

**N° 21/6.18**

**RÉPONSE AU POSTULAT POP "POUR UN INCUBATEUR DE JEUNES ENTREPRISES À MORGES"**

---

**Finances et promotion économique**

**Préavis présenté au Conseil communal en séance du 6 juin 2018.**

**Première séance de commission : lundi 25 juin 2018, à 18h30, en salle des Commissions, 1<sup>er</sup> étage de l'Hôtel de Ville**

**Détermination de la Commission des finances : NON**

**TABLE DES MATIERES**

<b>1</b>	<b>PRÉAMBULE .....</b>	<b>3</b>
1.1	Historique et contexte .....	3
1.2	Réponse au postulat.....	3
<b>2</b>	<b>BASE LÉGALE ET APPUI AUX ENTREPRISES .....</b>	<b>4</b>
2.1	Types d'espaces disponibles pour jeunes entrepreneurs .....	4
<b>3</b>	<b>HYPOTHÈSES DU POSTULAT .....</b>	<b>4</b>
3.1	Hypothèse A : Exode des jeunes .....	5
3.2	Hypothèse B : Manque de locaux.....	5
3.3	Hypothèse C : Bénéfices pour Morges d'un incubateur .....	5
<b>4</b>	<b>FACTEURS DE SUCCÈS D'UN INCUBATEUR .....</b>	<b>6</b>
<b>5</b>	<b>LA SITUATION MORGIEUNE.....</b>	<b>8</b>
5.1	Un positionnement.....	8
5.2	Qu'un écosystème soit proposé .....	8
<b>6</b>	<b>AUTRES PERSPECTIVES : L'ACCÉLÉRATEUR .....</b>	<b>9</b>
<b>7</b>	<b>STRATÉGIE MUNICIPALE .....</b>	<b>10</b>
<b>8</b>	<b>CONCLUSION .....</b>	<b>11</b>

Monsieur le Président, Mesdames et Messieurs,

## 1 PRÉAMBULE

### 1.1 *Historique et contexte*

Par le présent rapport, la Municipalité répond au postulat<sup>1</sup> déposé par M. Jean-Bernard Thüler et consorts lors de la séance du Conseil communal du 6 février 2013. En substance, le postulat souhaite mettre à disposition des lieux communs : ateliers, bureaux partagés, surfaces nécessaires à l'éclosion d'activités variées à de jeunes entrepreneurs débutant leur vie professionnelle, en créant un bail à loyer "à bas coût". D'une durée maximale de trois ans, mais renouvelable chaque année, ce bail devrait se terminer lorsque l'entreprise aura atteint un résultat suffisant pour s'intégrer au marché. Dans l'esprit des motionnaires, il s'agirait de mettre à disposition une infrastructure simple : locaux chauffés d'un confort minimum, mobilier simple de bureau et raccordement informatique, afin de permettre à des jeunes qui ont terminé leur formation et ont un projet, de se lancer. Le but de l'opération est, par la mise à disposition d'une telle structure, d'éviter que de jeunes entrepreneurs soient contraints, faute de locaux abordables, à quitter la commune pour créer leur entreprise. Le regroupement de plusieurs jeunes entreprises sur un même lieu devrait permettre des synergies et l'échange d'expériences.

Dans sa détermination du 5 juin 2013, la Municipalité ne s'opposait pas à la prise en considération de la motion POP mais suggérait au motionnaire de la transformer en postulat. Le Conseil communal a décidé de renvoyer l'étude de la motion à une commission. En date du 5 février 2014, la commission a rendu [son rapport N° 7/12.14 au Conseil communal](#)<sup>2</sup>. Dans sa séance du 5 février 2014, le Conseil communal a décidé de transformer la motion POP en postulat, avec l'accord du motionnaire, et demande ainsi à la Municipalité de dresser un rapport et d'étudier l'opportunité de prendre des mesures.

Depuis le dépôt de la motion en 2013, la Municipalité a développé sa politique de développement économique. Un diagnostic économique de Morges a été réalisé en collaboration avec l'ARCAM en 2014 et un préavis a été déposé au Conseil communal. La mise en œuvre de la stratégie municipale de développement économique a été acceptée par le Conseil communal en septembre 2016.

