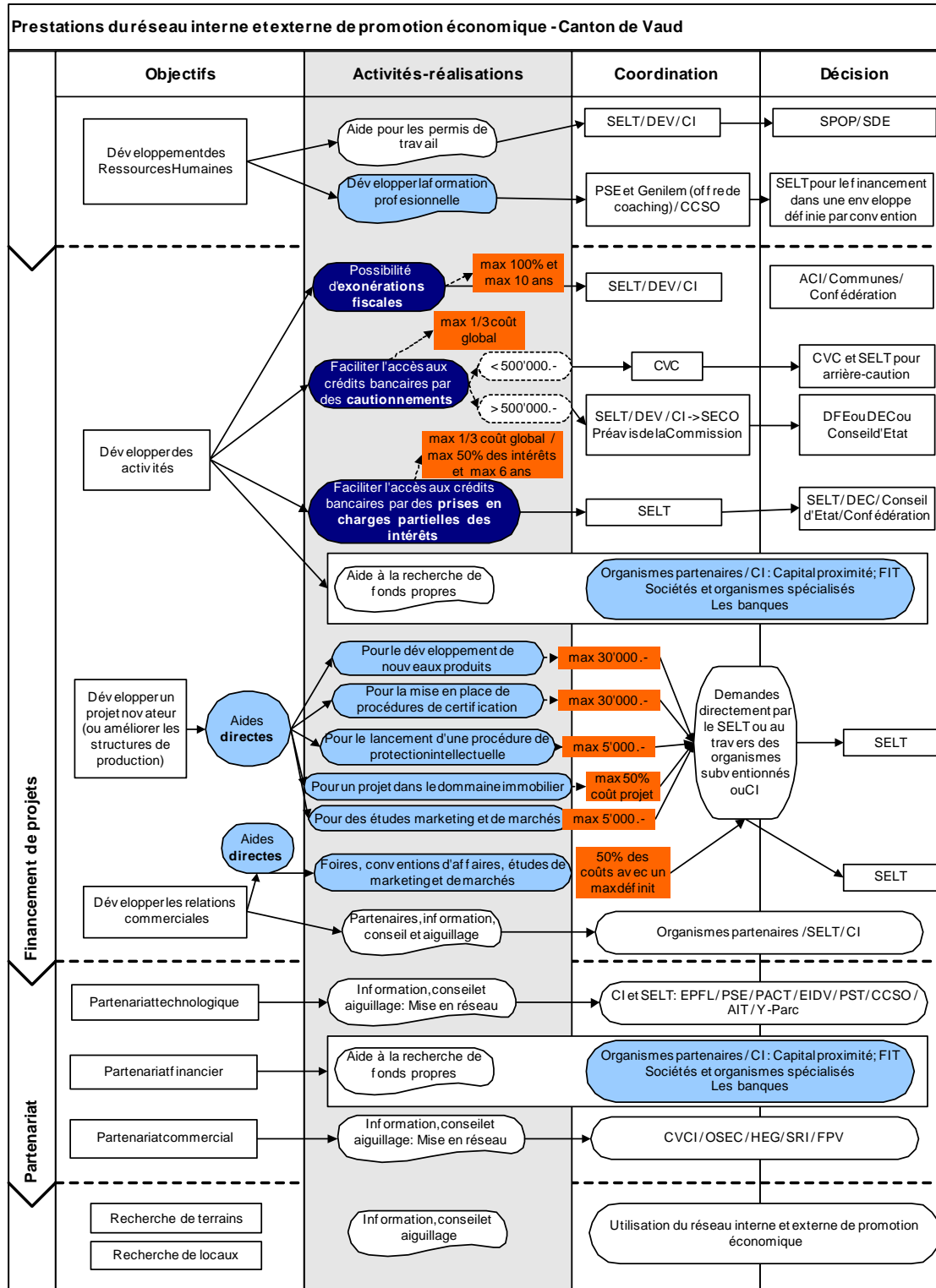


## 5 MESURES DE SOUTIEN

Les différentes mesures de soutien dans le cadre de la promotion économique sont clairement identifiées dans la LPE et ses règlements d'application. Le tableau ci-dessous les présente de manière synthétique.



Comme nous pouvons le constater, il existe un certain nombre d'outils au service de cette politique dont certains d'ordre financiers et d'autres d'informations, de conseils et de mise en réseau.

## 5.1 Types d'aides et bilan

Nous allons distinguer les aides financières des aides non financières pour en présenter le bilan. Une troisième partie sur l'analyse des mesures d'accompagnement dans le cadre de la promotion exogène complètera ce chapitre sur le bilan des aides associées à la LPE.

### **Méthodologie appliquée pour l'analyse quantitative présentée dans ce chapitre**

L'analyse quantitative présentée dans cette partie s'appuie sur 3 différentes bases de données :

- Les mesures d'accompagnement endogènes (entreprises déjà existantes dans le canton)
- Les mesures d'accompagnement exogènes (entreprises ayant décidé de s'implanter dans le canton)
- Les aides financières (liées à la LPE)

La constitution des bases de données endogènes et exogènes a consisté à regrouper les informations émanant des différentes communautés d'intérêts (tableaux de report) de 2000 à 2003 pour le compte du SELT ; les informations présentées sont restées sensiblement les mêmes durant toute la période.

La base de données des aides financières regroupe les années 2000 à 2003 sur la base de fichiers non-uniformisés (fichiers sources du SELT) ; de nouvelles informations ont été intégrées au fur et à mesure. Néanmoins, les données financières relatives à l'année 2000 fournies par le SELT ne peuvent être traitées par catégories (problèmes de données dues d'une part au changement de plan comptable et à l'existence d'autres décrets finançant des organismes, ultérieurement réintégré au financement de la LPE, et d'autre part au changement de catégorisation effectué par le SELT entre 2000 et 2001) et ne seront donc pas prises en compte pour la réalisation des tableaux croisés.

### **Qualité des données**

Malheureusement, en ce qui concerne les mesures d'accompagnement pour l'endogène, les tableaux de reporting ne sont ni exhaustifs ni de qualité suffisante pour faire l'objet d'une analyse quantitative. Les mesures d'accompagnement pour la promotion exogène<sup>21</sup> devraient par contre être exhaustifs mais le regroupement selon les différentes communautés d'intérêt, le DEV et la période d'analyse (2000-2003) met en exergue des doublons qui présentent parfois de plus des données contradictoires. Par conséquent, le travail de filtrage des données se révèle complexe en absence d'information suffisante, c'est pourquoi les conclusions peuvent diverger des données présentées par le DEV ou de la réalité. D'autre part certaines rubriques manquent notablement d'informations.

Concernant les aides financières, l'information statistique étant en perpétuelle évolution, les données présentent potentiellement de plus en plus d'information, mais certaines rubriques restent peu exploitables.

### 5.1.1 Les aides financières<sup>22</sup>

Dans le cadre des différentes aides proposées au travers de la LPE, certaines sont beaucoup plus utilisées que d'autres. La répartition financière entre ces différents types d'aides change d'année en année, particulièrement en fonction de l'utilisation ou de la non utilisation du cautionnement comme outil de promotion.

Les aides financières sont regroupées en 4 différentes catégories :

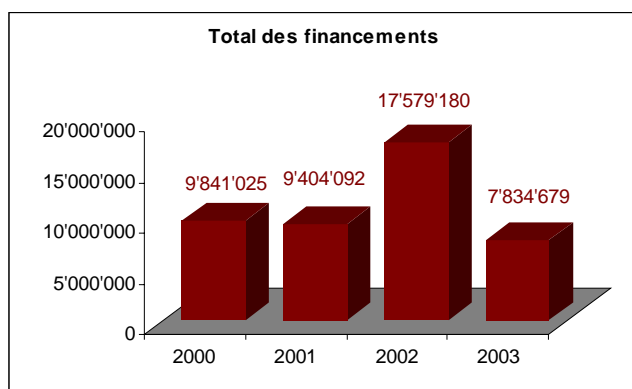
- *cautionnement* → les bénéficiaires sont les entreprises
- *arrière-cautionnement* → les bénéficiaires sont les entreprises
- *prise en charge partielle des intérêts (PCI)* → les bénéficiaires sont les entreprises
- *subventions* → les bénéficiaires sont des entreprises (aides directes pour le fonctionnement, la promotion ou l'amélioration de la compétitivité de l'entreprise), des organismes (subvention dans un objectif de promotion économique et d'aide pour la réalisation de prestations qui puissent améliorer la compétitivité des entreprises requérantes) et les communautés d'intérêts<sup>23</sup> (subvention de fonctionnement ainsi que de promotion et aides pour améliorer la compétitivité des régions)

<sup>21</sup> Voir 5.1.3

<sup>22</sup> Les exonérations fiscales ne sont pas incluses dans l'analyse puisqu'elles relèvent directement de la LI.

