economiesuisse
DOSSIER POLITIQUE

8 / 2020
Un visa start-up pour courtiser les jeunes entreprises

27.11.2020

L'essentiel en bref

De plus en plus de pays multiplient les actions pour tenter de séduire les start-up. Pour encourager la création de ces entreprises innovantes, des conditions-cadre attrayantes sont mises en place. Au nombre de celles-ci figure, très souvent, un programme de visa spécial pour les jeunes entrepreneurs de l'étranger. Au cours des dix dernières années, de nombreux pays, y compris d'Europe, se sont dotés de tels programmes. La Suisse ne connaît encore aucun visa spécial start-up. Grâce à la libre circulation des personnes, les créateurs d'entreprises de l'UE/AELE peuvent facilement travailler en Suisse. Par contre, les nouveaux arrivants de pays tiers doivent surmonter des barrières élevées, étant donné qu'ils sont soumis au système des contingents. Tant le transfert de start-up existantes de l'étranger en Suisse que la création de spin-off des hautes écoles sont ainsi entravés. Alors qu'elle est un pays de recherche et d'innovation, la Suisse se fait de plus en plus distancer par d'importantes nations concurrentes. Plusieurs interventions ont été déposées au Parlement pour remédier à cette situation insatisfaisante.

Contact et questions

Prof. Dr. Rudolf Minsch
Président suppleant de la direction, Responsable du département Politique économique générale et Formation / Chef économiste

www.dossierpolitik.ch

Position d'economiesuisse

- La Suisse doit rapidement améliorer l'accès à son marché du travail pour les créateurs de start-up de pays tiers, notamment en introduisant un visa spécial start-up.
- Des modifications doivent être apportées à la loi sur les étrangers pour que les exigences spécifiques des start-up et de leur potentiel d'innovation puissent être prises en compte.
- Les autorisations de travail pour start-up doivent être traitées rapidement selon des procédures aussi sveltes que possible.
- L'attention doit se focaliser sur deux groupes cibles: les créateurs d'entreprises qui veulent s'établir avec leur start-up. Et les personnes qui ont accompli des études ou travaillé dans la recherche et qui voudraient commercialiser leurs idées dans une start-up.

1. Start-up: de jeunes entreprises au gros potentiel d'innovation

Qu'est-ce qu'une start-up?

Il n'existe pas de définition uniforme des start-up. Le terme vient de l'anglais et signifie «lancer», «débuter» ou «mettre en marche». Les nouvelles entreprises ne sont pas toutes des start-up, loin de là: moins de 1% des quelque 40 000 entreprises créées en Suisse chaque année méritent cette appellation. Alors, qu'est-ce qui caractérise une start-up?

Le terme de start-up désigne généralement une jeune entreprise avec une idée d'affaires innovante et des objectifs de croissance ambitieux. Le modèle d'affaires trouve souvent un ancrage dans la science ou la technologie et il peut évoluer. Les start-up sont financées en règle générale par du capital-risque, ont le soutien d'investisseurs professionnels et visent les marchés internationaux. Telles sont définies les start-up dont il sera question dans les chapitres suivants.

Pourquoi les start-up sont-elles importantes?

De nombreux pays développés se sont mis en tête de créer de bonnes conditions-cadre et un écosystème dynamique pour les start-up afin d'offrir à de jeunes entreprises innovantes l'espace nécessaire à leur développement. Cette politique s'explique pour de bonnes raisons: il existe une forte relation entre la qualité des entreprises et la croissance du produit intérieur brut [1] .

Les jeunes entreprises sont de véritables pépinières d'emplois. Elles contribuent à la création d'emplois plus que proportionnellement à leurs poids au sein de la population les entreprises [2] . Certes, seules quelques-unes finiront au firmament. Mais c'est leur essor qui alimente le dynamisme de la création d'emplois. Selon des chiffres de l'OCDE, les entreprises créées depuis moins de cinq ans comptent en moyenne pour près de 20% dans l'emploi total, mais pour presque 50% dans la création totale d'emplois.