### 1.2 *Réponse au postulat*

Il convient de relever que la détermination municipale précitée a répondu de façon conjointe aux postulats POP ainsi qu'au postulat Gemperli "Comment développer l'économie durable dans notre district". Le rapport de la commission a quant à lui examiné les deux postulats de façon séparée. Il en va de même dans le présent rapport. En effet, après analyse, il ressort que les domaines abordés diffèrent de manière significative puisque le postulat Gemperli relève avant tout du domaine du développement durable tandis que le postulat POP concerne la création de jeunes pousses, en d'autres termes, les startups.

---

<sup>1</sup> La motion POP a été revue sous la forme d'un postulat suite à la décision du Conseil communal du 5 février 2014. Le terme « postulat » est par conséquent usité dans l'ensemble du présent document pour plus de clarté

<sup>2</sup> Cf. [https://www.morges.ch/media/document/0/16489-07.02.2014\\_-\\_Motion\\_POP\\_et\\_Postulat\\_Gemperli.pdf](https://www.morges.ch/media/document/0/16489-07.02.2014_-_Motion_POP_et_Postulat_Gemperli.pdf)

## 2 BASE LÉGALE ET APPUI AUX ENTREPRISES

La Constitution vaudoise, article 58, alinéa 1, prévoit : "Dans le respect du principe de la liberté économique, l'État crée les conditions-cadres favorisant l'emploi, la diversité des activités et l'équilibre entre les régions." Le Canton de Vaud a défini sa politique d'appui au développement économique (PADE)<sup>3</sup> fondée sur la Loi cantonale sur l'appui au développement économique du 12 juin 2007 (LADE ; RSV 900.05).

Si l'État reconnaît l'intérêt général d'avoir un tissu économique diversifié et créateur d'emplois, il relève toutefois que l'intervention de l'État doit être limitée et ciblée afin de respecter le principe de non distorsion de concurrence. Dans la PADE, le Conseil d'État vaudois a donc défini les secteurs d'activités prioritaires qui forment le cadre de son intervention afin de garantir l'égalité de traitement.

A la lumière du cadre légal, la Municipalité considère qu'une subvention de loyer accordée pour de jeunes entrepreneurs morgiens en phase de démarrage crée une inégalité de traitement. En effet, une telle aide financière ne peut pas se justifier au regard de la non distorsion de concurrence. De plus, il apparaît que la notion de "démarrage" d'une entreprise est difficile à définir.

Il faut également relever que la LADE cherche à développer un équilibre entre les régions. La création de loyers subventionnés par la Commune de Morges pour ses entreprises ne respecterait pas ce principe inscrit dans la loi.

### 2.1 Types d'espaces disponibles pour jeunes entrepreneurs

Il existe trois principaux types d'espaces pour les créateurs de jeunes pousses (également appelées startups) : les incubateurs, les accélérateurs et les coworkings<sup>4</sup>. Les incubateurs sont spécifiquement destinés à accueillir les startups en phase initiale, les coworkings sont essentiellement destinés à des indépendants, tandis que les accélérateurs n'acceptent que des startups qui ont déjà été lancées<sup>5</sup>.

Le postulat mentionne un incubateur, ce qui reprend l'idée du démarrage de l'activité professionnelle.

Toutefois, et afin d'être exhaustif dans l'analyse, l'opportunité d'un accélérateur à Morges sera abordée au chapitre 6.

## 3 HYPOTHÈSES DU POSTULAT

Pour répondre au postulat et analyser les possibilités de la Ville de Morges, il s'agit de préciser et vérifier les hypothèses des postulants. Il y a trois hypothèses :

- A. Morges connaît un exode de ses jeunes, en particulier s'agissant des jeunes ayant suivi des études supérieures et ayant un projet entrepreneurial.
- B. Les créateurs jeunes pousses éprouvent une difficulté à trouver des locaux abordables en raison d'une pénurie de ces derniers, de sorte que la mise à disposition de locaux à loyer modéré, défini comme étant un incubateur, permettrait de pallier à cet état de fait.
- C. Le bénéfice pour Morges d'un tel incubateur se situerait tant au niveau de la création d'emplois que de la diversification de son tissu économique.

