



Rapport d'activité 2025



Table des matières

Résumé et chiffres clés	3
Situation globale du marché des startups.....	4
Dynamique du monde des start-up	4
Les secteurs gagnants	4
Situation du digital et de l'intelligence artificielle	5
Soutien aux start-up	6
Soutien aux startups et priorités d'accompagnement	6
Les levées de fonds comme point d'ancrage central.....	6
Renforcement du focus « deep tech » et « cleantech / bioéconomie »	7
Stratégie exogène : alimentation du pipeline et accroissement de la visibilité	8
Monitoring de l'écosystème.....	9
Aide à la création d'entreprise	9
Sollicitations par district	10
Sollicitations par domaine d'activité.....	10
Annexes	12
Equipe	12
Membres du comité de l'association.....	13
Partenaires, membres et parrains	14
Prestations de Fri Up	15
Thèmes traités dans les levées de fonds	16

Résumé et chiffres clés

En 2025, Fri Up a poursuivi ses trois missions — soutien aux start-up, aide à la création d'entreprise et promotion de l'entrepreneuriat — en mettant tout particulièrement l'accent sur l'accompagnement des start-up. Ceci s'est notamment traduit par les accomplissements suivants :

Soutien aux start-up	Création d'entreprise et entrepreneuriat	Événements et promotion de l'entrepreneuriat
▪ 29 projets (ou start-up déjà incorporées) ont été suivis¹, dont 60% avec une composante technologique forte. ▪ 52 projets (ou start-up déjà incorporées) supplémentaires ont donné lieu à des conseils ou clarifications.	▪ 448 nouvelles sollicitations de projets de création d'entreprise. ▪ 24 ateliers de création d'entreprise sur des thèmes spécifiques organisés pour accélérer les projets.	▪ 8 événements dédiés à la scène start-up du canton, et comptant un total de 374 participants. ▪ 22 actions de sensibilisation à l'entrepreneuriat dans des écoles ou Hautes écoles, et présentation des activités de Fri Up touchant plus de 700 personnes.

¹ Nous considérons qu'une start-up est suivie par Fri Up lorsque nous investissons plus de 5 heures sur le dossier durant l'année.

Situation globale du marché des startups

Dynamique du monde des start-up

Le monde des startups a connu en 2025 quelques turbulences, notamment en raison du contexte international très incertain, et donc directement impactant sur les industries susceptibles d'adopter les innovations des start-up, mais également avec l'intégration presque systématique de l'IA dans le développement des innovations. Dans certains domaines, les cycles de vie se raccourcissent désormais également pour certaines innovations, qui se voient disruptées à leur tour par d'autres technologies. Cette évolution impose aux startups une capacité d'adaptation élevée, des investissements continus en compétences et en infrastructures, ainsi qu'une veille technologique permanente.

Dans ce contexte d'incertitudes la raréfaction des liquidités dans une majorité des secteurs d'activité a caractérisé l'année. Une part importante des business angels et investisseurs conserve une posture très prudente vis-à-vis de nouveaux engagements. Cette prudence s'explique également par la nécessité de refinancement de participations existantes (temps nécessaire jusqu'à l'exit plus long que prévu). Les décisions d'achat des entreprises clientes tendent à s'allonger, en raison d'un contexte économique et stratégique incertain. Cela nécessite pour les start-up une capacité accrue à gérer leur trésorerie, à adapter leur rythme de croissance et à sécuriser des partenariats de long terme. L'écosystème évolue désormais dans un environnement plus sélectif, marqué par une plus grande prudence des investisseurs et une exigence accrue en matière de solidité des modèles d'affaires. La création de valeur à moyen et long terme reprend une place centrale. Les start-up sont aujourd'hui incitées à construire des trajectoires plus robustes, mieux alignées avec les réalités économiques et les besoins concrets du marché.

Malgré un contexte plus exigeant, le marché offre de réelles opportunités pour les start-up de très bonne « qualité » ou qui sont sur des trends de marchés (ex. organoïdes, chimie verte etc.). Par ailleurs, l'IA devient un outil très pertinent pour soutenir la gestion de start-up ; un exercice très exigeant et périlleux.

Les secteurs gagnants

Malgré un contexte politique et réglementaire international moins favorable, ainsi que le maintien de prix relativement bas des énergies fossiles, les secteurs des cleantech et de l'énergie figurent toujours parmi les domaines les plus dynamiques. La transition énergétique, les impératifs de décarbonation et les objectifs climatiques soutiennent la demande en solutions innovantes. Toutefois, la concurrence entre start-up et entre technologies s'intensifie, rendant l'accès au marché et au financement plus exigeant.

