

***SUR LES TRACES D'UN ÉCOSYSTÈME
INDUSTRIEL TRANSFRONTALIER :
PANORAMA DES COMPLÉMENTARITÉS ET
STRATÉGIES DANS LA RÉGION
LÉMANIQUE***

NOTE DE SYNTHÈSE

25 novembre 2025

Virgile Perret, Hannah Soissons & Paul H. Dembinski

Table des matières

1.	Note liminaire	2
2.	Regard statistique sur les secteurs MEM et SV	3
3.	Ecosystèmes et collaborations transfrontalières dans les secteurs MEM & SV	6
4.	Panorama des complémentarités dans les secteurs MEM & SV	9
5.	Besoins et propositions	11
6.	Conclusion et limites de l'étude	12

1. Note liminaire

La présente note de synthèse fait partie du mandat confié par le Conseil du Léman au bureau d'étude Eco'Diagnostic visant à mettre en évidence les complémentarités au sein des chaînes de valeur existantes ou potentielles dans le tissu industriel de l'Ain, de Genève, de la Haute-Savoie, du Valais et de Vaud. Plus précisément, il s'agissait d'établir un état des lieux préliminaire des écosystèmes industriels existants ou potentiels du bassin lémanique en France et en Suisse en ciblant deux domaines technologiques à portée stratégique :

- les sciences de la vie (SV) : digital health, biotech, medtech, technologies innovantes dans le domaine de la santé ;
- l'industrie mécanique (MEM) : machines-outils, plasturgie, décolletage, robotique.

La méthodologie utilisée dans notre étude repose sur un inventaire statistique, une analyse documentaire et une enquête de terrain fondée sur des entretiens semi-directifs menés auprès d'acteurs institutionnels, économiques et industriels situés de part et d'autre de la frontière franco-suisse. Une première série de 14 entretiens ont été conduits auprès d'un ensemble d'institutions cantonales, départementales, de représentants de branches et d'organisations professionnelles :

Cantons et départements :

- État de Genève – Département de l'économie et de l'emploi (DEE)
- État du Valais – Service de l'économie, du tourisme et de l'innovation
- Département de Haute-Savoie – AURA Entreprises
- Département de l'Ain – Direction des politiques territoriales

Chambres de commerce et d'industrie :

- Chambre de commerce, d'industrie de l'Ain (CCI Ain)
- Chambre de commerce, d'industrie de la Haute-Savoie (CCI Haute Savoie)
- Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève (CCIG)
- Chambre valaisanne de commerce et d'industrie (CCI VS)
- Chambre vaudoise de commerce et d'industrie (CVCI)
- Chambre de commerce et de l'industrie France-Suisse (CCIFS)

Représentants de branches et organisations professionnelles :

- BioAlps Association
- FIPS – Forces Industrielles des Pays de Savoie

- SWISSMEM
- Syndicat national du décolletage

Ces entretiens ont permis de recueillir des perspectives institutionnelles et sectorielles sur les enjeux de développement économique, les dynamiques industrielles régionales et les conditions-cadres influençant l'activité. Dans un second temps, une série de 8 entretiens ont été conduits auprès d'entreprises variées en termes de taille et de maturité :

- 1 multinationale : l'entreprise **Bobst**, active dans la fourniture de machines et de services à destination de l'industrie de l'emballage.
- 2 grandes PME : **Baud Industries**, active dans le décolletage de pièces à partir de 0,5 mm et l'usinage de précision ; et **Thermocompact** active dans le revêtement de surface par métaux précieux et les fils spéciaux de haute technicité.
- 3 PME : **Thiebaud Industries**, qui produit des dispositifs médicaux dédiés à la chirurgie mini-invasive ; **Pracartis**, active dans l'ingénierie pour l'usinage de précision ; **Elefil**, active dans le petit usinage en électro-érosion par fil de haute précision.
- 2 startups : **Mob e scrap** qui propose une solution purement mécanique au recyclage des déchets complexes (électroniques, etc.) ; **Olgram**, une société de biotechnologie qui développe un nouveau médicament pour guérir les maladies liées au système immunitaire consécutive à un traumatisme crânien.