<sup>3</sup> Cf. [https://www.vd.ch/fileadmin/user\\_upload/themes/economie\\_emploi/developpement\\_economique/fichiers\\_pdf/pade-rapp-110608-ce-adoption.pdf](https://www.vd.ch/fileadmin/user_upload/themes/economie_emploi/developpement_economique/fichiers_pdf/pade-rapp-110608-ce-adoption.pdf)

<sup>4</sup> Pour plus de détails, cf. <http://www.col-inn.net/co-working-incubateurs-accelerateurs-accompagnement-entreprendre/>

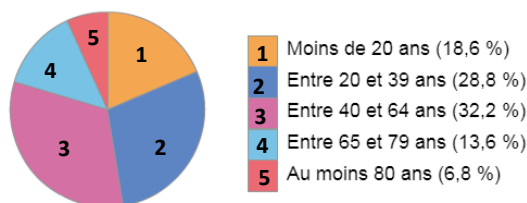
<sup>5</sup> Cf. <https://www.techrepublic.com/article/accelerators-vs-incubators-what-startups-need-to-know/>

### 3.1 Hypothèse A : Exode des jeunes

D'un point de vue statistique, on observe que la population de Morges compte effectivement moins de jeunes de moins de 20 ans que la moyenne cantonale. Les moins de 20 ans, représentent 18.6% de la population totale contre 21.9% pour le Canton. Ce différentiel de 3.3% s'explique probablement avec le fait que Morges n'abrite pas d'université, d'école polytechnique ou encore de haute école, tel que défini par le Canton<sup>6</sup> et très peu de logement étudiant. Par conséquent, la ville n'attire pas de jeunes universitaires. Par contre, on observe que les 20-39 ans sont légèrement en-dessus de la moyenne cantonale, signe qu'il n'y a pas d'exode de la jeunesse. Il ne s'agit pas tant d'éviter que des jeunes partent, mais d'attirer à Morges ceux qui souhaitent s'installer pour entreprendre, une fois leur formation terminée.

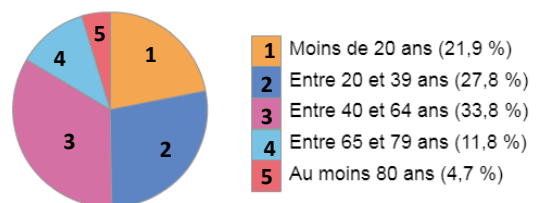
Répartition de la population résidente par âge, comparaison entre Morges et le Canton de Vaud, 2016

Morges



source : STATVD - 2016 - total : 100

Vaud



source : STATVD - 2016

### 3.2 Hypothèse B : Manque de locaux

L'analyse indique que l'hypothèse B, qui fait référence au manque de locaux, ne se vérifie pas en 2018, bien que ce manque ait pu exister lors du dépôt dudit postulat. D'une part, car il existe à présent un coworking de plus de 1'000 m<sup>2</sup> à Morges. Par ailleurs, les nombreux entretiens menés convergent largement vers un constat que l'offre en locaux abordables est aujourd'hui plus importante que la demande. Cette observation émane de personnes d'Innovaud, qui accompagnent les startups dans leur développement ou encore d'une personne qui gère l'incubateur « La Forge » à l'EPFL Innovation Park.

Ce constat est corroboré par le nombre substantiel d'incubateurs qui peinent à se remplir. De même, la Forge à l'EPFL, bien que gratuite, n'est pas pleine. Les personnes consultées confirment également qu'il n'y a pas de lien entre le taux de remplissage d'un incubateur et son niveau de loyer.

### 3.3 Hypothèse C : Bénéfices pour Morges d'un incubateur

Pour apprécier les bénéfices d'un incubateur pour Morges, il convient de noter les informations suivantes à propos des startups :

- selon les estimations, le taux d'échec des startups est important;
- les startups qui survivent et se développent déménagent habituellement vers d'autres locaux à terme. On estime à 80% la part des startups qui demeurent dans le Canton de Vaud cinq ans après leur création, mais le changement de commune selon les opportunités de locaux est fréquent;

<sup>6</sup>Cf. <https://www.vd.ch/themes/formation/enseignement-superieur/liste-des-institutions/>

Le CRPM propose des formations mais ne génère pas de recherche qui pourrait déboucher sur une startup, au même titre que l'EPFL par exemple

- même en ne considérant que les startups issues des nombreux incubateurs, le nombre d’emplois et d’entreprises générés est souvent faible, en particulier lorsqu’on met cela en relation avec les investissements consentis. C’est notamment l’avis du fondateur de Logitech concernant les startups de l’EPFL. L’essentiel des études analysant les incubateurs soutenus par le secteur public va dans le même sens;
- les implantations de multinationales citées dans le postulat, qui ont fortement diminuées sur le pourtour lémanique depuis quelques années, ne se font pas au détriment des startups. Au contraire, les opportunités qu’elles offrent peuvent favoriser leur essor, ce qui est notamment le cas au Biopôle.