Par ailleurs, les secteurs medtech et biotech occupent une place croissante dans les investissements. Portés à la fois par les avancées scientifiques, l'intégration de l'intelligence artificielle et la demande accrue en innovations thérapeutiques et diagnostiques, ils bénéficient de dynamiques de marché favorables, notamment liées au vieillissement de la population. Ces facteurs se traduisent par une concentration significative des financements en leur faveur.

Situation du digital et de l'intelligence artificielle

Le secteur du digital traverse une phase de tension liée à l'essor de l'intelligence artificielle (IA). Après une décennie de forte digitalisation ayant favorisé l'émergence de nombreuses start-up, l'IA redistribue aujourd'hui les équilibres. Cette dynamique s'accompagne d'incertitudes stratégiques et technologiques, notamment quant à la prédominance future de l'IA généraliste par rapport aux solutions spécialisées. Par ailleurs, la perspective d'une concentration de la valeur entre les mains de quelques acteurs globaux réduit l'attrait pour des offres perçues comme trop nichées ou difficilement différenciables à long terme.

Dans ce contexte, plusieurs modèles d'affaires digitaux et liés à l'IA sont remis en question, fragilisant les entreprises positionnées sur ces segments. Des start-up fribourgeoises ont ainsi été mises sous pression, dans un environnement exigeant qui impose des investissements continus malgré une visibilité limitée sur les évolutions à venir.

Soutien aux start-up

Soutien aux startups et priorités d'accompagnement

En 2025, Fri Up a soutenu activement une trentaine de projets de start-up, qu'il s'agisse de jeunes entreprises déjà incorporées ou de projets en phase de démarrage. En parallèle, une cinquantaine de projets supplémentaires ont été conseillés (engagement de moins de 5 heures). Ces formats plus légers jouent un rôle important dans l'écosystème, en permettant d'orienter rapidement les porteurs de projets, d'identifier des points de blocage précoces et, dans certains cas, de préparer une entrée ultérieure dans un accompagnement plus structuré. Il s'agit également de plus en plus de projets issus d'autres cantons qui s'intéressent à l'écosystème fribourgeois.

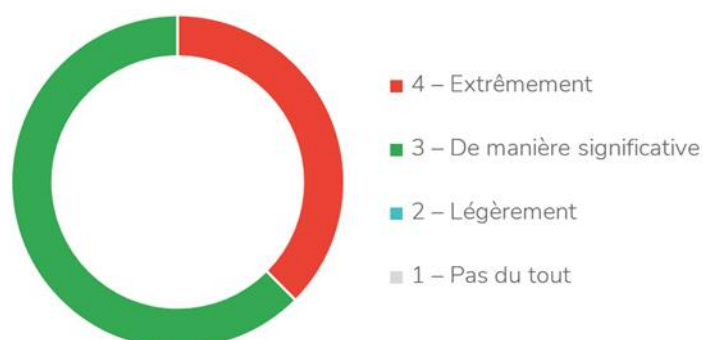
Les levées de fonds comme point d'ancrage central

L'année 2025 a été marquée par un renforcement très net des soutiens liés aux levées de fonds. Dans un contexte de marché plus sélectif et de liquidités plus rares dans de nombreux secteurs, Fri Up est notamment intervenu dans les stratégies et l'amélioration de l'opérationnalisation des levées de fonds, notamment auprès de start-up ayant déjà réalisé des levées significatives et évoluant à un stade de maturité plus avancé.

L'accompagnement a notamment porté sur l'évaluation du niveau de préparation à la levée (readiness assessment), la clarification du positionnement en termes de stade de financement et de KPIs attendus, ainsi que la structuration complète de la stratégie (montant cible, valorisation indicative, conditions, typologie d'investisseurs et calendrier). Un travail spécifique a également été mené selon une logique « exit en tête », en alignant la trajectoire de financement avec des scénarios de sortie crédibles. Fri Up est intervenue comme sparring partner des dirigeant·e·s pour débloquer certaines situations critiques, apporter un regard d'investisseur sur le pitch et les hypothèses financières, structurer et piloter le pipeline d'investisseurs ou d'acquéreurs potentiels, et optimiser les démarches de communication afin de renforcer la traction et la qualité des échanges.

Cet accompagnement a, dans de nombreux cas, permis de repositionner efficacement une levée de fonds en cours, de renforcer la crédibilité du dossier auprès d'investisseurs ciblés et d'améliorer sensiblement les conditions de négociation. Un sondage mené auprès des start-up accompagnées révèle que 55 % d'entre elles estiment que l'impact du soutien a été décisif dans leur processus de levée de fonds, tandis que les 45 % restants jugent cet impact significatif et positif. Par ailleurs, la note moyenne de recommandation (sur 10) atteint 9,3, témoignant d'un niveau de satisfaction particulièrement élevé.