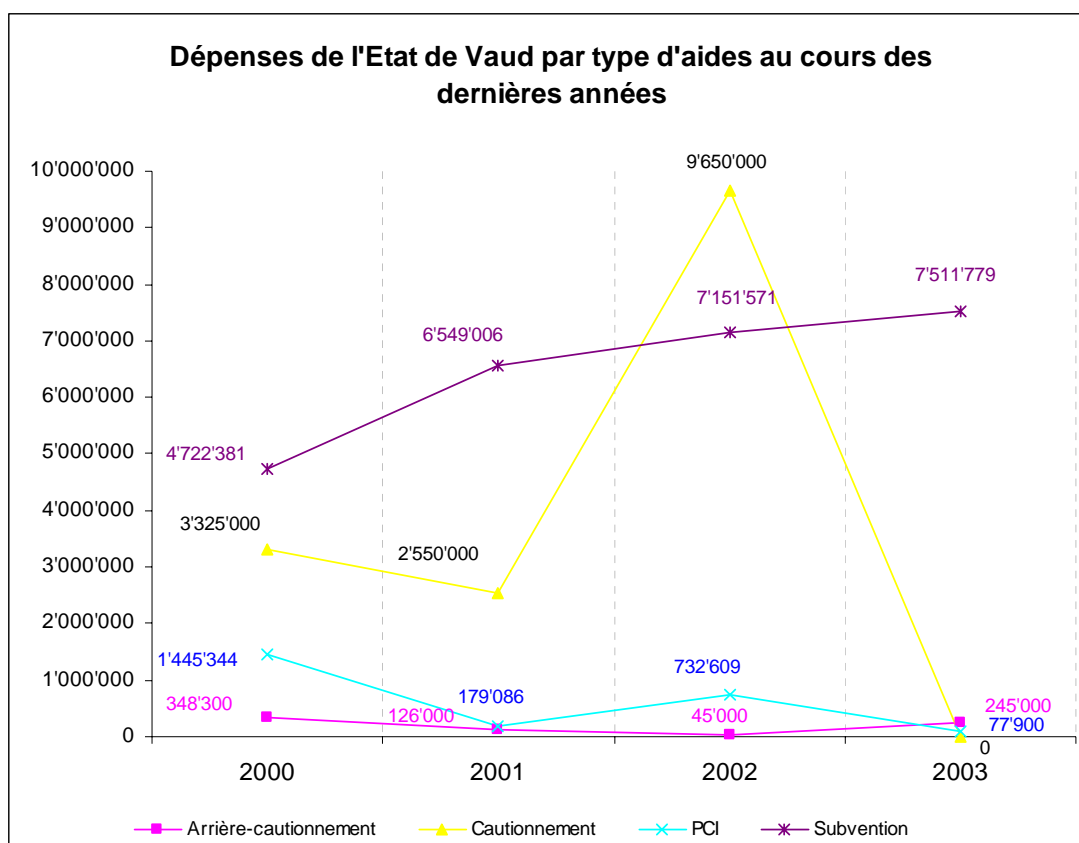
<sup>23</sup> Pour rappel : au cours des années 2000 et 2001 nous parlons d'associations régionales (12), puis à partir de 2002 ces dernières sont regroupées en 5 communautés d'intérêts, considérées comme « régions »

Le total des financements<sup>24</sup> en rapport à la LPE ces dernières années est le suivant :



L'augmentation substantielle des financements en rapport à la LPE en 2002, est due aux montants élevés d'engagement de l'Etat de Vaud au travers du cautionnement de 4 entreprises (2 implantations et 2 développements d'installations), dont trois localisées dans la communauté d'intérêt du Jura (nord vaudois) et une dans celle de l'ouest.

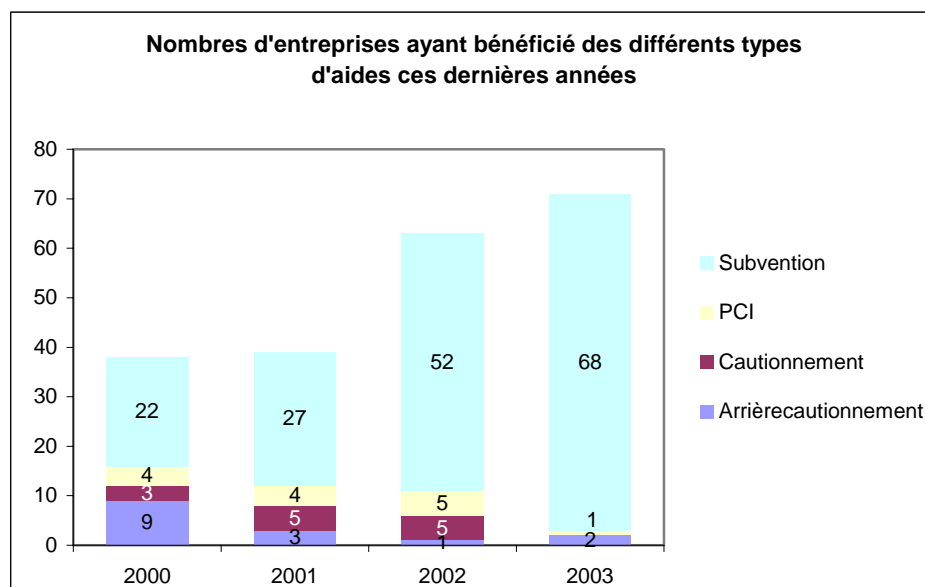
En résumé, la répartition des sommes allouées par l'Etat de Vaud entre ces 4 différents types de prestations financières est la suivante :



Si l'on analyse ces résultats, nous observons que la différence dans le financement annuel a principalement trait aux montants des cautions accordés, à l'augmentation des sommes versées sous la catégorie « subvention » entre l'année 2000 et les trois années suivantes et à la diminution de l'utilisation de la PCI.

<sup>24</sup> Ne sont incluses ici que les prestations financières de la promotion économique, sans tenir compte des coûts des ressources liées au fonctionnement du SELT pour leurs activités de gestion de la promotion endogène et de coordination du réseau de promotion économique.

Tous types d'aides confondues, le nombre d'entreprises ayant fait appel aux aides prévues dans le cadre de la promotion économique augmente chaque année.



#### 5.1.1.1 PCI, Cautionnement et arrière-cautionnement :

On constate que l'outil de PCI est de moins en moins utilisé au cours de ces dernières années (5 PCI en 2000 ; 4 en 2001; 5 en 2002 et 1 PCI en 2003).

*En ce qui concerne les cautionnements :*

Les demandes de cautionnements sont rares (3 en 2000; 5 en 2001; 5 en 2002 et aucune en 2003<sup>25</sup>) mais elles représentent une somme très importante (les montants pour lesquels l'Etat se porte caution) en comparaison aux sommes allouées pour les subventions, par exemple. Cependant, il est important de préciser d'ores et déjà que le crédit cadre à disposition (LPE et arrêté Bonny) pour le cautionnement est de 75 mios et le solde est actuellement de plus de 23 mios. Les cautionnements dans le cadre de la LPE représentent les  $\frac{3}{4}$  du crédit cadre utilisé jusqu'à présent (environ  $\frac{1}{4}$  dans le cadre de l'arrêté Bonny)<sup>26</sup>.