Ces échanges ont permis d'identifier de manière plus fine les réalités opérationnelles, les complémentarités et les opportunités perçues dans leur environnement transfrontalier, ainsi que les contraintes rencontrées, les besoins ressentis et les pistes possibles. Une version préliminaire de cette étude a été présentée à la Conférence-débat organisée par le Conseil du Léman, sur le thème *L'attractivité du bassin lémanique dans tous ses états !*, le 7 novembre 2025 au CERN.

2. Regard statistique sur les secteurs MEM et SV

2.1. Définition statistique des secteurs MEM et SV

Lorsque l'on cherche à cerner à l'aide d'outils statistiques les deux secteurs définis par le mandat que sont les secteurs MEM & SV, on s'aperçoit qu'il faut procéder à des regroupements statistiques ad-hoc à partir des données Statent pour la Suisse et des données Flores pour la France. En 2023, la nomenclature des activités économiques est la même pour les deux pays. Ainsi le secteur MEM résulte du regroupement de 3 codes/classes statistiques :

- code 22 : fabrication de produits en caoutchouc et en plastique,

- code 25 : fabrication de produits métalliques et
- code 28 : la fabrication de machines et équipements.

Le secteur SV agrège lui 2 codes statistiques : le code 21 pour l'industrie pharmaceutique et le code 72 défini comme la recherche-développement scientifique¹.

Il est à noter que nombres d'entreprises dans ces activités sont diversifiées, ce qui complique leur classement statistique. En effet, il est important de rappeler qu'une entreprise, même si elle touche à diverses activités ou marchés, est affiliée à un code/classe statistique unique lié à son activité principale.

2.2. Présentation statistique des secteurs MEM et SV

Les emplois des secteurs MEM et SV, pris ensemble et selon les définitions retenues plus haut, représentent, en 2023, 1.1% des emplois à Genève, 3.3% dans le canton de Vaud, 5.7% en Valais, 7.5% en Haute-Savoie, et, au plus haut, 8.6% des emplois de l'Ain. **Cela correspond pour la région d'étude à 71'705 emplois soit 4.5% des emplois de la région et à 3'298 entreprises soit 1.7% des établissements.**

Il est à noter que le secteur MEM est sur-représenté dans ces deux départements français par rapport à l'ensemble de la France. A l'inverse, ce même secteur est sous-représenté à Genève par rapport à l'ensemble de la Suisse. Pour ce qui est des SV, il y a une sur-représentation de l'industrie pharmaceutique en Valais par rapport au reste de la Suisse.

Lorsque l'on regarde la répartition géographique et par secteur d'activité de ces presque 72'000 emplois, on peut observer que :

- Les territoires ont des spécificités sectorielles : ainsi on trouve en Haute-Savoie une densité d'emplois particulièrement élevée dans la production de produits métalliques (16% des emplois étudiés), alors que dans l'Ain c'est la fabrication de produits en caoutchouc et plastique qui est fortement présente (10% des emplois étudiés). Pour ce qui est des territoires suisses, 8% des emplois sont dans l'industrie pharmaceutique en Valais, et 8% sont dans le canton de Vaud pour la recherche et développement scientifique.

¹ Le code 72, recherche-développement scientifique, n'appartient d'ailleurs pas au secondaire, souvent défini comme l'industrie, mais au tertiaire.

- **Le secteur MEM est surtout présent en France** : si on ne prend en compte que les emplois du secteur MEM, c'est 72% de ces emplois dans les deux départements français et 28% dans les trois cantons suisses.
- **Le secteur SV est, à l'inverse, présent en Suisse** : quand on ne s'intéresse qu'aux emplois SV, la Suisse c'est 74% des emplois et 26% pour la France.

Pour ce qui est de la taille des entreprises, on note des différences significatives. Ainsi l'industrie pharmaceutique tout comme la fabrication de machine et d'équipement sont des secteurs d'activités où la taille des entreprises est plus grande : comme l'indique le fait que la première représente 2% des entreprises mais 17% des emplois et la seconde 9% des entreprises et 22% des emplois. A l'inverse, la fabrication de produits métalliques s'appuie sur un tissu de nombreuses TPE/PME car ce secteur concentre 60% des entreprises mais seulement 35% des emplois.