Question : Dans quelle mesure le support vous a-t-il aidé à gagner du temps ou à éviter des erreurs critiques ?



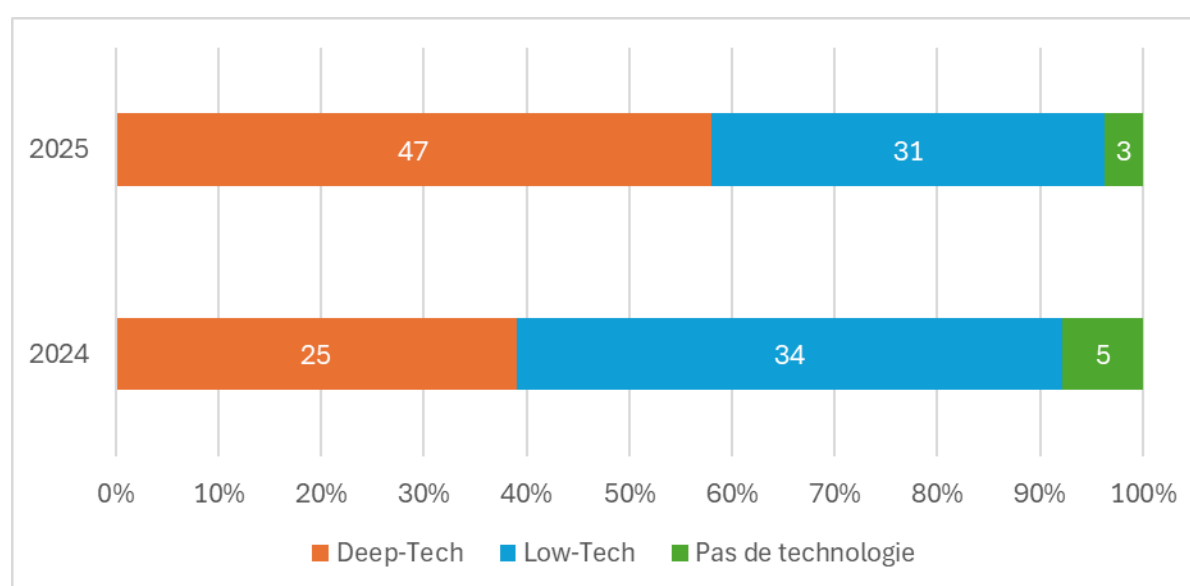
N = 9

Plus de détails sur ces activités ainsi que sur les retours des start-up dans l'annexe « Thèmes traités dans les levées de fonds ».

Renforcement du focus « deep tech » et « cleantech / bioéconomie »

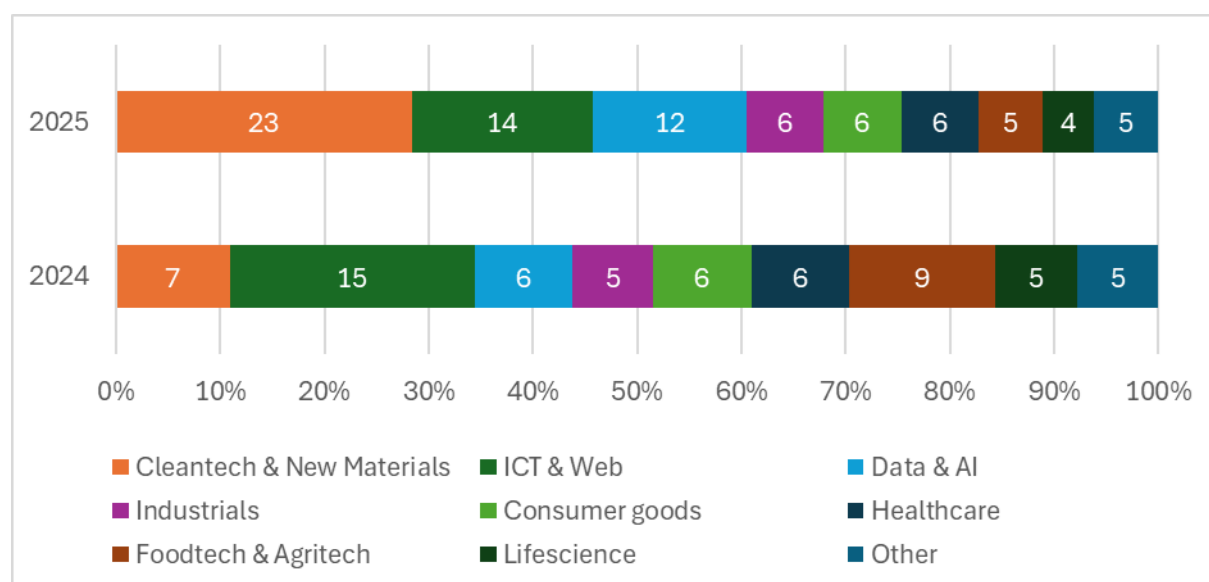
La stratégie visant à renforcer l'intervention auprès des start-up deep tech poursuit sa progression et représente désormais près de 60 % des projets soutenus ou conseillés. Cette évolution reflète la consolidation du positionnement adopté par Fri Up ces dernières années. Souvent issus de la recherche ou fondés sur des technologies avancées, ces projets présentent un fort potentiel de différenciation et de création de valeur à long terme. L'objectif est de soutenir, dans le canton de Fribourg, le développement d'un nombre croissant de start-up à haut potentiel, capables de générer un impact économique durable à moyen et long terme.