Or les jeunes entreprises ne sont pas seulement importantes parce qu'elles créent des emplois. Grâce à leur souplesse, à leur rapidité et à leur accès à la science, elles mettent en œuvre l'innovation souvent plus rapidement que les entreprises établies et représentent donc un moteur essentiel du changement structurel. Les entreprises qui connaissent une croissance rapide sont souvent aussi de jeunes entreprises qui contribuent plus que proportionnellement à la croissance de la production et de la productivité. Le gain de productivité dans l'économie est dû au moins pour moitié à une redistribution de l'emploi des entreprises moins productives vers les entreprises plus productives [3] . Les jeunes entreprises contribuent plus que proportionnellement à ces mutations. Une grande partie du processus de destruction créatrice (destruction des structures existantes, recomposition des facteurs de production) est à mettre au crédit des start-up. Le processus de destruction créatrice est appelé ainsi parce qu'il s'accompagne d'une hausse de la productivité, à laquelle répondra un accroissement des revenus. Si ces revenus supplémentaires

entraînent une hausse des investissements, de nouveaux emplois se créent et la croissance économique augmente. Avec les entreprises établies, les start-up jouent un rôle important dans la croissance de l'emploi et de la productivité. Dans l'ensemble, un écosystème dynamique de start-up renforce notablement la compétitivité d'une économie.

Les termes à connaître dans l'univers des start-up

Licorne: On désigne par ce terme (unicorn, en anglais) les start-up dont la valorisation avant l'entrée en Bourse atteint au moins 1 milliard de dollars US. Ces start-up au succès fulgurant sont extrêmement rares.

Gazelle: Jeunes entreprises (créées depuis moins de 5 ans) qui enregistrent une croissance moyenne du chiffre d'affaires de 20% au moins par an pendant une période, variable selon les définitions, de trois ou quatre ans.

Incubateur/accélérateur: Programmes d'encouragement destinés à des personnes ayant des idées d'affaires innovantes. Les deux programmes visent fondamentalement les mêmes buts. Ils mettent à disposition des connaissances, un accompagnement, des réseaux et des infrastructures. Ils se distinguent pour l'essentiel au niveau du stade d'intervention. Les incubateurs cherchent à faire germer et éclore des idées. C'est là que naissent les idées d'affaires et les jeunes entreprises. Les accélérateurs visent à développer les idées et les modèles d'affaires de jeunes entreprises grâce à un accompagnement intensif. Les programmes d'accélérateur de start-up sont en général extrêmement sélectifs et sont ouverts à des personnes du monde entier, tandis qu'un incubateur peut aussi se trouver à l'intérieur d'une entreprise.

Capital-risque: Prise de participation par un investisseur au capital d'une société non cotée en Bourse. Le capital-risque est souvent investi dans de jeunes entreprises très innovantes avec une idée d'affaires très prometteuse. Le capital-risque est souvent organisé sous la forme de sociétés de fonds qui sont gérées par des gestionnaires professionnels.

Investisseur providentiel: Contrairement au capital-risque, un investisseur providentiel est une personne physique qui investit son argent dans une start-up. Souvent, l'investisseur providentiel a aussi un rôle d'accompagnateur et de mentor. Il siège parfois au conseil d'administration de la start-up et fait aussi profiter l'entreprise de son vaste réseau. Les investisseurs providentiels investissent souvent à un stade plus précoce que les sociétés de capital-risque et leur apport est généralement plus bas

Capital d'amorçage: Fonds qui sont apportés pour couvrir les besoins en capitaux d'une start-up durant ses premiers pas. Il peut s'agir d'apports versés par des amis et des parents, mais aussi de capitaux de Seed Venture Capital Fonds ou d'investisseurs providentiels.

Démonstration de faisabilité: Étape ou moment d'un projet où la faisabilité d'une idée de projet est démontrée. La démonstration de faisabilité prouve qu'un projet

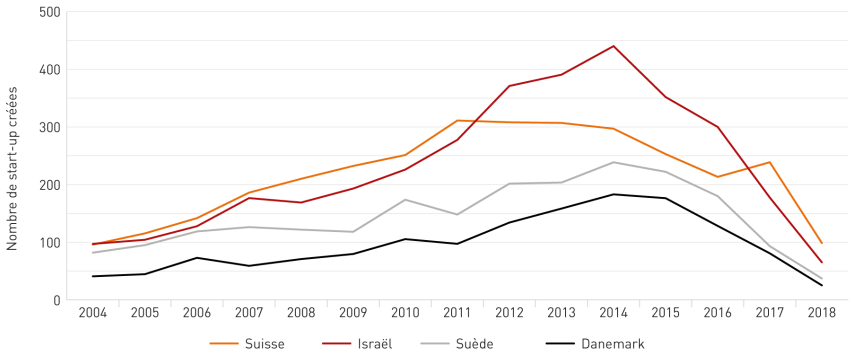
est viable et rentable. Atteindre le seuil de rentabilité est une démonstration de faisabilité, par exemple.