Au vu de ces informations, il convient de considérer la question à l’échelle cantonale et non à l’échelle communale. Un incubateur morgien ne pourra pas générer des emplois ou de la diversité significatifs sur Morges puisque le faible pourcentage de réussite se diluera sur l’ensemble du canton. Cette observation est confirmée par l’expérience de la Ville de Morges : la grande majorité des startups ayant bénéficié d’un soutien temporaire a soit déposé le bilan soit a quitté la Ville. On observe également que Morges récupère des startups issues d’incubateurs d’autres communes, c’est notamment le cas de la Société Second Spectrum, issue de l’EPFL Innovation Park.

#### 4 FACTEURS DE SUCCÈS D’UN INCUBATEUR

Il est indéniable que certains incubateurs connaissent du succès<sup>7</sup>. C’est le cas au Biopôle à Epalinges ou, dans une moindre mesure, le Y-Start à Y-Parc. Un loyer modéré n’explique que très partiellement cela : les raisons fondamentales du succès de ces incubateurs se trouvent ailleurs. De fait, l’important pour le fondateur d’une startup dans son choix d’implantation n’est pas tant une ville en particulier, fut-elle celle qui l’a vu grandir, ni même le loyer. Il s’agit de maximiser ses chances de réussite car, comme décrit précédemment, le risque d’échec est élevé.

Ci-dessous, les critères importants liés au lieu d’établissement d’une startup. Les quatre principaux sont : une relation d’exclusivité avec une institution d’éducation supérieure; la présence d’un parc d’entreprises spécialisées; un positionnement porteur et un écosystème.

- **La proximité d’institutions d’éducatives supérieures et d’un parc d’entreprises**

On constate que les incubateurs qui attirent le plus d’étudiants porteurs de projets sont en quelque sorte "l’incubateur officiel" d’une institution<sup>8</sup>. Ils sont également à proximité immédiate d’un parc d’entreprises tels que les incubateurs figurant dans le tableau ci-dessous :

Incubateur	Institution d’éducation sup.	Parc d’entreprises
La Forge	EPFL / UNIL	EPFL Innovation Park
Start lab	CHUV	Le Biopôle
Y-Start	HEIG-VD	Y-Parc

L’inverse est également vrai, c’est-à-dire que les incubateurs qui n’ont pas ces deux avantages connaissent presque inévitablement des difficultés à attirer des startups. C’est notamment le cas de Tecorbe.

<sup>7</sup> Au vu de la difficulté observée d’estimer les retombées à long terme, le succès d’un incubateur est défini ici comme « Générant un attrait important pour les startups et jouissant d’une excellente réputation »

<sup>8</sup> Source : Directeur ad intérim du SPECo, Etat de Vaud

- **Le positionnement**

Par positionnement, on entend la position qu'occupe l'incubateur dans l'esprit des startups face à ses concurrents sur différents critères (spécialisation, qualité de l'infrastructure et des autres startups présentes, etc.)<sup>9</sup>. Par exemple, une startup active dans l'oncologie ira s'implanter au Biopôle, car le Biopôle a été pensé dès le départ pour ce type d'entreprise. Les avantages du Biopôle sont les suivants :

- il réunit de nombreuses startups similaires;
- il dispose de laboratoires;
- il offre des collaborations avec des institutions de recherche comme le CHUV, qui ont des unités actives sur place;
- il réunit de nombreuses entreprises actives dans le domaine médical, sur un espace de 130'000 m<sup>2</sup>, qui peuvent collaborer avec ces mêmes startups;
- il offre une visibilité et une notoriété dans ce domaine.

- **L'écosystème**

Une startup est généralement dirigée par des jeunes qui ont suivi des cursus scientifiques ou d'ingénieur. Par conséquent, ils ont besoin de coachs expérimentés dans différents domaines, pour notamment :

- tester l'intérêt commercial de leur produit;
- construire un business plan;
- avoir accès à un réseau afin d'obtenir des financements;
- établir un plan d'action (pitch) pour convaincre les investisseurs et clients potentiels.