Projets ou start-up par type d'innovation



En ce qui concerne les secteurs d'activité, les efforts soutenus en faveur de la bioéconomie se traduisent désormais clairement dans la répartition sectorielle. Le domaine cleantech & nouveaux matériaux s'impose ainsi comme le secteur le plus représenté. Cette dynamique devrait se consolider, voire s'intensifier au cours des prochaines années.

Projets ou start-up par secteur



Stratégie exogène : alimentation du pipeline et accroissement de la visibilité

Enfin, l'année 2025 a été marquée par les débuts de la stratégie exogène de Fri Up. Cette démarche vise à identifier, qualifier et attirer des start-up établies hors canton susceptibles de s'implanter durablement à Fribourg et de contribuer à la création de valeur locale. Elle repose sur une approche proactive de détection d'opportunités, d'analyse de potentiel et de mise en relation, menée en coordination étroite avec les acteurs de la promotion économique.

Conçue comme un levier complémentaire au soutien des projets endogènes, la stratégie exogène permet d'élargir le pipeline de start-up accompagnées, de renforcer la masse critique de projets innovants et de consolider le positionnement du canton dans des domaines stratégiques, notamment la bioéconomie. Elle contribue également à structurer et à densifier les pôles de compétences existants en favorisant les synergies entre entreprises, hautes écoles et partenaires institutionnels.

En 2025, sur les 81 projets traités par Fri Up, plus de 20 provenaient de l'extérieur du canton. Parmi eux, 5 étaient issus de l'EPFL et 11 résultaient des actions de prospection ciblée dans le domaine de la bioéconomie.

Bien qu'encore en phase initiale, ces premiers résultats confirment une bonne dynamique et alimentent une visibilité accrue de l'écosystème fribourgeois au-delà de ses frontières, en particulier en matière de compétences scientifiques, d'infrastructures spécialisées et de dynamisme de l'environnement.

Monitoring de l'écosystème

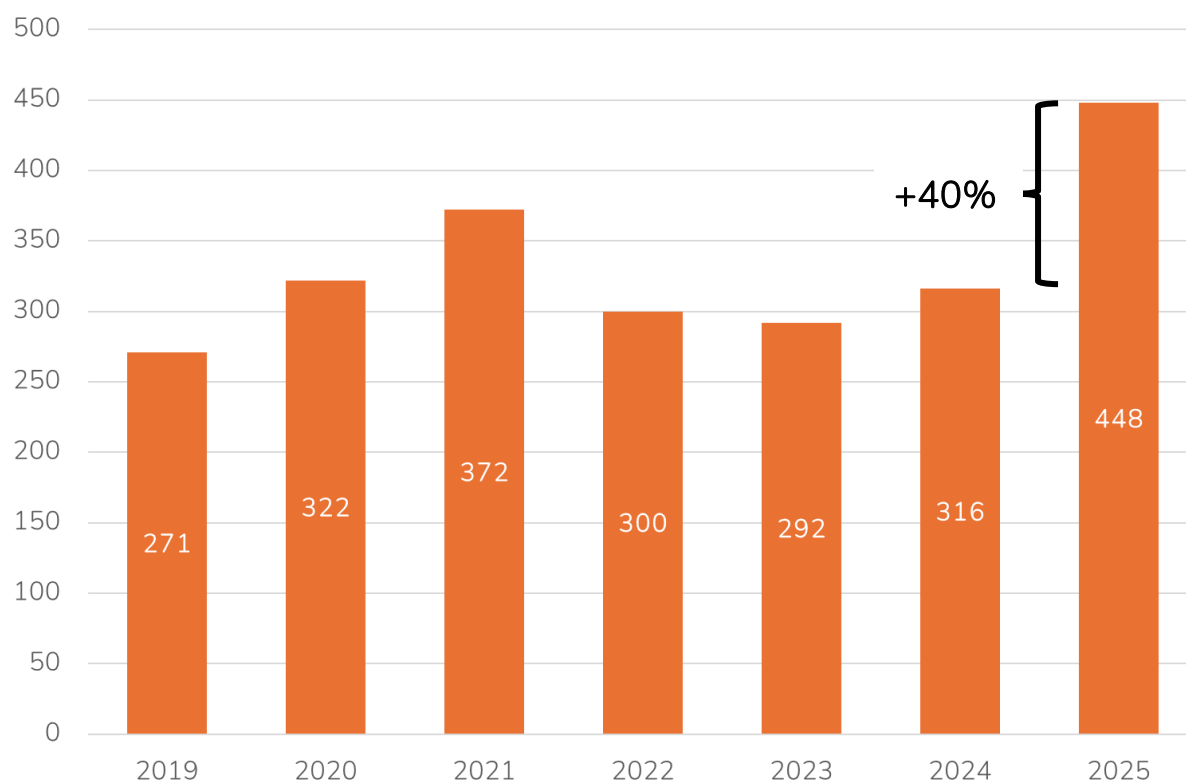
Mise à jour du monitoring des indicateurs de l'écosystème ad hoc disponible en juin 2026.