2. À quoi ressemble le paysage des start-up en Suisse?

En Suisse, la création d'entreprises se porte bien

Quelque 300 start-up sont créées chaque année en Suisse. Elles représentent 0,8% environ de toutes les créations d'entreprises. Selon une analyse des données de Crunchbase, le marché suisse des start-up a fortement gagné en dynamisme au cours des vingt-cinq dernières années [4] . Au milieu des années 1990, 50 start-up environ étaient créées chaque année en Suisse. Depuis, ce nombre n'a cessé d'augmenter. Il n'a reculé qu'une seule fois, au moment de l'éclatement de la bulle des dotcom (bulle spéculative), avant de se reprendre relativement vite. Au cours des dernières années, le nombre de start-up créées s'est stabilisé à un haut niveau. Le recul des chiffres à partir de 2015 (cf. figure 1) est à interpréter avec prudence, car le nombre exact des start-up créées annuellement ne peut souvent être déterminé qu'après coup. En comparaison internationale, la création de start-up en Suisse se porte bien. En 2017, la Suisse a dépassé Israël, qui était jusqu'alors numéro 1.

Nombre de start-up créées, par année



Source : Startup Radar 2019/2020
www.economiesuisse.ch

Des chiffres très positifs, mais le Global Entrepreneurship Report fait état aussi de développements moins rassurants. La perception de nos capacités entrepreneuriales se serait ainsi dégradée en Suisse depuis quelque temps. L'étude relève aussi que l'envie de devenir entrepreneur évolue à un niveau relativement bas. Les Suisses se révèlent en outre moins entreprenants que la moyenne. Selon le rapport, les Suisses (et les femmes plus que les hommes) pensent plus souvent que les personnes interrogées dans d'autres pays qu'une activité d'entrepreneur est moins bonne pour sa carrière. Même s'il n'existe aucune statistique en la matière, il est évident que l'on compte beaucoup de personnes venues de l'étranger parmi les créateurs de start-up. Le statut de l'entrepreneur qui réussit et la place réservée par les médias à la marche des entreprises ont diminué durant ces dernières années [5] . Les auteurs du rapport estiment que cette évolution pourrait être préjudiciable à la

bonne santé du marché suisse des start-up.

Vaste distribution par régions et par branches

Contrairement à d'autres pays où la scène des start-up se concentre dans des villes comme Paris ou Berlin, les jeunes entreprises très innovantes en Suisse sont réparties plus uniformément entre les régions, ce qui est une bonne nouvelle. Selon Start-up-Radar, le canton de Zurich accueille plus de 30% de toutes les start-up. Il est suivi du canton de Vaud, qui en compte 15%. Grâce à la qualité de l'enseignement et de la recherche et du flux continu de spin-off, les EPF de Zurich et Lausanne jouent un rôle de locomotive. Il est à noter qu'entre 2014 et 2018, 24 cantons sur 26 ont enregistré des créations de start-up.

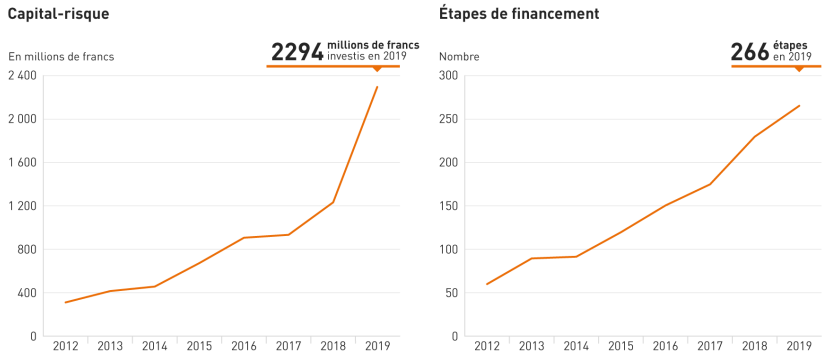
Les domaines de prédilection pour la création de start-up sont les technologies de l'information et de la communication (TIC), suivies des sciences de la vie et de l'industrie (produits industriels, hardware, électronique). En comparaison internationale, la part des TIC est plutôt réduite, même si elle se taille la part du lion en chiffres absolus. Dans le domaine des services financiers, de la fintech, des blockchains et des cryptomonnaies, la Suisse talonne la Grande-Bretagne, qui fait course en tête. Le canton de Zoug en particulier se distingue. Dans le domaine de la technique médicale, les start-up sont florissantes. La part des start-up dans cette branche est d'ailleurs beaucoup plus élevée en Suisse que dans des pays européens comparables. La Suisse compte également un nombre important de start-up dans le domaine de l'énergie et des cleantech.