2.3. Internationalisation des entreprises

L'appartenance d'une entreprise à une structure multinationale donne une idée de son processus d'internationalisation. Dans les trois cantons suisses, pris ensemble, 44% des emplois du secteur secondaire (au sens large, industries et construction) sont rattachés à une multinationale en 2023. En France, dans l'industrie, c'est le cas pour 65% des emplois en 2022. Il est difficile d'obtenir une comparabilité parfaite entre les deux pays du fait des disparités méthodologiques. Néanmoins **on peut émettre l'hypothèse que la moitié des emplois MEM et SV dans la région dépendent d'entreprises dont l'horizon d'action dépasse le bassin lémanique.**

Les exportations/importations d'un secteur d'activité sont un autre indicateur de l'importance de l'international pour les entreprises concernées. **En Haute-Savoie et en Valais, les exportations des secteurs MEM et SV représentent environ ¼ des exportations en 2023. Dans le canton de Vaud, les exportations de ces deux secteurs représentent jusqu'à un tiers des exportations** alors que pour rappel ils ne concernent que 3% des emplois.

Malgré leurs poids relativement faibles en terme absolu dans l'économie en matière d'emplois et d'entreprises, les secteurs MEM et SV sont néanmoins fortement représentés en termes relatifs dans notre région et jouent un rôle économique important pour chaque territoire. De plus, ils sont fortement tournés vers l'international et doivent faire face, en plus des défis propres à leur activité, à une concurrence internationale accrue.

3. Ecosystèmes et collaborations transfrontalières dans les secteurs MEM & SV

3.1. La notion d'écosystème

La notion « d'écosystème d'affaires » est reprise actuellement aussi bien dans la presse économique spécialisée que par les entreprises, avec des sens multiples qui varient selon les contextes. Une définition relativement générale invite à considérer un écosystème d'affaires comme « un réseau complexe d'entreprises, d'organisations, de ressources et d'institutions interconnectées qui créent collectivement de la valeur économique »². Cette définition montre que la notion d'écosystème englobe non seulement les interactions interentreprises, mais aussi plus largement les relations avec d'autres organisations ou institutions (par ex. les organismes publics ou parapublics, centres de recherche). Par ailleurs, pour être fonctionnel, un écosystème n'est jamais statique et évolue toujours autour d'une forme d'équilibre et de cohérence.

Notre enquête de terrain permet de tirer au moins deux enseignements par rapport à la pertinence de la notion d'écosystème pour notre étude. Premièrement, selon les avis récoltés, il n'y a pas pour l'instant d'écosystème structuré au niveau transfrontalier dans les secteurs MEM & SV autour du bassin lémanique. La grande majorité des acteurs publics et parapublics, et des entreprises, nous ont en effet confirmé que cette notion ne correspondait pas à une réalité tangible, la frontière étant (encore) un obstacle structurant la réalité de la région. Toutefois, s'il n'y a pas d'écosystème transfrontalier en tant que tel, il y a néanmoins des écosystèmes très riches de part et d'autre de la frontière avec des potentiels de complémentarités.

Deuxièmement, les éléments symptomatiques d'un « écosystème » émergeant dans nos deux secteurs stratégiques sont à chercher d'abord dans les interactions entre entreprises et se construisent autour de (segments de) chaînes de valeur et peuvent prendre diverses formes (sous-traitance, cotraitance, bilocalisation, partenariats, etc.). Quant à l'autre dimension d'écosystème, à savoir les relations entre institutions (organisations de type public ou parapublic), elle est nettement moins intense, voire inexistante.

² Markus Müller, « Pourquoi les entreprises réussissent mieux dans l'écosystème commercial », Réseau place économique suisse, le 8 janvier 2024.

Les sections suivantes précisent la notion de « chaîne de valeur » qui articule les différentes étapes de l'activité des entreprises et expose les différentes modalités possibles de la collaboration transfrontalière.