Aide à la création d'entreprise

L'aide à la création d'entreprise vise à conseiller et orienter des porteurs de projets ainsi que des sociétés en phase de démarrage dont le modèle d'affaires repose sur des activités classiques, sans composante technologique ou d'innovation marquée.

L'année 2025 se distingue par une forte augmentation du nombre de projets ayant sollicité Fri Up. Cette dynamique s'inscrit dans une évolution sociétale plus large, marquée par un attrait croissant pour l'entrepreneuriat. La possibilité de réduire son taux d'activité afin de développer un projet, la diminution des barrières à l'entrée grâce aux outils digitaux (sites web, réseaux sociaux) ainsi qu'une recherche accrue de sens, notamment chez certains cadres de grandes entreprises, contribuent à cette tendance. Il en résulte une progression générale des créations d'entreprises en Suisse. Pour Fri Up, cette hausse est particulièrement marquée en 2025 et reflète également les mesures mises en place pour faciliter l'accès à l'accompagnement. Ce domaine d'activité a pour objectif d'orienter les porteurs de projets et, le cas échéant, de jouer un rôle de garde-fou.

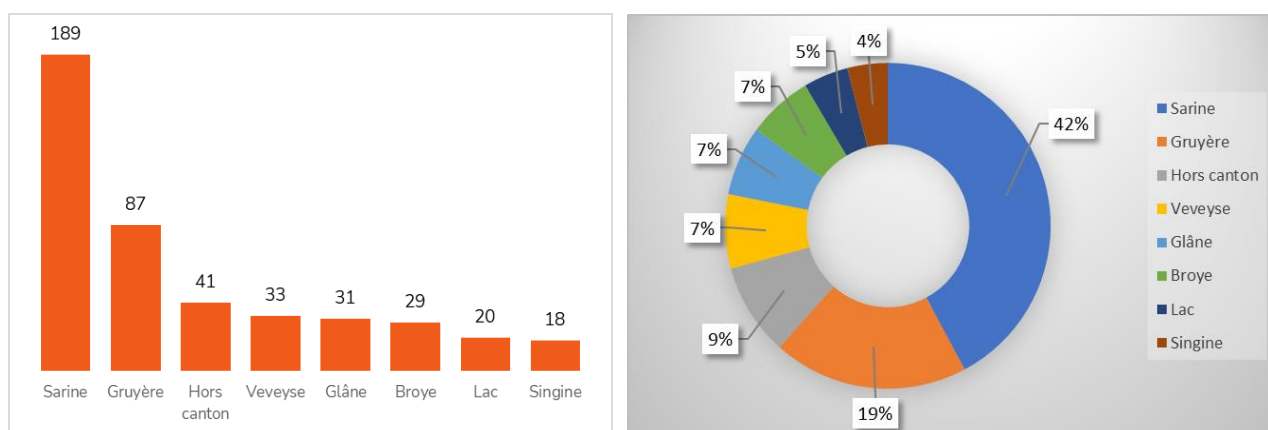
Nombre de sollicitations (par année)



Afin de répondre à cette demande soutenue, Fri Up a renforcé son offre d'ateliers thématiques, intégrant des protocoles basés sur l'intelligence artificielle permettant aux entrepreneurs d'avancer de manière structurée et efficace. Cette approche rencontre un vif succès : l'ensemble des ateliers affiche complet. Au total, 24 ateliers ont été organisés durant l'année, réunissant 340 participants. Parmi les thématiques les plus sollicitées figurent notamment les plans financiers et le marketing.