La présence en si grand nombre en Suisse de start-up dans les sciences de la vie, l'industrie MEM et la finance, qui sont des branches décisives pour l'économie suisse, souligne la fonction essentielle que jouent les start-up dans le changement structurel de ces branches. En accélérant les développements technologiques dans ces branches, les start-up jouent un rôle indispensable pour l'économie suisse.

Accroissement du volume de capital-risque

En 2019, environ 2,3 milliards de francs de capital-risque ont été investis dans des start-up en Suisse. Depuis 2012, ce volume a été multiplié par six. Le nombre d'étapes de financement a également augmenté en six ans, passant d'une soixantaine à plus de 250.

Capital-risque et étapes de financement de start-up suisses

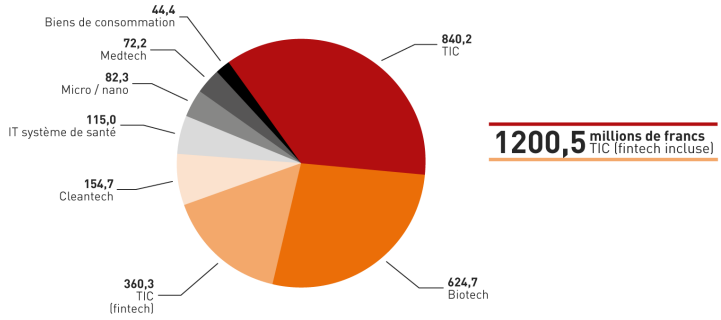


Source : Swiss Venture Capital Report 2020
www.economiesuisse.ch

En 2019, 1,2 milliard de francs ont été investis dans des start-up TIC et fintech. Les investissements en capital-risque dans les start-up de la biotechnologie ont fait un bond en avant: ils ont atteint quelque 625 millions de francs, soit 147% de plus que l'année précédente.

Capital-risque, par branche 2019

▸ En millions de francs



Source : Swiss Venture Capital Report 2020
www.economiesuisse.ch

Le baromètre des start-up établi par la société de conseil Ernst & Young montre qu'au niveau du volume des investissements, pour le premier semestre 2019, la Suisse était cinquième du classement européen, derrière la Grande-Bretagne, la France, l'Allemagne et la Suède. Durant le premier semestre 2019, 40% environ du volume total des investissements en capital-risque en Europe sont revenus à la Grande-Bretagne. Dans le classement par villes, Zurich se classe au 5e rang pour ce qui est des étapes de financement. Si l'on considère le volume des investissements, Bâle arrive en tête en Suisse grâce aux sciences de la vie. La cité rhénane occupe le 8e rang en Europe. Zurich n'est que 16e en dépit des nombreuses étapes de financement.

3. Les créateurs de start-up de plus en plus courtisés

L'accès aux talents, source importante d'un écosystème dynamique de start-up

Différentes études scientifiques ont été menées pour savoir dans quel terreau les start-up prospèrent le mieux. Les cinq conditions généralement reconnues sont les suivantes [6] :

1. Accès au capital-risque
2. Accès aux marchés internationaux
3. Politique fiscale favorable à l'innovation
4. Liberté d'entreprise, avec un faible niveau de réglementation et un système juridique qui fonctionne
5. Accès aux talents

Le présent dossier s'intéresse au dernier point cité, soit à l'accès aux talents. Les gouvernements peuvent prendre diverses mesures pour créer un écosystème dynamique favorable aux start-up. Au cœur de chaque start-up qui réussit, on trouve cependant toujours des personnes avec un profil particulier: elles sont jeunes pour la plupart, très bien formées, férues de nouvelles technologies, créatives, ambitieuses et entreprenantes. Ce genre de talent est rare et très mobile. Les entrepreneurs talentueux sont attirés par les pays où les investissements, le cadre juridique et fiscal et l'accès aux marchés leur sont le plus favorable. Une course aux talents s'est ainsi engagée entre les nations. Pour la Suisse, l'enjeu consiste donc à la fois à retenir ses propres talents et à attirer des talents d'autres zones d'influence.