Crédit cadre à disposition	75'000'000.00
Solde du crédit-cadre à disposition	<b>27'882'593.10</b>

Part du crédit cadre utilisé	Dec.-LPE	34'300'406.90
	Bonny	12'817'000.00
	<b>Total</b>	<b>47'117'406.90</b>

*Les arrières cautionnements :*

	2000	2001	2002	2003
entreprises soutenues	9	3	1	2

<sup>25</sup> Ces données proviennent des documents sur les aides financières versées au travers de la LPE du SELT. Il est à noter que les informations entre divers documents du SELT (aides financières et documents spécifiques sur les cautions) ne correspondent pas toujours. Pour autant nous ne pouvons affiner l'analyse et nous limitons à une analyse descriptive.

<sup>26</sup> Données proviennent des documents de travail du SELT sur le suivi des cautionnements pour les résultats de juin 2004.

### *Constats :*

Ces trois outils financiers au service de la promotion économique et qui ont pour but l'investissement sont de moins en moins utilisés. Les différents acteurs consultés lors de cette évaluation ne remettent nullement en cause l'utilisation de ces outils et les entreprises ayant utilisé ces prestations<sup>27</sup> sont satisfaites et considèrent que sans cette prestation elles auraient eu des difficultés ou pour l'implantation de leur société ou pour la poursuite de leurs activités (redimensionnement, licenciement, problème de liquidité), en fonction du type d'entreprises.

Le SELT effectue un suivi annuel des entreprises qui bénéficient de ces prestations (les entreprises doivent présenter annuellement leurs comptes et le SELT vérifie que la société ne distribue pas de dividende (pour les PCI). De plus, une analyse de risque est effectuée par la banque responsable du cautionnement et le SELT analyse et classe le risque dès lors que le canton se porte caution<sup>28</sup>.

Il est cependant important de constater que ce type d'outils était pensé au préalable pour les entreprises de type traditionnel et dans un objectif d'investissement. Actuellement les entreprises à fort contenu technologique ont d'autres besoins tels que le développement de nouveaux produits liés à un besoin de compétitivité et le risque liés au cautionnement d'une telle activité est bien plus élevé.

#### *5.1.1.2 Subventions*

Les subventions allouées varient en fonction du type de bénéficiaires ainsi que des buts et du type de subventions ou aides directes. Pour rappel, les bénéficiaires peuvent être des entreprises, des organismes ou des associations régionales / communautés d'intérêts. Le SELT a défini les buts en fonction des critères suivants : fonctionnement, promotion et compétitivité, quels que soit le type de subvention. Les procédures à suivre et les limites des montants de participation de l'Etat de Vaud sont clairement définies dans les règlements d'application repris dans les brochures et le site internet. Le bilan des subventions allouées et gérées par le SELT présenté dans ce rapport se fait en fonction des critères définis au préalable, et non en fonction du type d'aides directes (foires, brevet, etc.)<sup>29</sup>.

Le montant des subventions allouées entre l'année 2000 et l'année 2001 a augmenté d'environ 1'800'000.-. A partir de 2001, le montant global augmente progressivement d'environ 400'000.- par année.

On constate que l'augmentation des sommes allouées entre 2000 et 2001 correspond à des subventions liées au fonctionnement. Entre 2001 et 2003, on observe aussi une augmentation progressive des subventions de la catégorie « promotion ».

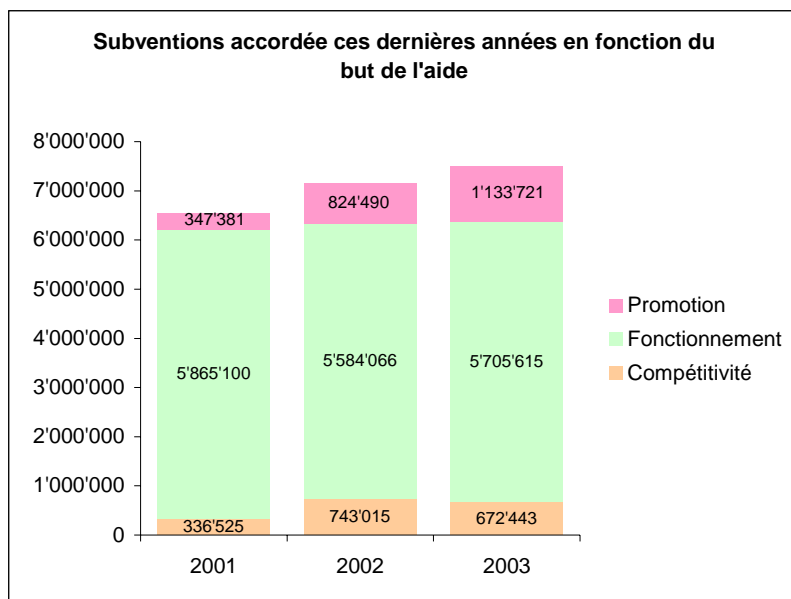
---

<sup>27</sup> Voir l'analyse des questionnaires sur la perception des usagers présentés en annexe pour plus d'informations.

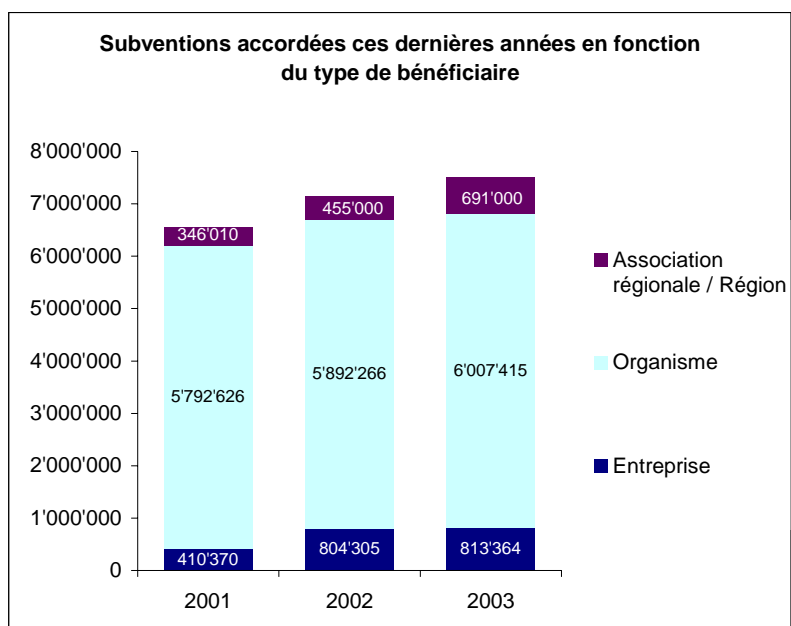
<sup>28</sup> Les entreprises qui ne bénéficient pas d'une caution ne font pas l'objet d'une évaluation de risque.

<sup>29</sup> Ceci est du au système de catégorisation développé par le SELT et qui nous limite pour la présentation d'un bilan des prestations par type d'aides directes : foires et salons, brevet, etc.

Pour rappel, dans les graphiques suivants, les résultats relatifs à l'année 2000 ne sont pas intégrés aux analyses<sup>30</sup>.



Dans le graphique suivant sont représentés le montant des subventions accordées ces trois dernières années en fonction du type de bénéficiaires<sup>31</sup>. On constate que la grande majorité des sommes allouées va aux organismes tiers.



Entre 2001 et 2003 on constate donc une augmentation progressive des subventions allouées tant aux communautés d'intérêts, comme aux organismes prenant part dans la promotion économique et aux entreprises.

<sup>30</sup> Pour plus d'informations, voir la note méthodologique au 5.1

<sup>31</sup> A nouveau, nous avons liés associations régionales (résultats de l'année 2001) à la catégorie région (résultats par communautés d'intérêts pour les années 2002 et 2003).