- **La facilité d'accès**

Dans l'idéal un incubateur se trouve à proximité immédiate d'une gare d'importance cantonale (grand maximum 10 minutes à pieds) et si possible également aisément accessible en voiture.

- **Autres critères**

Parmi les autres critères, relevons l'importance de disposer d'un lieu qui vit et offre une animation et des événements réguliers, par exemple des conférences, des activités de réseautage ou encore de la détente<sup>10</sup>. Une taille critique de l'incubateur est également nécessaire. On estime qu'en deçà de 500 m<sup>2</sup>, l'impossibilité d'accueillir un nombre suffisant de startups devient un frein.

Enfin, il s'agit de s'assurer que le projet de startup est en adéquation avec le positionnement de l'incubateur, qu'il est bien construit et que les collaborateurs ont les capacités de le mener à bien.

<sup>9</sup> Cf. <https://www.definitions-marketing.com/definition/positionnement/>

<sup>10</sup> Source : Fondateur de Qoqa, [www.qoqa.ch](http://www.qoqa.ch)

## 5 LA SITUATION MORGIEENNE

Pour étudier la situation morgienne, passons en revue les quatre principaux critères qui interviennent dans le choix du lieu d'implantation énoncés ci-dessus : une relation d'exclusivité avec une institution d'éducation supérieure; un parc d'entreprises spécialisées; un positionnement porteur et un écosystème. Il apparaît d'emblée qu'un incubateur morgien aurait le double désavantage de ne pas avoir de relation d'exclusivité<sup>11</sup> avec une institution d'éducation supérieure et de ne pas se trouver dans un parc d'entreprises spécialisées. Toutefois, plusieurs des personnes interrogées considèrent qu'un incubateur pourrait tout de même avoir une chance de succès, à condition de briller sur les deux autres critères principaux<sup>12</sup>.

### 5.1 *Un positionnement*

Comme mentionné précédemment, un incubateur qui attire les jeunes fondateurs de startups se doit d'être spécialisé. C'est également l'avis du Canton. Celui-ci ne serait éventuellement disposé à soutenir un incubateur morgien (comme il le fait avec le Y-Start par exemple), qu'à la condition (nécessaire mais pas suffisante) qu'une niche au potentiel important et jouant sur les forces morgiennes soit identifiée dans le périmètre de l'Agglomération Lausanne-Morges.

Cette niche devrait satisfaire aux critères suivants :

- une taille suffisante en nombre d'étudiants;
- une synergie avec les spécificités morgiennes.

### 5.2 *Qu'un écosystème soit proposé*

Cela suppose notamment, dans la version minimale :

- une personne à temps plein pour :
  - gérer l'espace au quotidien;
  - coordonner les coaches;
  - gérer les baux;
  - organiser des événements;
  - organiser la sélection à l'entrée et le respect des critères;
  - organiser la communication et le marketing pour dans un premier temps aller chercher des locataires puis communiquer autour des évènements.
- la mise sur pied d'un réseau étoffé de coaches et de mentors qui n'existe aujourd'hui que de façon très partielle;
- l'acquisition de locaux (500 m<sup>2</sup> au minimum);
- d'un point de vue financier, cela suppose un poste à plein temps qui peut être estimé à CHF 100'000.00 annuel tout inclus. Comme la Ville n'a actuellement pas de locaux disponibles pouvant être affectés à un tel usage, une acquisition immobilière serait nécessaire. On estime, dans la version minimale, à environ CHF 3 mios l'investissement nécessaire pour l'acquisition de 500 m<sup>2</sup> fonctionnels en Ville de Morges<sup>13</sup>.

<sup>11</sup> Quand bien même cela n'est pas nécessairement spécifié formellement, c'est souvent le cas en pratique

<sup>12</sup> Source : Serial entrepreneur morgien & Marketing and community manager, EPFL Innovation Park

<sup>13</sup> Source : Bernard Nicod. L'hypothèse table sur un loyer à CHF 250 capitalisé à 6%, soit CHF 2.3 millions. A cela s'ajoute les finitions comme le wifi, voir du matériel spécifique (laboratoire, informatique de pointe), ainsi que le mobilier