3.2. Le concept de chaîne de valeur

L'usage économique de l'expression « chaîne de valeur » met en évidence le fait que la transformation technique des matières premières en produit final est (le plus souvent) réalisée par plusieurs entreprises différentes, chacune contribuant à la valeur ajoutée du produit final. Plus ce processus est fragmenté entre les entreprises, moins les entreprises sont intégrées verticalement.

Toutefois, dans la pratique des entreprises, la chaîne de valeur s'étend rarement l'ensemble des étapes allant des matières premières au client final. Les entreprises distinguent généralement deux segments de chaînes de valeur : d'une part, la « chaîne d'approvisionnement » spécifique à l'entreprise, c'est-à-dire les activités à valeur ajoutée réalisées en amont des intrants, avant leur entrée dans l'entreprise ; d'autre part, la « chaîne de distribution », également spécifique à l'entreprise, c'est-à-dire les activités à valeur ajoutée réalisées en aval, une fois que le produit a quitté l'entreprise et avant d'atteindre le client final. Chaque entreprise participe à une ou plusieurs chaîne(s) de valeur. En fonction de sa position au sein de cette chaîne, l'entreprise peut mettre en place des stratégies pour monter (s'approcher du produit final) ou descendre (s'éloigner du produit final) dans la chaîne de valeur, selon les circonstances. Cela se traduit par la manière dont l'entreprise gère ses relations avec les différents niveaux de fournisseurs et de distributeurs. Le spectre est large : allant des partenariats stratégiques à long terme aux transactions de marché clairement segmentées³.

3.3. Les modalités de la collaboration transfrontalière dans les secteurs MEM & SV

Il existe différentes modalités possibles de collaboration interentreprises qui ne sont pas intrinsèquement transfrontalières mais qui peuvent être déployées de part et d'autre de la frontière : sous-traitance, cotraitance, bilocalisation, partenariats, etc. La sous-traitance est une opération par laquelle une entreprise (appelée *donneur d'ordre*) confie à une autre entreprise (appelée *sous-traitant*) la mission de réaliser pour elle une partie des actes de production et/ou

³ Paul H. Dembinski, *Global Value Chains & Focal Firms*, Université de Fribourg (Switzerland), Février 2023, pp. 5-6.

de services dont elle demeure responsable. On parle de cotraitance sur un marché public ou privé lorsque plusieurs entreprises décident de mettre en commun de façon temporaire leurs moyens financiers, matériels et humains pour son exécution. Quant à la bilocalisation, elle consiste, pour une même entreprise à s'établir et à opérer simultanément dans deux zones géographiques distinctes, souvent dans deux pays différents (comme c'est le cas dans notre étude entre la Suisse et la France), pour profiter des avantages respectifs de ces deux zones géographiques. Finalement, le partenariat d'entreprises est une collaboration stratégique entre deux ou plusieurs sociétés pour atteindre un objectif commun, comme l'accès à de nouveaux marchés, l'augmentation du chiffre d'affaires, ou le partage de ressources et de compétences.

Dans les secteurs MEM et SV qui nous intéressent, nous avons observé essentiellement deux types de collaboration transfrontalière qui se combinent souvent : la sous-traitance et la bilocalisation d'entreprises. Dans notre enquête de terrain, $\frac{3}{4}$ des entreprises françaises interrogées sont sous-traitantes d'entreprises suisses. Concernant la bilocalisation, cette stratégie est présente dans nos deux secteurs, mais elle reste relativement marginale, notamment en raison des investissements nécessaires pour sa mise en œuvre. On estime généralement que seules des entreprises de taille relativement importante (plus de 30 personnes) sont en capacité de créer des filiales de l'autre côté de la frontière. Toutefois, dans notre échantillon, nous observons que des entreprises de petite taille (10 personnes) sont parvenues à mettre en œuvre cette stratégie avec succès. Cela montre que l'exploitation de complémentarités dans la région est à la portée de plus petites entités, ce qui peut être vu comme un facteur stimulant l'émergence d'un écosystème à l'avenir.