Néanmoins, la différence entre l'année 2000 et les suivantes, concernant les subventions allouées aux différents organismes est due à l'augmentation des moyens alloués à la promotion exogène. La subvention allouée à l'organisme responsable de la promotion exogène est passée de 1'200'000.- pour l'année 2000 à 3 mios par année en 2001, 2002 et 2003.

On constate donc que **dans le cadre des subventions de fonctionnement pour les organismes**, les moyens alloués à la promotion exogène représentent le 54% en 2001, le 58% en 2002 et le 59% en 2003<sup>32</sup>.

2001	Organisme	Autres (Genilem, Y-Parc, etc.)	1'570'100	Subvention fonct.
2001	Organisme	CCSO / AIT	1'000'000	Subvention fonct.
2001	Organisme	DEV / DEWS	3'000'000	Subvention fonct.
2001	<b>Total</b>		<b>5'570'100</b>	Subvention fonct.
2002	Organisme	Autres (Genilem, Y-Parc, etc.)	1'168'050	Subvention fonct.
2002	Organisme	CCSO / AIT	1'026'016	Subvention fonct.
2002	Organisme	DEV / DEWS	3'000'000	Subvention fonct.
2002	<b>Total</b>		<b>5'194'066</b>	Subvention fonct.
2003	Organisme	Autres (Genilem, Y-Parc, etc.)	1'318'550	Subvention fonct.
2003	Organisme	CCSO	727'065	Subvention fonct.
2003	Organisme	DEV / DEWS	3'000'000	Subvention fonct.
2003	<b>Total</b>		<b>5'045'615</b>	Subvention fonct.

De plus, de manière globale, on constate que les montants versés aux CI pour leurs rôles de relais de proximité sont faibles, compte tenu de l'importance de leur rôle.

Participation financière du canton de Vaud: catégorie type d'aide: subvention					
Bénéficiaire	but	Année			Total
		2001	2002	2003	
Subvention Entreprises	Compétitivité	317'725	723'015	625'443	1'666'183
	Fonctionnement	25'000			25'000
	Promotion	67'645	81'290	187'921	336'856
Organismes	Compétitivité	18'800	20'000	35'000	73'800
	Fonctionnement	5'570'100	5'194'066	5'045'615	15'809'781
	Promotion	203'726	678'200	926'800	1'808'726
Associations régionales puis Régions dès 2002	Compétitivité			12'000	12'000
	Fonctionnement	270'000	390'000	660'000	1'320'000
	Promotion	76'010	65'000	19'000	160'010
<b>Somme Subvention</b>		<b>6'549'006</b>	<b>7'151'571</b>	<b>7'511'779</b>	<b>21'212'356</b>

Les subventions allouées aux communautés d'intérêts pour leur fonctionnement sont restées relativement stables. Le chiffre de 660'000.- pour l'année 2003 ne représente nullement une augmentation des fonds alloués mais ce chiffre découle de la volonté du SELT de faire apparaître dans les comptes 2003 la subvention (contribution cantonale aux frais du guichet entreprise) pour les années 2003 et 2004.

<sup>32</sup> Nous n'avons pas introduit les résultats pour l'année 2000, puisque le SELT n'avait pas défini la catégorie fonctionnement pour cette année-là.

Finalement, la répartition des sommes allouées au travers des subventions dans le cadre de la LPE ces 4 dernières années est la suivante :

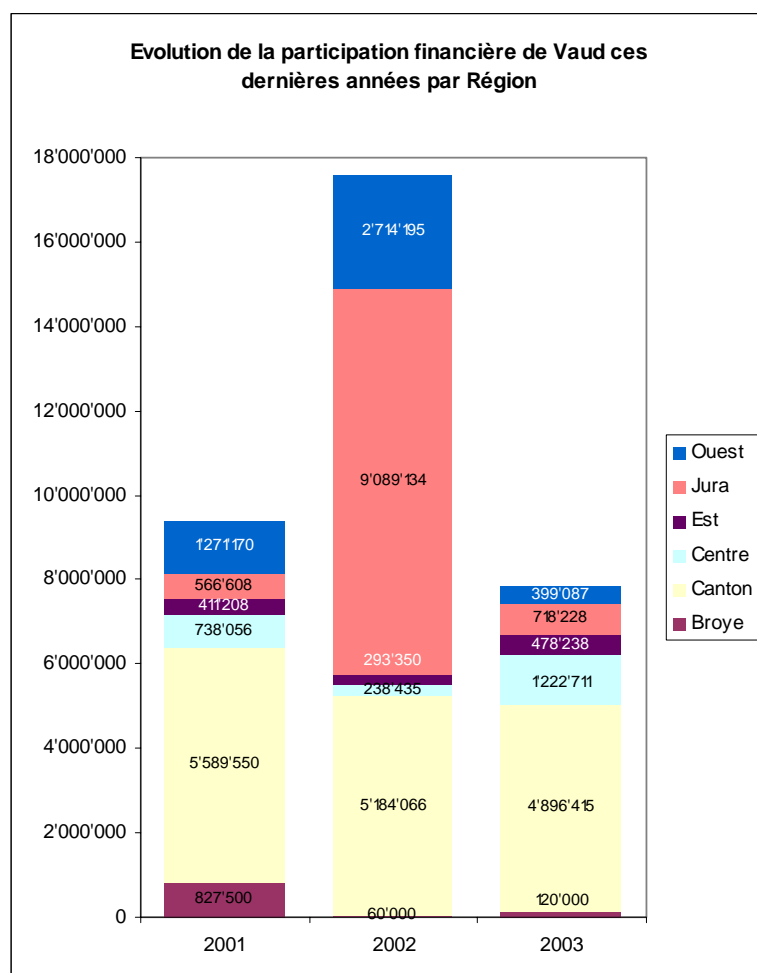
Montants alloués en terme de subventions	Année	Entreprises	Organismes	Associations Régionales / Région	
	2001	6.27%	88.45%	5.28%	100.00%
	2002	11.25%	82.39%	6.36%	100.00%
	2003	10.83%	79.97%	9.20%	100.00%

On constate un fort déséquilibre entre les sommes allouées directement aux entreprises, des sommes destinées aux organismes partenaires de la promotion économique.

L'augmentation en 2001 de la part allouée à la promotion exogène ne fait que renforcer ce déséquilibre, même si les montants en eux-mêmes n'ont pas diminué.

#### 5.1.1.3 Le total des financements par CI

Nous présentons ci-dessous l'ensemble des financements répartis par communauté d'intérêts.



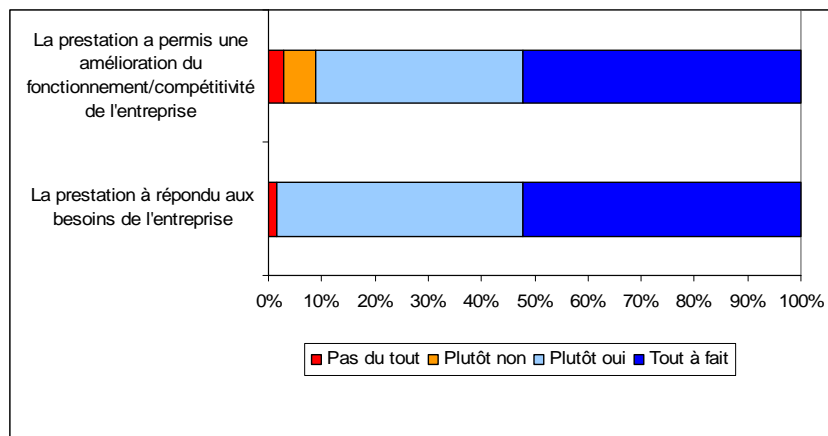
#### 5.1.1.4 La perception des usagers sur les différents types d'aide :

Globalement, dans le cadre de la promotion économique endogène, la quasi totalité des répondants considèrent que les aides reçues au titre de la LPE ont permis une amélioration du fonctionnement / compétitivité de l'entreprise et que la prestation a



répondu à leurs besoins. Leurs perceptions sont très positives quant à l'utilité des aides et les conséquences si elle ne leurs avaient pas été accordées sont la plupart du temps financières (impact sur leurs liquidités, etc.) et temporelles (retard, etc.). En ce qui concerne les aides pour les foires et salons, les conséquences sont des problèmes de visibilité / image et de potentielles pertes de clients. Les résultats quant à l'utilité et l'efficacité de ces aides sont donc globalement très positifs.