De nombreux pays ont introduit un visa start-up

Le déploiement du numérique et la montée en puissance des entreprises technologiques comme Google et Facebook ont suscité une prise de conscience sur l'importance des start-up au cours de ces dernières années. Cette prise de conscience a amené de nombreux pays à améliorer leurs conditions-cadre à l'intention des start-up. Au nombre des mesures prises figure l'introduction d'un visa start-up. Ce document est délivré dans un but particulier: créer et développer une start-up. La mesure vise à attirer de jeunes entrepreneurs talentueux dans le pays pour qu'ils y réalisent leur projet.

Une telle mesure a un grand potentiel, comme le confirment des estimations de la Kauffman Foundation: en 2013, elle prévoyait que le visa start-up aux États-Unis créerait entre 500 000 et 1,6 million d'emplois supplémentaires en l'espace de dix ans. En parallèle, les écosystèmes nationaux de start-up peuvent profiter des expériences et des réseaux internationaux qu'apportent les entrepreneurs étrangers. C'est le cas en particulier dans les branches à forte intensité de connaissances et axées sur l'innovation, qui sont par nature tournées vers l'étranger.
Durant la dernière décennie, le nombre de pays qui ont introduit un visa start-up a

significativement augmenté. Depuis 2010, dix-huit pays, développés ou émergents, ont introduit un permis de travail spécial jeunes entreprises. Le tableau 1 fait un état des lieux. Quelques-uns des programmes énumérés sont présentés un peu plus en détail ci-après.

Pays ayant introduit un visa start-up

Lancement	Pays	Dénomination
2010	Chili	Start-up Chile
2012	Irlande	Start-up Entrepreneur Programme
2013	Corée du Sud	D-8-4 (Start-up Visa)
2013	Espagne	Entrepreneur Visa
2014	Italie	Italia Start-up-Visa
2014	Nouvelle-Zélande	Entrepreneur Work Visa
2015	Pays-Bas	Start-up-Visa
2015	Taïwan	Entrepreneur Visa
2016	Australie	Entrepreneur stream
2017	Autriche	Rot-Weiss-Rot Karte für Start-up Gründende
2017	France	French Tech Visa
2017	Nouvelle-Zélande	Global Impact Visa
2017	Estonie	Estonian Start-up-Visa
2017	États-Unis	International Entrepreneur Rule
2018	Canada	Visa pour démarrage d'entreprise
2018	Danemark	Startup Denmark
2018	Finlande	Finnish Start-up Permit
2018	Chine	Business Start-up Visa
2019	Japon	Start-up Visa
2019	Grande-Bretagne	Start-up Visa und Innovator Visa

Sources : Start-up Visas. A Passport for Innovation and Growth, sites web des différents pay
www.economiesuisse.ch

Canada: programme de visa pour démarrage d'entreprise

Le programme de visa pour démarrage d'entreprise institué par le Canada vise à attirer de jeunes entrepreneurs innovatants qui créent des emplois et qui disposent d'un modèle d'affaires orienté vers l'international. Pour obtenir un visa pour démarrage d'entreprise, il faut remplir certaines conditions. Les demandeurs doivent notamment détenir au moins 50% des droits de vote rattachés aux actions de l'entreprise. Ils doivent avoir l'appui d'une organisation reconnue par les autorités canadiennes (fonds de capital-risque ou groupe d'investisseurs providentiels) ou être admis dans un programme d'incubateur au Canada. Enfin, il faut satisfaire à certaines exigences linguistiques et apporter suffisamment d'argent pour s'établir. Une fois que leur demande est approuvée, les créateurs de start-up se voient délivrer une autorisation permanente d'établissement.

Startup Denmark

Le programme danois s'adresse exclusivement à de jeunes entreprises innovantes à fort potentiel de croissance non originaires de l'UE. Les établissements de la restauration ou les simples entreprises commerciales en sont explicitement exclus. Le demandeur doit présenter un business plan qui est évalué par un groupe d'experts. En cas d'acceptation du business plan, un permis d'établissement lui est délivré pour une durée de deux ans au plus, renouvelable par la suite de trois ans en trois ans. L'État danois n'apportant aucun soutien financier aux entreprises, les demandeurs doivent apporter la preuve qu'ils disposent de suffisamment de moyens pour pouvoir subvenir à leurs besoins pendant au moins un an.