Un autre point saillant de notre étude est que la bilocalisation revêt une importance stratégique pour les entreprises interrogées. En grande majorité, dans les deux secteurs MEM que SV, les entreprises affirment que leur bilocalisation est très importante, voire vitale, pour leurs activités. Notons cependant qu'il y a, dans notre échantillon, davantage d'installations d'entreprises françaises sur le territoire suisse que d'installations d'entreprises suisses sur le territoire français. L'appréciation de l'importance de la bilocalisation varie toutefois en fonction de la taille de l'entreprise. Pour les PME, la proximité géographique est importante pour des raisons de marchés, de coûts et de logistique, ce qui les incite souvent à s'implanter juste de l'autre côté de la frontière. En revanche, pour les multinationales, la proximité géographique n'est pas un facteur déterminant, mais ce sont plutôt des opportunités technologiques et/ou de compétences qui dictent leur stratégie d'implantation. C'est le cas notamment pour Bobst lorsque la multinationale a acheté une usine à Lyon afin d'acquérir des compétences technologiques spécifiques, le critère de la distance ne jouant pratiquement aucun rôle dans ce choix.

4. Panorama des complémentarités dans les secteurs MEM & SV

Dans nos deux secteurs MEM et SV, nous avons examiné les complémentarités existantes et/ou potentielles dans les chaînes (ou segments de chaîne) de valeur, en particulier au niveau de la chaîne d'approvisionnement et la chaîne de distribution. Mais nous avons également tenu compte des interactions transversales (entre institutions et entreprises) qui interviennent au sein des écosystèmes industriels et qui sont liées notamment aux savoir-faire industriels et technologiques, à la main d'œuvre et aux modalités de financement des entreprises. De manière générale, nous constatons que des complémentarités existent et qu'elles ont notamment motivé des stratégies de bilocalisation permettant aux entreprises de bénéficier des atouts respectifs des deux pays.

Savoir-faire technique et industriel / secteur MEM

Nous observons qu'il y a de vraies complémentarités entre le savoir-faire technique en Haute-Savoie avec la filière du décolletage et les besoins du secteur horloger suisse. Cela se traduit dans notre échantillon par plusieurs cas de relations de sous-traitance entre des entreprises françaises et des entreprises suisses. Dans certains cas, l'exploitation de ces complémentarités a conduit des entreprises à adopter des stratégies de bilocalisation motivées notamment par le label *Swiss Made*, lequel exige que 60% des coûts de fabrication soient encourus en Suisse. Par exemple, dans notre échantillon, une entreprise française (Elefil) a expliqué que ses clients horlogers voulaient du *Swiss Made*, ce qui a conduit l'entreprise française à s'implanter en Suisse. Sans cette implantation en Suisse, Elefil risquait de perdre une grande partie de sa clientèle et de ses parts de marché.

Main d'œuvre / secteurs MEM & SV

Au niveau de la main d'œuvre, nous observons des complémentarités dans les deux secteurs, avec une main d'œuvre qualifiée en France et un réservoir de main d'œuvre limité en Suisse. Il existe aussi certains profils internationaux spécialisés en Suisse qui peuvent être plus difficiles à trouver du côté français dans les deux secteurs.

Technologies et compétences / secteur SV

C'est surtout dans le domaine des SV que des complémentarités entre des technologies et des compétences apparaissent dans notre étude de terrain. Par exemple, une entreprise de biotechnologie française (Olgram) a créé une filiale en Suisse car elle voulait collaborer avec l'Université de Genève, recruter du personnel suisse et accéder à des financements via des

partenariats académiques. En même temps, son ancrage en France lui donne accès à d'autres compétences et à des équipements spécifiques (par ex. locaux, paillasse⁴, animaleries, etc.) difficiles à trouver en Suisse. Ainsi, le fait d'être bilocalisée lui permet de bénéficier des atouts respectifs des deux pays. Par ailleurs, le *Swiss Made* est perçu ici aussi comme conférant une plus-value au produit.