### Réponse globale en regard des attentes<sup>33</sup>



L'analyse des questionnaires développés par le SELT dans le cadre du suivi des entreprises ayant perçues une aide pour les foires et salons donne des résultats similaires : la quasi-totalité des répondants considèrent que les buts ont été atteints et la majorité constate que l'état des commandes est en hausse. La grande majorité des répondants considèrent que le traitement de la demande de prestation se réalise rapidement et la totalité constate que la qualité du suivi des dossiers est très bonne<sup>34</sup>.

#### 5.1.2 Les aides non financières

Il est difficile de réaliser un bilan réel des aides non financières de la promotion économique ces dernières années puisque d'une part de nombreux acteurs sont en charge de ce type de prestations (aide pour les demandes de permis, aide à la recherche de fonds propres et information, conseil, aiguillage et mise en réseau pour les aides financières existantes, pour un partenariat financier, technologique ou commercial ou encore pour la recherche de locaux ou terrains) et d'autre part un grand nombre d'acteurs ne tiennent pas un registre des prestations qu'ils offrent aux entreprises.

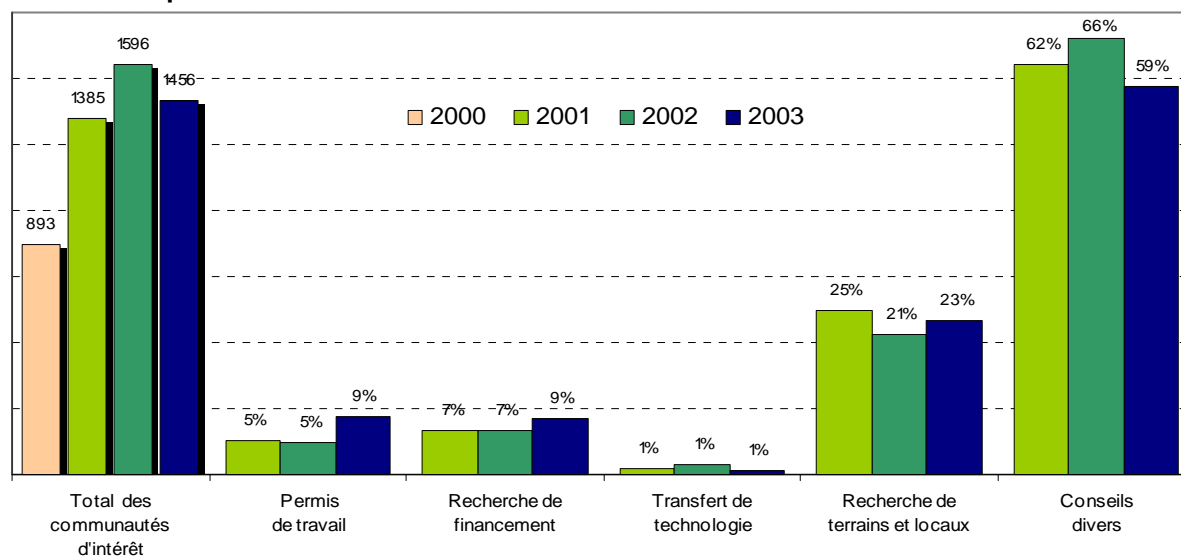
Les seules données plus ou moins exhaustives pour les aides non-financières concernent les types d'aides dispensées aux entreprises par les communautés d'intérêts. La notion d'aide reste néanmoins subjective car la différence entre une simple communication téléphonique et un renseignement n'est pas claire. Par exemple, certaines CI ne comptabilisent une aide que si l'appel a duré au moins une dizaine de minutes.

Compte tenu des éléments susmentionnés, il est alors plus pertinent de considérer la répartition des demandes plutôt que leur nombre.

<sup>33</sup> Satisfaction globale sur l'utilisation de 73 prestations par 51 entreprises. Pour plus d'informations se référer à l'analyse de l'enquête de satisfaction (endogène) réalisée au cours de cette évaluation et présentée en annexe.

<sup>34</sup> L'analyse des questionnaires du SELT sur les foires et salons est présentée en annexe.

### Nombre et répartition des aides non financières des communautés d'intérêts<sup>35</sup>



Source : ecodiagnostic

Les recherches de locaux représentent la principale demande auprès des communautés d'intérêts avec près d'un quart des aides. Viennent ensuite les demandes liées au financement (9%) ou aux permis de travail (9%).

Il serait peut-être opportun de créer quelques nouvelles catégories afin de mieux percevoir de quel type de demandes sont constituées plus de la moitié des contacts (conseil divers, 61%). En 2001 par exemple, le tableau des aides comprenait aussi les demandes pour les foires et les demandes liées à la fiscalité.

#### 5.1.3 Les mesures d'accompagnement dans le cadre de la promotion économique exogène

La base de données constituée à partir des tableaux de reporting<sup>36</sup> montre des divergences avec les chiffres officiels présentés par le SELT quant au nombre d'entreprises aidées annuellement<sup>37</sup>.

##### 5.1.3.1 Nombre d'entreprises accompagnées par année :

###### Nombre d'implantations accompagnées

Nombre d'entreprises accompagnées	2000	2001	2002	2003	Total
Selon le SELT (chiffres officiels consolidés)	64	65	55	67	251
Par regroupement des tableaux de reports des différentes communautés d'intérêt, le DEV et le SELT	66	56	63	85	270

Source : ecodiagnostic

Les chiffres diffèrent déjà du fait que le SELT/DEV se base sur l'année effective de l'implantation, tandis que les communautés d'intérêt ont peut-être plus tendance à retranscrire l'année courante des démarches, ce qui peut expliquer la grande différence

<sup>35</sup> Le graphique ci-dessus ne prend pas en compte les contacts du SELT (les chiffres pour le SELT varient entre 600 et 900 aides).

<sup>36</sup> Mise en commun de l'ensemble des formulaires de reporting : associations régionales / CI, le DEV et le SELT. Voir note méthodologique au 5.1.

<sup>37</sup> Les chiffres officiels du SELT sont le résultat d'une consolidation effectuée à partir des mêmes documents de reporting. Néanmoins, nous aboutissons à des résultats différents et en l'absence d'une notice méthodologique du SELT, il est impossible de justifier ces différences.

pour l'année 2003. De plus, et c'est le point le plus inquiétant, presque un quart des projets d'implantation n'ont pas de correspondance dans les différentes bases.

#### 5.1.3.2 *Origine des entreprises implantées*

Selon l'analyse des données<sup>38</sup>, il apparaît que 15% des implantations proviennent de Suisse, 45% d'Europe et 35% du reste du monde (6% étant indéterminés). Malheureusement, ces chiffres ne peuvent pas être interprétés tels quels. En effet, un bref travail de vérification dévoile qu'il existe une confusion sur la notion d'origine : deux concepts sont amalgamés : la nationalité de l'entreprise (ou de la maison-mère) et la provenance effective de l'entreprise. Apparemment, le premier concept a plus souvent été appliqué que le second. Ainsi, lors d'un transfert d'une entreprise d'un canton à un autre (passage de Neuchâtel à Vaud par exemple), il arrive que l'origine de l'entreprise soit définie par sa nationalité (Italie, ...) et non par sa provenance. Il est primordial à l'avenir de redéfinir le concept d'origine. Sans cela, il y a par exemple un risque que les anciens étudiants étrangers de l'EPFL qui décident de tenter l'aventure de l'entrepreneuriat soient considérés comme des implantations d'entreprises étrangères. Il est également nécessaire de distinguer parmi les origines des implantations, celles dues à des entreprises (expansion ou délocalisation), de celles dues à des particuliers (véritable création d'entreprise).