Au jour d'aujourd'hui, le Canton a une stratégie arrêtée de longue date, qui comporte huit incubateurs<sup>14</sup>. Il n'a pas l'intention d'en ouvrir de nouveaux, à moins qu'une opportunité exceptionnelle soit identifiée. Étant donné que Morges est d'emblée privée de deux des quatre principaux atouts évoqués quant au choix et que l'identification d'une niche est peu probable et compliquée, la Municipalité estime que les chances d'avoir l'appui du Canton sont minimales. Or, un incubateur qui n'est pas soutenu par le Canton se voit prétérité de telle manière que ses chances de succès, toutes choses égales par ailleurs, deviennent limitées. En effet, le Canton offre notamment une forte visibilité à l'incubateur ainsi que de nombreuses aides financières et formations aux startups, aides précieuses dont l'incubateur ne pourrait alors bénéficier.

## 6 AUTRES PERSPECTIVES : L'ACCÉLÉRATEUR

La mise en place d'un incubateur ne semble pas pertinente au vu de la situation évoquée précédemment. Cela étant, il demeure une autre option qui mérite d'être étudiée. Il existe un autre type de structure, l'accélérateur, qui remplit une mission comparable à l'incubateur mais ne nécessite pas d'être adossé à une institution d'éducation supérieure. En effet, les accélérateurs sont presque exclusivement des initiatives privées.

Les deux concepts sont souvent confondus ou utilisés de manière interchangeable, ce qui ne doit pas occulter que les différences entre les deux sont fondamentales. Le public-cible d'un incubateur est une startup dans sa phase la plus initiale tandis qu'un accélérateur vise précisément à accélérer la croissance d'une startup déjà en activité. Le critère d'avancement de la startup varie sensiblement entre les accélérateurs.

Les principales caractéristiques de l'accélérateur sont les suivantes<sup>15</sup> :

- la mise en place d'un programme très court d'environ 1 à 3 mois au cours duquel les fondateurs doivent tester la viabilité de leur produit, en d'autres termes il s'agit d'élaborer un minimum viable product<sup>16</sup>;
- le programme inclut un mentorat et une formation particulièrement intensifs;
- la période se termine par un "Demo day" au cours duquel les fondateurs vont présenter leur projet à des investisseurs;
- un investissement initial de l'accélérateur, qu'on qualifie de "seed" (graine), c'est-à-dire entre CHF 20'000.00 et CHF 50'000.00 contre des actions de l'entreprise;
- des critères exigeants élevés à l'entrée, moins de 10% des demandes des startups sont acceptées, parfois moins de 5%. La startup acceptée ne requiert généralement pas un investissement lourd et pour la démonstration de faisabilité du produit;
- les programmes se font par cohorte d'entreprises. C'est-à-dire que le programme ne fonctionne pas en continu comme un incubateur mais sur des périodes séparées de 1 à 3 mois;
- l'accélérateur a une aire de chalandise plus large qui peut aller jusqu'à l'ensemble d'un pays.

<sup>14</sup> Cf. <http://www.vaud.ch/fr/atouts/technologies/incubateurs-parcs-technologiques/>

<sup>15</sup> Cf. [https://en.wikipedia.org/wiki/Startup\\_accelerator](https://en.wikipedia.org/wiki/Startup_accelerator)

<sup>16</sup> Le Minimum Viable Product (MVP) est une technique de marketing utilisée pour tester la viabilité d'un produit dont le développement est envisagé. Elle repose sur l'élaboration d'un produit prototype minimal en vue d'effectuer des tests de lancement tout en minimisant les coûts. Cette méthode permet d'identifier les besoins et les intérêts des clients, de vérifier la rentabilité du produit et de cerner les contours du marché concerné, le tout en réduisant les risques. En français, le « Minimum Viable Product » peut être traduit par l'expression « Produit minimal viable » ou « plus petit produit viable ». Cf. <http://droit-finances.commentcamarche.com/faq/44207-minimum-viable-product-definition>

Renens constitue l'un des rares exemples sans relation directe avec une institution d'éducation supérieure avec son Mass Challenge. Son programme durant l'été 2017, a reçu 450 postulations de 13 pays pour 75 retenues<sup>17</sup>. Renens constitue la branche suisse du Mass Challenge. D'origine américaine, le Mass Challenge est une initiative privée et indépendante de l'administration communale.

La prépondérance du privé s'explique par le fait que l'administration n'a pas les compétences requises et cela ne relève pas de sa compétence première. À cet égard, de nombreuses études démontrent que les tentatives du public de financer de telles initiatives se soldent le plus souvent par des échecs<sup>18</sup>.