Distribution / secteurs MEM & SV

Concernant la distribution, des complémentarités existantes ont été clairement mises en évidence dans les deux secteurs. Par exemple, une entreprise française (Thiebaud Industries) active dans le secteur MEM a créé une société de distribution à Genève pour développer son activité d'exportations. Il y a l'aspect logistique (aéroport), mais il y a aussi l'aspect juridique car l'entreprise pense être mieux protégée si elle a des contrats dont le for juridique est à Genève. L'entreprise française Baud Industries, active aussi dans le secteur MEM, a souligné l'importance pour elle d'avoir une implantation dans les deux pays car elle associe deux marchés différents : d'une part, l'automobile, la domotique et la connectique ; et d'autre part, le luxe et notamment l'horlogerie en Suisse. Et le fait d'être implanté en Suisse lui permet de bénéficier du *Swiss Made*, ce qui ouvre des débouchés et des marchés. Dans la même logique, l'entreprise française Thermocompact a acquis une société suisse positionnée sur l'horlogerie afin de pouvoir se développer sur le secteur de l'horlogerie haut de gamme. Ce n'est pas un investissement économique au sens de l'intérêt financier, mais un investissement stratégique visant à se développer sur le marché suisse.

Financements et cadre fiscal / secteurs MEM & SV

Finalement, il convient également de relever des complémentarités existantes au niveau des modes de financement et du cadre fiscal dans les deux pays. Si la Suisse offre un cadre fiscal favorable, la France propose différents types de subventions qui sont recherchées par les entreprises. Par exemple, la start-up française MOB-E-SCRAP, qui a été fondée par deux Suisses, a été implantée en France essentiellement en raison de la présence d'aides à la création d'entreprise (subventions) qui peuvent alléger considérablement (de 50 à 60%) le coût pour démarrer une activité industrielle. Dans le domaine SV, l'accès à des dispositifs de R&D

⁴ Une paillasse de biologie est un plan de travail de laboratoire conçu pour être résistant, hygiénique et stable.

via Innosuisse - l'Agence suisse pour l'encouragement de l'innovation - est aussi considéré comme un atout qui peut compléter les financements disponibles côté français.

5. Besoins et propositions

Au-delà des complémentarités existantes et/ou potentielles, notre étude a également révélé des défis à la collaboration transfrontalière qui sont communs aux deux secteurs MEM et SV. Ces défis touchent notamment à l'hétérogénéité des cadres réglementaires entre pays et aux disparités des régimes de protection sociale ; aux difficultés de recruter des profils spécialisés ; aux lourdeurs administratives notamment liées à la douane ; à la barrière géographique du massif du Jura qui ralentit les transports ; en outre, les entreprises françaises ont aussi évoqué la difficulté à appréhender le système bancaire et le marché immobilier suisses, tandis que les entreprises suisses soulignent la complexité administrative française. A ces défis s'ajoutent des barrières immatérielles qui découlent de différences culturelles entre les deux pays malgré la langue commune. Finalement, il y a des différences dans les politiques économiques, avec une politique industrielle interventionniste en France par rapport à une tradition étatique libérale en Suisse axée sur les conditions cadre macroéconomiques en Suisse.

Ces défis sont autant de freins à la collaboration transfrontalière dans la région et sous-tendent la structuration des écosystèmes des deux côtés de la frontière. Toutefois, les acteurs interrogés s'accordent à considérer que le problème principal tient au manque de communication entre les écosystèmes nationaux et à la méconnaissance mutuelle entre les parties prenantes de ces écosystèmes. Autrement dit, il y a un besoin important de créer les conditions d'une meilleure interconnaissance et d'une mise en confiance pour des connexions plus importantes entre écosystèmes nationaux pour favoriser la collaboration économique transfrontalière dans les deux secteurs. En substance, il s'agit de renforcer l'ossature institutionnelle pour permettre à un écosystème d'émerger.