Sollicitations par district

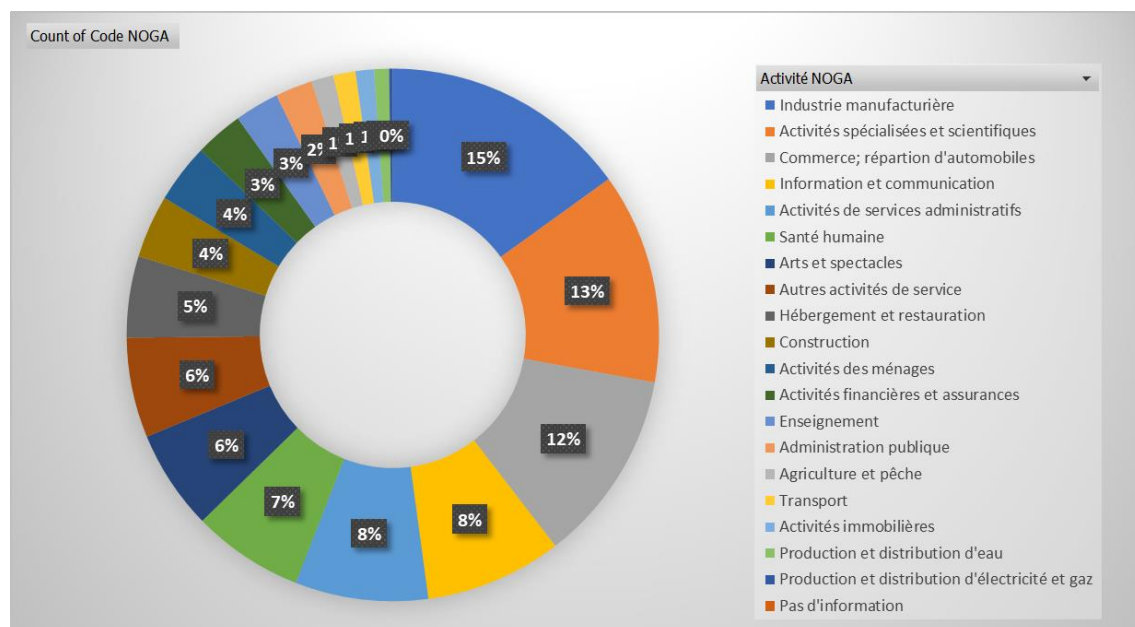
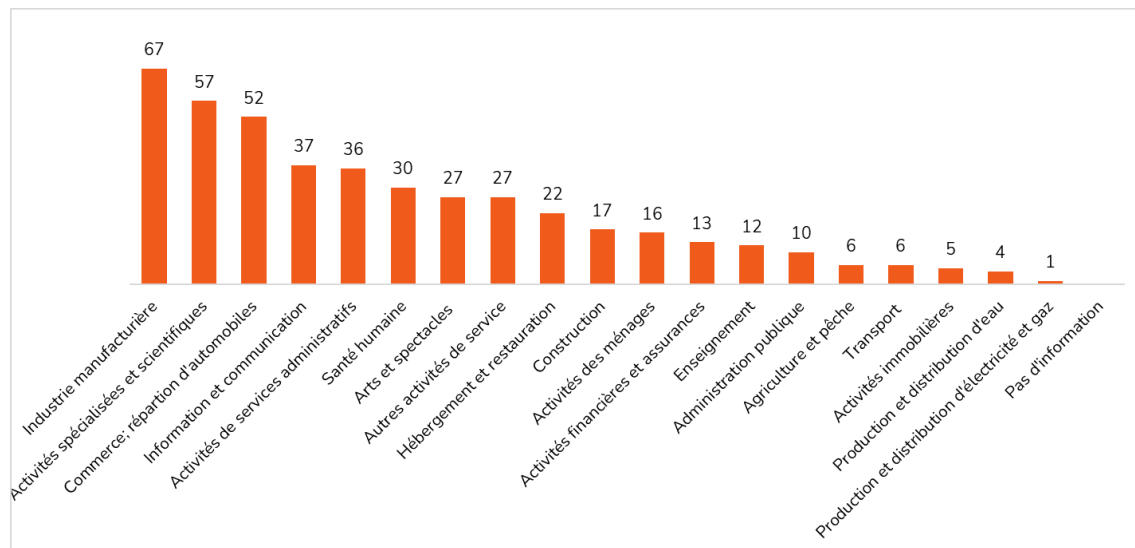
Les districts de la Sarine et de la Gruyère sont les régions avec le plus de demandes. Les districts du Lac et la Singine sont quant à eux en retrait par rapport aux autres régions (en absolu et par rapport à la population active).