Irish Visa Start-up Entrepreneur Programme

Le programme irlandais accorde des visas aux créateurs de start-up à haut potentiel non originaires de l'UE. Ces start-up doivent proposer des produits ou des services nouveaux ou innovants destinés aux marchés internationaux. La start-up doit être capable de créer dix places de travail au moins et réaliser un chiffre d'affaires d'un million d'euros en quatre ans. Le demandeur doit apporter 75 000 euros de capital. Il peut s'agir d'une jeune entreprise qui existe déjà ou d'une personne qui dispose d'un business plan et d'un capital. Si sa demande est acceptée, il lui est délivré une autorisation de deux ans qui peut être prolongée de cinq années. Au terme de cette période, le créateur de la start-up pourra déposer une demande de permis d'établissement.

French Tech Visa

Pour être éligible au visa French Tech, le demandeur doit disposer de ressources financières ou d'un revenu annuel correspondant à au moins deux fois le salaire minimum en France. Il doit également être admis officiellement dans l'un des incubateurs ou accélérateurs reconnus par les autorités. S'il est sélectionné, il recevra une lettre certifiant que son idée commerciale ou sa start-up est bien une entreprise tech innovante. Lorsque toutes les conditions sont remplies, le créateur de la start-up se voit délivrer un titre de séjour qui lui permettra de résider et travailler en France pendant quatre ans, renouvelables.

United Kingdom Start-up Visa/Innovator Visa

En Grande-Bretagne, le visa start-up s'adresse à de jeunes entrepreneurs à fort potentiel en phase initiale de création d'entreprise. Ils doivent présenter un projet d'affaires très innovant et une recommandation d'une institution reconnue officiellement. Il n'existe aucune exigence au niveau de l'apport en capital. En cas d'acceptation de la demande, un permis de deux ans est accordé. Le permis permet d'exercer une activité lucrative à titre accessoire parallèlement au développement de la start-up. Après deux ans, le jeune entrepreneur est éligible au programme Innovator Visa.

Le programme Innovator Visa s'adresse à des hommes et femmes d'affaires ayant de l'expérience. Les demandeurs doivent disposer d'un capital d'investissement de 50 000 livres sterling au moins et présenter une recommandation d'une institution reconnue officiellement. Les innovateurs ne sont pas autorisés à exercer une activité lucrative à titre accessoire. L'autorisation délivrée est valable pendant trois ans, qui peuvent être encore prolongés de trois ans.

Situation en Suisse

Contrairement à de nombreux autres pays, la Suisse ne prévoit aucun permis particulier pour les créateurs de start-up. Grâce à l'accord sur la libre circulation des personnes, les ressortissants de l'UE/AELE peuvent facilement fonder une entreprise en Suisse. En principe, l'exercice d'une activité indépendante par des ressortissants d'États tiers est possible, à condition de disposer ici aussi d'une autorisation de travail. Les exigences à remplir sont régies par la loi fédérale sur les

étrangers et l'intégration (LEI), l'ordonnance relative à l'admission, au séjour et à l'exercice d'une activité lucrative (OASA) et les directives LEI et OASA. Lorsque les conditions personnelles sont remplies, le demandeur doit apporter une preuve crédible que son entreprise peut avoir des conséquences positives à long terme sur le marché suisse du travail. En d'autres termes, la nouvelle entreprise ou la personne qui exerce une activité indépendante doit contribuer à la diversification de branches de l'économie régionale, créer des places de travail pour la population locale, effectuer des investissements très conséquents et générer des commandes pour l'économie suisse. À ces conditions s'ajoutent un business plan convaincant et des liens d'organisation avec d'autres entreprises en Suisse. Enfin, il faut produire une attestation de création d'entreprise et/ou une preuve de l'inscription au Registre du commerce. Mais même une demande présentée dans les règles de l'art n'a aucune chance d'aboutir si les contingents pour les ressortissants d'États tiers sont épuisés. L'expérience des dernières années montre qu'ils le sont régulièrement. Dans les cantons qui comptent un nombre élevé d'entreprises internationales, tels Zurich, Bâle ou Genève, les contingents sont déjà épuisés durant le premier semestre. Ces régions sont pourtant justement celles où l'on crée le plus de start-up.

Dès que la demande est acceptée par l'autorité cantonale, une autorisation de travail de courte durée pour ressortissants de pays tiers (permis L) est délivrée. Cette autorisation, valable douze mois au maximum, peut être prolongée une seule fois de douze mois supplémentaires. Selon les cas, il est aussi possible d'accorder un permis B, renouvelable annuellement. Chaque demande de renouvellement donne lieu à un nouvel examen par l'autorité compétente. Jusqu'à ce jour, les interventions politiques visant à introduire un visa start-up inspiré des modèles étrangers ont toutes été refusées.