Au vu de ces considérations, la Municipalité estime que les opportunités concernant un accélérateur devraient être laissées à l'initiative du privé. Toutefois, il peut être intéressant de proposer aux principales "chaînes" d'accélérateur en Europe ou dans le monde de s'installer à Morges. Des opportunités peuvent également être identifiées au cas par cas lorsque une entreprise morgienne se montre intéressée à collaborer avec des startups, voire à les accompagner.

## 7 STRATÉGIE MUNICIPALE

Comme relevé précédemment, les chances de succès d'un incubateur à Morges sont très minces, tandis que la constitution d'un accélérateur doit relever d'une initiative privée. Enfin, il n'est pas juridiquement possible pour une administration publique qui se doit de respecter le principe de non distorsion de concurrence, de favoriser certaines entreprises au détriment des autres.

La Municipalité a développé sa stratégie de développement économique dans [le préavis N° 6/2.16](#) et défini deux axes prioritaires, à savoir : favoriser l'ancrage des entreprises dans le tissu local et favoriser l'implantation des entreprises sur le territoire morgien. En septembre 2016, le Conseil communal a accepté la réalisation de cette stratégie et la création du poste de délégué à la promotion économique. Cette politique publique s'adresse à l'ensemble des acteurs économiques du territoire morgien, les jeunes entreprises ou les jeunes entrepreneurs qui désirent commencer une activité à Morges. Le programme d'action comporte plusieurs mesures en faveur des PME, ce qui inclut les startups, comme l'aide en matière de recherche de locaux, la mise en relation des acteurs ou encore d'aiguillage au sein des services communaux.

En parallèle, on observe également des initiatives privées de morgiens qui décident de mettre sur le marché des espaces de coworking en location ou des entrepreneurs qui partagent des espaces de travail afin de bénéficier de synergies. La Municipalité suit attentivement l'évolution des pratiques liées à l'économie et elle entend favoriser ce type de partenariat en permettant aux interlocuteurs qui ont des intérêts communs de se rencontrer.

En outre, il convient de noter que, la politique de développement économique de la Ville a été pensée en complémentarité avec les actions de promotion économique existantes, tant cantonales que régionales. Ces acteurs de la promotion économique offrent déjà un appui aux entreprises vaudoises. L'ARCAM fonctionne comme relais régional et offre des prestations telles que le conseil aux entreprises, la recherche de locaux et l'appui dans les demandes d'aides existantes, notamment s'agissant de structures cantonales telles que :

- Le SPECo : Service cantonal de la promotion économique et du commerce. Il a pour but d'appuyer le développement économique du canton en collaboration avec les associations de développement économique régionales, telles que l'ARCAM.
- Innovaud : Association cantonale à but non lucratif qui a pour mission d'aider les porteurs de projets d'innovation à concrétiser leur potentiel.
- La FIT : Fondation pour l'innovation technologique propose des bourses et des prêts pour soutenir le développement de projets technologiques innovants à différents stades de leur évolution.

<sup>17</sup> Cf. <http://switzerland.masschallenge.org/press-release/masschallenge-switzerland-announces-top-12-startups-2017>

<sup>18</sup> Cf. <https://www.citylab.com/life/2016/02/startup-accelerators-economy-geography/463368/>

- GENILEM : GENILEM est une association à but non lucratif dont la mission est d'accompagner la création de jeunes entreprises innovantes dans tous les domaines.

## 8 CONCLUSION

La Ville de Morges développe sa stratégie de développement économique. Ces actions s'adresse à tous les acteurs économique de la Ville, y compris les startups.

Vu ce qui précède, nous vous prions, Monsieur le Président, Mesdames et Messieurs, de bien vouloir voter les conclusions suivantes :

### LE CONSEIL COMMUNAL DE MORGES

- vu le préavis de la Municipalité,
- après avoir pris connaissance du rapport de la commission chargée de l'étude de cet objet,
- considérant que cet objet a été porté à l'ordre du jour,

#### décide :

1. de prendre acte du présent rapport;
2. de dire qu'il est ainsi répondu au postulat POP "Pour un incubateur de jeunes entreprises à Morges".

**Adopté par la Municipalité dans sa séance du 14 mai 2018.**

le syndic

le secrétaire

Vincent Jaques

Giancarlo Stella