Parmi les pistes proposées, il convient, en premier lieu, d'agir sur des poches de complémentarités sous-exploitées dans les deux secteurs. Dans le secteur MEM en particulier, un levier important consiste à agir en amont du processus industriel, c'est-à-dire au niveau de l'innovation. Plus précisément, les Forces Industrielles des Pays de Savoie (FIPS) ont lancé une initiative transfrontalière en ce sens, consistant à apporter un soutien aux start-ups françaises et suisses qui ont une idée intéressante mais qui ne parviennent pas à passer au stade de la production car elles n'ont pas de conception industrielle. Plus précisément, les FIPS mettent à disposition des entreprises leurs usines, leurs ateliers et leurs savoir-faire pour les

soutenir. L'idée est de partager les savoir-faire et les expériences et de croiser les méthodologies et les cultures industrielles avec la Suisse.

Un autre levier qui pourrait être actionné dans les deux secteurs, est celui de la formation. Dans le secteur MEM, une proposition serait d'encourager les entreprises suisses à financer la formation de leurs employés sur des sites français où un savoir-faire existe, notamment le Centre technique des industries mécaniques situé à Cluse en Haute-Savoie (Cetim). Cette mesure permettrait de mieux répartir les coûts de la formation entre la France et la Suisse dans le secteur MEM. Concernant le secteur SV, il pourrait être judicieux de mettre sur pied des micro-formations⁵ au niveau régional (transfrontalier) afin de répondre à l'évolution très rapide des technologies et des besoins.

Finalement, dans les deux secteurs, une proposition pour mieux exploiter les complémentarités existantes et/ou potentielles de chaque côté de la frontière, est de renforcer la coopération institutionnelle et politique. Cela permettrait notamment de réaliser un mapping technologique conjoint pour identifier les potentialités existantes et/ou potentielles dans les deux secteurs. Un projet pilote entre chambres de commerce pourrait être lancé. Il conviendrait également de développer des outils de veille stratégique transfrontalière au sein des associations sectorielles afin d'élargir le périmètre d'action des représentants de branche qui ont tendance à restreindre leur horizon aux limites de leur propre territoire. L'organisation d'événements ou de rencontres serait aussi une façon d'informer et de sensibiliser les parties prenantes et potentiellement de créer des partenariats publics-privés transfrontaliers.

6. Conclusion et limites de l'étude

Sur la base de notre étude, nous pouvons conclure qu'il y a des potentiels de complémentarités qui mériteraient d'être mieux exploités car les secteurs MEM & SV sont très interconnectés avec le reste de l'économie et ont un rôle de locomotive pour la région. Cela se reflète notamment dans le fait qu'environ la moitié des emplois MEM & SV de la région dépendent d'entreprises multinationales. Ainsi, on peut affirmer qu'il y aurait un intérêt stratégique pour la région lémanique à développer un écosystème transfrontalier afin de faire face à la concurrence internationale.

⁵ Une micro-formation est une méthode d'apprentissage qui consiste en des sessions de formation courtes, généralement concentrées sur une seule compétence ou un thème précis. A la différence des formations traditionnelles, la micro-formation propose des unités d'apprentissage concises, allant de quelques minutes à quelques heures. Elle est conçue pour permettre d'acquérir rapidement une nouvelle compétence ou de mettre à jour des connaissances, souvent de manière autonome et en ligne.

Il convient toutefois de souligner que notre étude présente plusieurs limites dues à un échantillon extrêmement réduit, ce qui rend difficile la généralisation des résultats à l'ensemble des entreprises, tandis que l'hétérogénéité de ces dernières (en termes de taille, modèle économique ou localisation) complique l'interprétation des résultats et leur applicabilité. De plus, le fait que l'étude se concentre sur deux secteurs limite la portée de ses conclusions.

Face à la désindustrialisation rampante des économies occidentales, le fait de se pencher sur l'écosystème transfrontalier comme rempart à cette tendance fait tout son sens. Pour consolider les conclusions préliminaires dans la présente étude, il serait nécessaire d'augmenter la taille de l'échantillon afin de mieux refléter la diversité des entreprises. En diversifiant l'échantillon et en segmentant les entreprises de manière appropriée, il serait possible obtenir des résultats plus représentatifs et minimiser les biais de sélection. Enfin, pour renforcer l'analyse, il pourrait être intéressant d'élargir l'étude à l'ensemble du secteur secondaire afin de tester si les résultats observés sont transposables à une population plus large.