Dernières interventions parlementaires sur le thème des start-up/contingents pour États tiers

- Motion 17.3071 – Une Suisse attractive pour la recherche grâce à un visa destiné aux fondateurs de jeunes entreprises – CE Ruedi Noser
- Motion 17.3578 – Une Suisse attractive pour la recherche grâce à un visa destiné aux fondateurs de jeunes entreprises – CN Martin Bäumle
- Postulat 19.4351 – Des talents et des spécialistes pour la place technologique suisse au 21e siècle – CN Kathy Riklin
- Interpellation 19.4124 – Efforts déployés à l'échelle mondiale pour attirer des talents. Les critères et les procédures d'autorisation applicables au personnel qualifié sont-ils adaptés aux besoins de l'économie? – CE Beat Vonlanthen
- Motion 19.3882 – Autorisation de séjour pour les États tiers. Adapter le système aux besoins des secteurs de pointe – CN Fathi Derder
- Interpellation 18.3334 – Simplifier et accélérer les procédures relatives aux monstres bureaucratiques que sont les autorisations relatives aux contingents de main-d'œuvre en provenance d'États tiers et les autorisations de séjour de courte durée (livret L) pour les ressortissants UE/AELE – CN Marcel Dobler

- Motion 17.3067 – Si la Suisse paie la formation coûteuse de spécialistes, ils doivent aussi pouvoir – CN Marcel Dobler

4. Un nouveau type de permis pour les créateurs de start-up est nécessaire

Pourquoi la Suisse a-t-elle besoin d'un visa start-up?

Les raisons en faveur de l'introduction d'un visa start-up sont évidentes. Premièrement, la Suisse se trouve en concurrence avec d'autres pays dans la course aux cerveaux les plus brillants et aux talents les plus prometteurs. Comme nous l'avons montré, de nombreuses économies concurrentes ont intensifié leurs efforts pour attirer de jeunes entreprises avec du potentiel. Depuis 2017, dix pays au moins ont introduit des permis de travail à l'intention des jeunes entreprises. Des experts affirment que ces pays exploitent cet avantage concurrentiel. Ces pays informeraient activement les talents internationaux de la situation défavorable qui existerait en Suisse et de la procédure très compliquée et à l'issue très incertaine que les ressortissants des pays tiers doivent suivre dans notre pays pour obtenir un permis de travail. Certains vont jusqu'à prétendre que la Suisse recherche et privilégie d'abord les talents de l'UE. Si la Suisse reste passive pendant que de nations concurrentes agissent pour attirer les jeunes entreprises talentueuses, elle risque d'être reléguée à l'arrière-plan. La Suisse a déjà perdu une grande partie de son attrait auprès des créateurs de start-up originaires de pays tiers. Il lui faut agir, et vite.
Deuxièmement, des start-up étrangères prennent part aujourd'hui déjà à des programmes d'incubateur ou d'accélérateur en Suisse. Elles y bénéficient d'un accompagnement étroit, ont accès aux infrastructures de travail, profitent du réseau qui est mis à leur disposition et sont soutenues financièrement. Souvent, la participation à un tel programme s'effectue avec un visa touristique ou un visa étudiant. À la fin du programme, ces start-up, même si elles le souhaitent, n'ont guère la possibilité de rester en Suisse, ou doivent s'engager dans des procédures très compliquées.

Troisièmement, la Suisse dispose d'un grand vivier de ressortissants de pays tiers qui ont accompli des études en Suisse. En 2017, 17% de tous les titres de docteur délivrés par des hautes écoles suisses ont, en effet, été décernés à des ressortissants de pays tiers scolarisés à l'étranger. Ces personnes sont souvent très à l'aise dans le domaine MINT et représentent donc un important potentiel de main-d'œuvre spécialisée. Elles n'ont toutefois guère la possibilité de travailler en Suisse au terme de leurs études. La Suisse se prive de nombreux jeunes talents prédisposés à créer des entreprises, alors qu'elle a investi dans leur formation. Ce potentiel doit être mieux exploité.

Quatrièmement, l'actuel système d'admission pour les indépendants de pays tiers n'est pas axé sur l'innovation et doit être modernisé. Il pèche par excès de lenteur et de bureaucratie. À l'heure où la course internationale aux talents est très vive, la rapidité et la facilité de la procédure peuvent être la raison qui décidera de l'arrivée d'une start-up très prometteuse en Suisse.
Pour toutes ces raisons, la Suisse doit introduire un visa «start-up». Le temps presse.