#### 5.1.3.3 *Investissements liés aux implantations*

Ces données sont malheureusement anecdotiques, moins de 15% des projets présentent des estimations. Il nous est dès lors impossible de pouvoir tirer des conclusions sur cet aspect.

#### 5.1.3.4 *Les secteurs d'activités des entreprises accompagnées*

La notion de branche d'activité n'est pas simple, parfois les entreprises ont plusieurs activités distinctes, ou encore, dans le cas des multinationales, les activités sont presque toujours segmentées en autant de sociétés.

Les données disponibles ne couvrent que 60% des implantations ; de plus, il est vite apparu que la classification comportait beaucoup d'erreurs : un travail important de recherche et de re-classification NOGA<sup>39</sup> a donc été entrepris, par nos soins, pour mieux visualiser le tissu économique exogène dans le canton de Vaud.

Une fois encore, il faut souligner la nécessité de bien prendre en compte les secteurs d'activités des entreprises implantées. Une erreur typique qui a été commise, est de classer une holding d'une société pharmaceutique dans l'industrie chimique, alors qu'il est bien évident que les activités de ce type d'établissement n'ont rien en commun avec la structure d'une industrie chimique. Ce genre d'erreur est particulièrement grave si l'on veut promouvoir des activités hautement technologiques. En effet, la réalité sur le terrain peut être bien différente : les activités de holdings ou de siège sociaux sont parfois très faibles en postes de travail tandis que des sites de production représentent souvent des centaines d'emplois. De même, les sites de recherche et développement peuvent représenter des synergies intéressantes pour l'attractivité des pôles d'activités.

---

<sup>38</sup> Voir les tableaux consolidés présentés en annexe.

<sup>39</sup> NOGA (Nomenclature Générale des Activités économiques). Outil de travail fondamental pour structurer, analyser et présenter des informations statistiques. Elle permet de classer les unités statistiques "entreprises" et "établissements" en fonction de leur activité économique et de les regrouper en des ensembles cohérents. Elle sert à reproduire la réalité le plus fidèlement possible, de manière exhaustive et suffisamment détaillée pour remplir différents objectifs.

### Classification selon NOGA

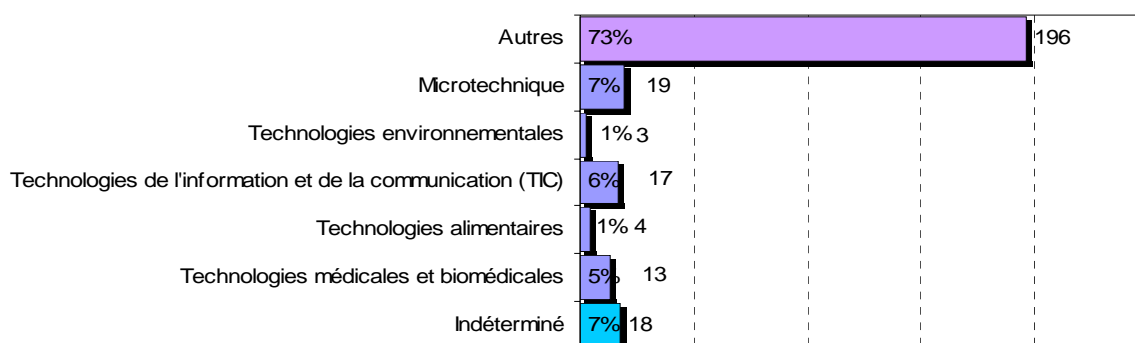
Indéterminé	18	6.7%
Autres industries manufacturières	20	7.4%
Industries alimentaires, industries des boissons	4	1.5%
Industrie chimique	6	2.2%
Fabrication de machines, d'équipements et de moyens de transport; mécanique de précision; optique	27	10.0%
Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	2	0.7%
Construction	1	0.4%
Commerce de gros et intermédiaires de commerce	25	9.3%
Commerce de détails et réparations d'articles personnels et domestiques	17	6.3%
Hôtellerie et restauration	1	0.4%
Transports et communications	3	1.1%
Activités financières, assurances	23	8.5%
Activités immobilières et location de machines et équipements	5	1.9%
Services informatiques	45	16.7%
Activités de recherche et développement	2	0.7%
Autres services fournis aux entreprises	59	21.9%
Autres	12	4.4%

Source : ecodiagnostic

Le premier secteur d'activité est représenté par les services fournis aux entreprises (près de 40% des implantations), notamment les services liés à l'informatique. Les autres types de services sont liés notamment au coaching, formation de cadres, activités de fiduciaires et administration d'entreprises (les activités d'holdings, sièges sociaux). Les activités de commerces et d'intermédiaires de commerces totalisent plus de 15% des cas. Par contre, on note que pour le secondaire, l'industrie chimique et alimentaire est peu représentée (en nombre de cas).

Chaque entreprise a été reclassée selon les 5 grandes familles de technologie prometteuse définies par le Conseil d'Etat.

### La répartition des implantations selon les branches technologiques



Source : ecodiagnostic

Les entreprises microtechniques dont les applications sont liées au monde médical ont été classées dans la branche « technologies médicales et biomédicales ». Les entreprises de microtechnique représentent donc la majorité des implantations, d'autant plus que certains cas comptabilisés dans la branche TIC ne correspondent probablement pas en totalité au profil de société visé.

Relevons que la très grande majorité (73%) des entreprises qui ont été implantées ne se situe pas dans les cinq familles de technologies identifiées comme prioritaires par le Conseil d'Etat.

Le DEC, dans la définition des objectifs annuels au DEV<sup>40</sup>, précise également que « le DEV mettra également l'accent sur la recherche d'entreprises telles que :

- Centres administratifs et logistiques de sociétés internationales.
- Services financiers et de conseils à vocation internationale.
- Sociétés de négoce international.
- Entreprises actives dans le secteur de la logistique ».

#### 5.1.3.5 Les emplois dans les nouvelles implantations

La donnée sur le nombre d'emploi est complétée à presque 95%, celle sur l'emploi à moyen terme à 80%.

Nous avons recoupé, lorsque cela était possible, les données sur l'emploi à moyen terme communiquées par l'entreprise lors de l'implantation, avec les informations collectées par les communautés d'intérêts lorsque cette même entreprise a formulé, quelques années plus tard, une demande de soutien. Il apparaît que les projections faites lors des implantations semblent rarement se concrétiser, peut-être à cause d'une conjoncture morose ou d'un excès d'optimisme. Les résultats concernant les emplois à moyen terme ne peuvent donc pas être pris en ligne de compte actuellement. Il serait nécessaire de mettre en place un système de recueil de « situation » des entreprises nouvellement implantées pour les 3 à 5 années suivantes.

En ce qui concerne l'emploi lors des implantations : plus de 50% des entreprises ont moins de 5 emplois et presque 75% moins de 10 emplois, 5% s'implantent avec 40 emplois ou plus (tandis que 6% des données sont indéterminées).

En ce qui concerne les branches d'activité, il apparaît que la microtechnique présente en moyenne 16 emplois au départ (9 en médiane) ; la moyenne pour l'ensemble des implantations étant de 9 emplois (3 en médiane).

#### 5.1.3.6 Situation en novembre 2004

Toujours dans le cadre du recueil de « situation », il est essentiel d'analyser le taux de survie des entreprises nouvellement implantées. Que les secteurs technologiques soient de pointe ou que l'entreprise soit de grande taille n'a d'intérêt que si l'activité est pérenne et que l'entreprise ne décide pas de partir.

#### Survie des entreprises

	Entreprises toujours présentes en 2004	Entreprises dont la présence est indéterminée	Entreprises parties ailleurs en Suisse	Entreprises dissoutes	Total
2000	42 64%	7 11%	4 6%	13 20%	66 100%
2001	39 70%	8 14%	2 4%	7 13%	56 100%
2002	52 83%	5 8%	2 3%	4 6%	63 100%
2003	77 91%	7 8%	0 0%	1 1%	85 100%
Total	210 78%	27 10%	8 3%	25 9%	270 100%

Source : ecodiagnostic

<sup>40</sup> Ces éléments sont présents dans la définition des objectifs annuels dès 2001.