Sollicitations par domaine d'activité

Les demandes de créations d'entreprises touchent l'ensemble des secteurs (selon la classification NOGA). 3 secteurs sont néanmoins bien représentés :

- 1) Industrie manufacturière
- 2) Activités professionnelles, scientifiques et techniques
- 3) Commerce



Annexes

Equipe

Yann Steulet - Directeur

- Co-fondateur de plusieurs start-up dans le domaine des télécommunications
- Ancien directeur de la division « privée » de Quickline (câblo-opérateur no 2 en Suisse)
- Lancements et développement de marques telles que Wingo Mobile et M-Budget Mobile
- Large expérience dans la commercialisation de produits et de nouveaux modèles d'affaires
- Diplômé bilingue de la Haute école de gestion (HEG) de Fribourg.

Joseph Ayuso - Coach

- Ancien membre de la direction de Swisscom Hospitality Services
- Grande expérience dans le domaine des start-up
- Ancien CFO/COO de Veltigroup
- Manager expérimenté en fusions et acquisitions, finance, opérations, ressources humaines et gestion de projets
- Ingénieur diplômé et détenteur d'un Master en business administration (IMD Lausanne)

Markus Ith - Coach

- Fondateur et directeur de l'entreprise moratoise MDI Backoffice Sàrl
- Expérimenté dans divers secteurs tels que le commerce de détail, la construction, l'immobilier, l'horlogerie ou l'événementiel.
- Carrière politique et présidence du Grand Conseil fribourgeois (2018)
- Formation d'économiste d'entreprise (HEG), spécialisation marketing

Maria Le Bour – Communication & événementiel

- Expérience entrepreneuriale avec la marque Mailjewels
- 15 ans d'expérience en relation clientèle et support commercial à l'international
- Spécialiste de la coordination d'événements (salons professionnels, événements culturels)
- Formation de sociologue à l'Université de Nantes

Laurent Menoud - Coach

- Manager expérimenté en matière de gestion de projets, recrutement et formation de personnel
- Accompagnement de 250 projets durant les dernières années
- Formation d'ingénieur chimiste

Pauline Musy - Coach

- Entrepreneure expérimentée en tant que fondatrice de plusieurs sociétés, notamment Trip-it-Up.
- Experte également en Supply Chain, Lean Management, Opérations, RH et gestion de projets
- Formation (HES) en économie et tourisme

CIS - Administration & Comptabilité

- Le secrétariat et la comptabilité sont réalisés par une équipe CIS-Centre d'Intégration Socioprofessionnelle et leurs maîtres sociaux professionnels

Membres du comité de l'association

(au 31.12.2024)

Nom	Représentation / fonction
Pierre Esseiva	Président de l'association Fri Up et représentant de Capital Risque Fribourg
Christophe Aegerter	Vice-président de l'association Fri Up et représentant de la Direction de l'économie, de l'emploi et de la formation professionnelle
Christophe Emmenegger	Représentant de la Chambre de commerce et d'industrie du canton de Fribourg
Katharina Fromm	Représentante de l'Université de Fribourg
Jacques Genoud	Représentant de la HES-SO Fribourg
Christophe Grivel	Représentant de la Banque Cantonale de Fribourg
Reto Julmy	Représentant de l'Union Patronale du Canton de Fribourg
Jerry Krattiger	Représentant de la Promotion Économique du Canton de Fribourg
Bernadette Oberson	Secrétaire de l'association Fri Up
Stéphane Page	Représentant du Groupement Industriel Fribourgeois (GIF)
Gilles Tacchini	Représentant de Groupe E
Martin Waebber	Représentant du tissu économique fribourgeois
Yann Steulet	Directeur de Fri Up (invité)

Partenaires, membres et parrains

Partenaires principaux

Banque Cantonale de Fribourg, Capital Risque Fribourg, Chambre de commerce et d'industrie du canton de Fribourg, Fédération Patronale et Economique du canton de Fribourg, Fondation Seed Capital Fribourg, Groupe E SA, Promotion économique du canton de Fribourg, UPCF - Union Patronale du Canton de Fribourg,

Membres Silver

Baloise, Ernst & Young SA, FIRECO SA, Kellerhals Carrard, Richemont International, RollExpress Sàrl, Seed Up / Dutoit Legal Sàrl.

Partenaires régionaux

Agglomération de Fribourg, Association des communes de la Veveyse, Association Glâne Région (AGR), Association Régionale de la Gruyère, Association Régionale du Lac (Regionalverband See), COREB, Gemeindeverband der Region Sense.