Revendications de l'économie suisse

L'économie demande que les créateurs de start-up de pays tiers bénéficient d'un accès amélioré au marché du travail. La Suisse ne doit pas être à la traîne des développements internationaux dans ce domaine. Il faut agir dès aujourd'hui sans attendre. Des modifications doivent être apportées à la loi sur les étrangers pour pouvoir tenir compte des exigences spécifiques des start-up et de leur potentiel d'innovation. En ligne de mire, deux groupes cibles: les créateurs qui veulent s'implanter en Suisse avec une start-up ou un projet de start-up, par exemple dans un parc d'innovation, et les personnes qui ont déjà été encouragées en Suisse (étudiants, doctorants, postdocs) et qui voudraient commercialiser les résultats de leurs recherches et leurs idées commerciales en Suisse. On ne vise ici que les meilleures start-up et les plus prometteuses. **Des experts de l'économie et des milieux de la promotion estiment qu'en cas d'introduction d'un visa start-up, entre 50 et 100 jeunes entreprises entreraient en ligne de compte**. L'avantage économique décrit au chapitre 1 serait alors bien plus significatif.

Du point de vue de l'économie, le visa start-up serait accordé aux conditions suivantes:

1. Le projet de start-up doit avoir été accepté par un programme d'encouragement reconnu en Suisse ou faire l'objet d'une promesse ferme de versement de capital-risque de 250 000 francs au moins. Ce critère vise à certifier et à garantir la qualité et le potentiel du projet.
2. Le créateur de la start-up doit satisfaire aux exigences usuelles à remplir pour l'octroi d'un permis d'établissement. Il doit pouvoir prouver qu'il dispose de ressources financières suffisantes pour subvenir à ses besoins en Suisse pendant deux ans. La conclusion d'une assurance maladie en Suisse ou l'existence d'une couverture médicale par une assurance maladie à l'étranger est comptabilisée dans ces éléments de preuve.
3. Une période d'essai de deux ans est applicable. Si le créateur de la start-up parvient à démontrer au terme de celle-ci que son entreprise est sur la bonne voie, l'autorisation de travail est prolongée de trois ans à cinq ans. Un critère essentiel d'évaluation est la garantie de nouvelles étapes de financement.
4. Du fait de son importance macroéconomique, le visa start-up doit être réglementé de manière uniforme par la Confédération. Une instance centrale (Innosuisse, par exemple) devrait certifier que la start-up présente un haut potentiel d'innovation.
5. Les contingents pour États tiers sont augmentés d'un nombre d'unités à définir. Les cantons peuvent puiser dans ces contingents spécifiques pour start-up sur la base des autorisations délivrées de manière centralisée par le Secrétariat d'État aux migrations.
6. Les autorisations de travail pour start-up doivent être traitées rapidement selon des procédures aussi sveltes que possible. La simplicité et la rapidité de la procédure sont essentielles compte tenu de la vive concurrence internationale.

5. Conclusion

La Suisse est à la traîne lorsqu'il s'agit d'accueillir les créateurs de start-up originaires de pays tiers. Elle doit moderniser ses conditions d'admission pour renforcer sa compétitivité. Son handicap face aux États-Unis et aux nations concurrentes d'Europe et d'Asie doit être supprimé.

L'arrivée de talents innovants, biens formés et motivés est très importante pour créer des emplois d'avenir. Un régime d'autorisation attrayant est également bon pour l'image de la Suisse et sa réputation de nation à la pointe de la recherche-développement. L'introduction d'un visa start-up facilitera en outre les spin-off de hautes écoles et l'arrivée de start-up innovantes en provenance d'autres pays. Enfin, elle permettra à des acteurs comme Switzerland Innovation, Switzerland Global Enterprise et les agences régionales de promotion des investissements de disposer d'un nouvel argument de poids pour attirer les start-up en Suisse.

1. Guzman & Stern, 2016
2. Criscuolo, Gal, & Menon, 2014; Calvino, Criscuolo, & Menon, 2016
3. Haltiwanger et al. 2017
4. Start-up-Radar 2018/2019 et Start-up-Radar 2019/2020
5. Global Entrepreneurship Report 2019/2020; Report for Switzerland
6. Cf. aussi Calvino et al. (2016), «No Country for Young Firms?: Start-up Dynamics and National Policies», OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 29, OECD Publishing, Paris. http://dx.doi.org/10.1787/5jm22p40c8mw-en