Le tableau illustre clairement l'érosion de la présence des entreprises dans le temps. Ces résultats ne sont pas étonnants lorsque l'on sait que la survie des nouvelles entreprises est très critique lors des trois premières années.

#### 5.1.3.7 Perception des mesures d'accompagnement de la promotion exogène

Les seules données disponibles quant à l'effet de l'accompagnement à l'implantation du DEV sont les résultats de notre enquête. Les jugements sont globalement positifs et l'ensemble des répondants est satisfait concernant la compétence de leurs interlocuteurs. Les deux principales améliorations proposées concernent : un plus grand suivi après l'implantation et plus d'informations concernant les assurances sociales.

A la question ouverte, « Si le DEV ne vous avait pas soutenu dans votre processus d'implantation dans le canton de Vaud qu'elles en auraient été les conséquences ? », les réponses sont les suivantes :

Conséquences du non soutien de la part du DEV	Nb. cit.
Implantation dans un autre pays (Angleterre ou France) ou dans un autre canton (Fribourg)	9
Aucune	4
Le projet aurait été beaucoup plus long à aboutir	2
Ca aurait été très difficile de faire des progrès	1
Difficile à dire, je pense que l'appui du DEV a favorisé l'obtention du permis d'indépendant probatoire de 6 mois	1
Plus difficile d'obtenir des locaux	1
Problème de permis de travail	1
Recherche d'autres alternatives	1
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>

Les résultats ci-dessous démontrent, par ailleurs, l'importance des conditions-cadre du canton de Vaud dans la décision d'implantation des entreprises.

Quels ont été le(s) facteur(s) décisif(s) qui ont pesé dans la décision d'implantation de votre entreprise dans le canton de Vaud ?

	Nb. cit. <sup>41</sup>
Centre de l'Europe	6
Qualité de vie	6
Aide à l'implantation	4
Présence des Hautes Ecoles	4
Avantages fiscaux	3
Attraction de la ville de Lausanne	2
Proximité aéroport de Genève	2
Bons services publics	1
Grand potentiel de clients	1
La facilité et la rapidité des démarches administratives	1
Pôle biotechnologique important	1
Paix du travail	1
Vivier de personnel qualifié	1

<sup>41</sup> Réponses à une question ouverte, reclassées par thématiques, en fonction des différentes réponses.

## **5.2 Critères d'octroi des différentes aides**

Pour l'instant le SELT n'a pas établi une liste formelle des critères à respecter pour l'analyse des demandes d'aides financières soumises au SELT.

Actuellement, l'analyse porte sur plusieurs éléments formels:

- la conformité du bénéficiaire par rapport aux dispositions légales (branche d'activité, type de projet, etc.);
- la conformité de l'entreprise par rapport aux autres dispositions légales cantonales (environnement et inspection du travail);
- sa situation financière.

Nous constatons qu'aucune analyse n'est faite concernant le marché des entreprises aidées ou nouvellement installées. Est-il judicieux de soutenir une entreprise qui vient augmenter une concurrence déjà existante au niveau local ?

La décision est prise (sauf pour les cautionnements) dans les trente jours dès réception de la demande. Lorsqu'il y a un cautionnement, l'analyse est plus approfondie et se fait d'entente avec l'établissement bancaire et sur préavis d'une commission. Elle porte sur les mêmes éléments et est étendue aux personnes physiques qui composent la société, au marché et la faisabilité du projet. Sauf avis contraire, le délai de traitement ne doit pas excéder les trois mois.

## **5.3 Système de reporting**

Le système de reporting mis en place par le SELT se traduit en un formulaire<sup>42</sup> envoyé annuellement à l'ensemble des CI, au DEV et à certains organismes subventionnés<sup>43</sup>.

Ce formulaire différencie les résultats de la promotion endogène des résultats de la promotion exogène. Les résultats annuels de la promotion économique publiés proviennent des informations présentées dans ces formulaires.

La façon dont les différents acteurs remplissent ces formulaires pose certains problèmes non négligeables, d'une part au niveau de la comparabilité des résultats, et d'autre part sur la fiabilité effective de ces derniers.

### **5.3.1.1 Le reporting pour la promotion exogène :**

- Le DEV n'est pas le seul organisme en charge de la promotion exogène dans la réalité. Le SELT ainsi que les CI ont la charge de certains dossiers d'implantation (même si formellement il est stipulé dans les conventions entre le SELT et les CI qu'elles ne sont en charge que de la promotion endogène). Pour autant, le SELT centralise l'information concernant les entreprises implantées par année, mais des doublons et des erreurs peuvent apparaître<sup>44</sup> si un dossier d'implantation est géré en même temps par deux entités (DEV et CI) au vu du manque de coordination et de transparence existant.
- On constate aussi de nombreuses difficultés à se mettre d'accord sur l'année d'implantation d'une entreprise. Bien souvent, si la date d'implantation au registre du commerce se situe aux alentours des mois de novembre / décembre (de l'année n) alors l'implantation est imputée à la liste de l'année suivante (n+1), mais ce n'est pas une systématique et qui plus est il peut en découler des doublons.

---

<sup>42</sup> Le formulaire de suivi développé par le SELT est présenté en annexe.

<sup>43</sup> Ce formulaire n'est pas rempli par les organismes tiers et ceux qui présentent des résultats ne le font pas sous la même forme.

<sup>44</sup> Voir 5.1.3.1

- En ce qui concerne les entreprises implantées en Suisse, un problème se pose pour la comparabilité des résultats : il s'agit des entreprises suisses qui se sont implantées dans le canton de Vaud. Avant la définition formelle du SECO sur le « Code des normes à respecter en matière de contrôle des résultats dans le marketing de la place économique suisse » (comptabilisation des résultats pour la promotion exogène) et le respect par le SELT de ce code, les entreprises suisses étaient incluses dans les résultats de la promotion économique exogène présentés annuellement. Cependant, les CI continuent à inscrire les implantations d'entreprises suisses (dont ils ont géré le dossier seuls) dans la partie exogène du formulaire, mais ces informations ne sont reprises nulle part. Par ailleurs, il y a confusion sur l'utilisation de ces informations : le SELT les considère comme des contacts dans le cadre de la promotion économique endogène alors que les CI les considèrent comme des implantations et les inscrivent comme telles.
- Le bilan annuel sur les nouveaux emplois à court et moyen terme se fait sur la base de chiffres déclaratifs. Néanmoins, il n'y a aucun suivi ni vérification du SELT sur la véracité des chiffres concernant les emplois à court et moyen terme que mentionnent les entreprises au DEV lors de leur implantation.
- Le transfert des données issues des formulaires de reporting aux documents de travail du SELT est souvent problématique. Il existe différents documents de synthèse dans lesquels le nombre et le nom des entreprises ne concorde pas toujours<sup>45</sup>.

#### 5.3.1.2 *Le reporting pour la promotion endogène :*

- Les critères définis comme « contact entreprise » ne sont pas vraiment explicités et l'on constate que tous les acteurs ne les interprètent pas de la même façon au moment de remplir le formulaire annuel pour le SELT.
- Certaines CI remplissent les informations relatives aux entreprises soutenues (appuyées) et d'autres non. Ces informations étant non exhaustives elles ne sont d'aucune utilité. Il est encore à noter que certaines CI intègrent dans leurs résultats les contacts et soutiens des organismes tiers implantés dans leur région (la CI du Nord intègre les résultats de Y-Parc).
- La validité et la fiabilité des informations relatives aux emplois maintenus sont faibles, la définition précise de ce qu'est un « emploi maintenu » n'est spécifiée nulle part et les différents acteurs ne l'interprètent pas de la même façon.
- Un dernier point est à mettre en évidence. Le SELT affine constamment ces analyses pour le suivi et développe de nouvelles catégories, élément très positif s'il était répercuté sur l'ensemble des données récoltées. Par exemple, le SELT a développé une catégorie « Cycle des entreprises soutenues financièrement par le SELT : création, jeune et en développement » mais il ne l'a pas intégré aux formulaires de suivi envoyés aux partenaires. Cette information pourrait être intéressante si elle concernait l'ensemble des entreprises aidées, et non pas seulement celles du SELT, cette statistique n'a alors pas beaucoup de sens.

---

<sup>45</sup> Voir 5.1.3



## 5.4 Recommandations

### 5.4.1 Les aides financières

En ce qui concerne les outils financiers pour l'investissement (PCI, cautionnement et arrière-cautionnement), ces derniers sont sous-utilisés. Le SELT a engagé une réflexion d'une part pour optimiser l'utilisation de l'outil de cautionnement en faveur de l'économie traditionnelle et d'autre part pour améliorer et réadapter l'outil vers la nouvelle économie<sup>46</sup>. Cette réflexion va dans le bon sens, selon les résultats constatés lors de cette évaluation, l'objectif étant le réajustement de la politique de cautionnement aux besoins actuels : d'une part le solde du crédit cadre à disposition du DEC permet d'être proactif et d'autre part il est essentiel que la politique de cautionnement s'occupe aussi de financer des projets (économie du savoir), et non plus seulement le financement d'infrastructure et la restructuration des entreprises. Les cibles actuelles de la promotion économique étant les entreprises de technologies de l'information / communication, médicales / biomédicales, alimentaires, environnementales et micro-techniques, il est essentiel d'adapter la politique de cautionnement aux besoins de ce type d'entreprises, besoins qui souvent diffèrent des entreprises dites traditionnelles : besoin de financements pour le développement constant de nouveaux produits et amélioration de la coordination et du temps nécessaire à la prise de décision au vu des rapides mouvements de marchés pour les entreprises dont les activités ont un fort ou un très fort contenu technologique (produit de pointe ou expérimental).

De plus, au vu de la volonté de la promotion économique (orientation du DEC) d'appuyer des entreprises à fort contenu technologique et des difficultés que rencontrent ces entreprises pour trouver des financements pour le développement de leurs produits<sup>47</sup> afin de pouvoir pénétrer les marchés (absence d'outils de ce type actuellement), il est essentiel que le SELT, au travers de la LPE, puisse proposer des solutions à ces entreprises. Là aussi ce dernier a déjà engagé une réflexion pour la création d'un fond de « seed capital » (en collaboration ou non avec d'autres acteurs de l'économie)<sup>48</sup> et réfléchit conjointement avec l'EPFL pour améliorer le transfert de technologie.

Les outils de suivi dont disposent le SELT pour le cautionnement paraissent adaptés aux besoins.

En ce qui concerne les subventions, un déséquilibre est constaté entre les sommes allouées au travers des subventions de fonctionnement aux organismes et les subventions perçues directement par les entreprises pour la compétitivité / promotion et celles perçues par les communautés d'intérêts. Les conventions définies entre le SELT et les organismes subventionnés pour 2004 vont dans le bon sens, à savoir une diminution de la somme allouée au fonctionnement versus une augmentation de la somme allouée pour des prestations directes, clairement identifiable, aux entreprises. Néanmoins, nous recommandons un changement de paradigme dans le mode de subventionnement de la promotion économique. La préférence donnée actuellement au subventionnement d'organismes présente non seulement le désavantage de complexifier la mise en œuvre de la politique de promotion économique mais peut également introduire une distorsion de la concurrence et une utilisation sub-optimale des fonds publics. Nous préconisons une orientation, quand cela est possible, vers le subventionnement direct du porteur de projet par le biais d'un chèque à faire valoir auprès de prestataires de services labellisés par la promotion économique.

---

<sup>46</sup> Voir document élaboré en interne au SELT sur les « 4 propositions » et l'avant-projet de mandat de gestion de prêts bancaires à la Coopérative vaudoise de cautionnement (CVC).

<sup>47</sup> Constats de la plupart des acteurs rencontrés au cours de l'évaluation, que ce soit les entreprises où les acteurs du réseau de la promotion économique.

<sup>48</sup> Voir document interne au SELT sur la politique cantonale de cautionnement

Une commission ad hoc sous la responsabilité du conseil économique pourrait délivrer le label au potentiel prestataire-candidat pour autant qu'il respecte un certain nombre de critères objectifs, critères qu'il faudra définir.

#### **5.4.2 Les mesures d'accompagnement de la promotion exogène**

Les résultats présentés au chapitre 5.1.3.4 démontrent que le DEV/DEWS est peu sensible aux orientations en 5 secteurs technologiques voulues par le Conseil d'Etat. Dans ces conditions, et pour améliorer l'articulation entre les orientations politiques et les activités de la promotion exogène, nous préconisons l'instauration par le conseil économique, en collaboration avec le DEV, de critères de choix quant à la décision d'octroi de prestations d'aide à l'implantation.

En d'autres termes, il s'agit pour le DEV/DEWS, d'adopter une approche plus qualitative que quantitative. On peut par exemple douter qu'il soit judicieux que des fonds publics aident à la création de la filiale d'une société informatique étrangère alors que le but de cette filiale est précisément de démarcher des clients vaudois afin de faire réaliser leurs projets de développement informatique à l'étranger.

#### **5.4.3 Système de reporting**

##### *5.4.3.1 Le reporting pour la promotion exogène :*

- Définir une norme cantonale pour préciser à partir de quelle date limite (l'inscription au registre du commerce faisant foi) l'entreprise est comptabilisée sous l'année X ou Y, d'une part afin d'éviter les doublons et d'autre part pour standardiser les informations et éviter des problèmes de données dans l'analyse des reportings.
- Redéfinir le système d'information nécessaire pour évaluer le profil des entreprises aidées. Définir des critères rigoureux de saisie statistique (origine des entreprises ; secteurs NOGA ; cycle de vie des entreprises, etc.).
- Mettre en place un système d'information pour connaître l'évolution des entreprises aidées sur un intervalle de 2 ans, notamment en terme d'emplois<sup>49</sup>.

Le compte rendu des activités menées par le DEV-DEWS quant à l'utilisation de la subvention doit être plus complet. Le recours à des fonds publics ne peut se justifier uniquement par les résultats produits sous forme du nombre d'entreprises implantées et d'emplois créés. Rappelons que le DEV est soumis à la surveillance du contrôle cantonal des finances conformément à l'art.47 de la LFIN.

##### *5.4.3.2 Le reporting pour la promotion endogène*

Il est essentiel que le SELT précise et explicite exactement l'ensemble des critères et indicateurs qu'il entend récolter au travers des formulaires de suivi. Un suivi correct des activités de promotion économique ne peut être réalisé sans données fiables exhaustives, notamment en ce qui concerne l'emploi. Cet aspect est essentiel pour la validité des résultats présentés annuellement dans le cadre de la conférence de presse organisée par le DEC.

En ce qui concerne le suivi des subventions en relation aux foires et salons, le questionnaire développé par le SELT à remplir par les participants n'est pour l'instant pas exploité, faute de temps. Il serait pertinent de l'améliorer, de le standardiser et de le faire remplir à l'ensemble des entreprises ayant perçues une aide directe, ceci afin de récolter leur opinion et d'assurer ainsi un suivi qualitatif des aides directes.

---

<sup>49</sup> Il est à noter que le SELT vient de mettre en place un outil d'analyse afin d'effectuer un suivi sur les entreprises implantées dans le canton de Vaud ces cinq dernières années (tableau récapitulatif des implantations et analyse des entreprises encore existantes actuellement).

#### *5.4.3.3 Quid des entreprises d'origine Suisse ?*

Si le SELT et les CI s'occupent de la promotion endogène et le DEV de la promotion exogène à l'extérieur de Suisse, qui est alors en charge des implantations d'entreprises suisses dans le canton de Vaud ? Comment sont comptabilisés et interprétés ces résultats ? Un interlocuteur spécifique pour les implantations d'entreprises suisses dans le canton de Vaud doit être désigné.