Parrains

Adequaris, Banque Lombard Odier & Cie SA, BlueFACTORY, CIS-Centre d'intégration Socioprofessionnelle, Compagnie Financière Michelin Suisse SA, Contrinex SA, Debrunner Acifer SA, Direction de l'aménagement, de l'environnement et des constructions, Direction de l'Economie et de l'Emploi, Effort Fribourg SA, Fédération Fribourgeoise des Entrepreneurs, Groupement des Industriels de la Broye, Groupement Industriel du Canton de Fribourg, HES-SO Fribourg, HID Global Switzerland SA, Liebherr Machines Bulle SA, MD Sherpa Sàrl, MDI Backoffice, Particle Vision GmbH, Plus Sept Consulting Sàrl, Polytype SA, Scigility Switzerland AG, Service de la Formation Professionnelle, Startup Board Member Academy, Swisscom SA, UBS Switzerland AG, Université de Fribourg, Wago Contact SA.

Prestations de Fri Up

Mission

Fri Up est l'organe officiel de soutien aux start-up et à l'entrepreneuriat dans le canton de Fribourg. Son activité se concentre sur l'accompagnement de start-up, l'aide à la création d'entreprise et la promotion de l'entrepreneuriat. Association à but non-lucratif, Fri Up est soutenue financièrement par la Confédération, le canton ainsi que les représentants des régions et du tissu économique fribourgeois.

Soutien aux start-up

Les start-up, de par leur caractère innovant, ont un potentiel de création de valeur ajoutée très important pour le canton. Elles restent cependant très fragiles du fait qu'elles ouvrent de nouveaux marchés et qu'elles ont un risque inhérent à leur nouvelle technologie ou leur nouveau modèle d'affaires ; et ceci sans pour autant pouvoir s'appuyer sur des revenus déjà existants. Fri Up est là pour accompagner ces structures et augmenter leurs chances de succès.

Les start-up peuvent demander un soutien gratuit ou nous solliciter pour des demandes ponctuelles. Nous accueillons tout type de projet, du moment qu'il soit dans le canton de Fribourg, qu'il soit innovant et en mesure de démontrer un potentiel. Nos start-up bénéficient d'un coaching personnalisé et orienté terrain. Nous leur ouvrons également les portes d'un véritable écosystème d'innovation complet grâce à notre réseau étendu.

Conseils à la création d'entreprise

Fri Up permet de guider les entrepreneurs face aux nombreuses questions délicates et inhérentes à la création d'entreprise, et fait potentiellement office de garde-fou pour les projets qui ne seraient pas pérennes.

Chaque entrepreneuse ou entrepreneur qui le souhaite peut demander gratuitement conseil à nos coaches, peu importe la nature ou l'avancée de son projet. Nous analysons ses besoins, répondons à ses questions et définissons ensemble ses prochaines étapes. Chaque personne qui sollicite Fri Up bénéficie au moins d'un entretien conseil complété par la mise à disposition des outils d'aide en ligne de la plateforme (start.friup.ch). Ces personnes peuvent à tout moment recontacter les coaches pour un complément d'information et/ou un 2^{ème} ou 3^{ème} entretien si nécessaire.

Financement de start-up

Fri Up ne finance pas directement les start-up. Cependant, nous facilitons grandement l'accès à un capital d'amorçage, notamment grâce à notre collaboration avec la fondation Seed Capital Fribourg débutée en juillet 2017. Nous accompagnons également nos start-up dans leurs candidatures pour des prix et dans leurs démarches de levée de fonds.

Thèmes traités dans les levées de fonds

Thèmes abordés :

- **Évaluation du niveau de préparation (readiness assessment)** : analyse structurée de la maturité financière, commerciale et organisationnelle afin de déterminer si l'entreprise est prête à entrer en levée de fonds (qualité des indicateurs, gouvernance, visibilité du pipeline, structuration financière).
- **Clarification du stade de financement et des KPIs** : alignement sur le positionnement (Seed, Série A, Série B, etc.) et définition d'indicateurs clés cohérents avec les attentes des investisseurs du segment visé (croissance, marge brute, churn, LTV/CAC, etc.).
- **Structuration de la stratégie de levée** : définition du montant cible, de la valorisation indicative, des conditions recherchées, du profil d'investisseurs à approcher et du calendrier optimal, ainsi que préparation des messages clés et des supports investisseurs.
- **Approche "exit en tête" (working backwards)** : réflexion stratégique sur les scénarios de sortie potentiels (acquéreurs industriels, fonds de growth, consolidation sectorielle) afin d'orienter la levée et la trajectoire de création de valeur en cohérence avec ces perspectives.
- **Mentorat ciblé et déblocage de situations critiques** : accompagnement de dirigeants confrontés à un ralentissement du processus de levée, à des divergences de valorisation ou à des difficultés de closing.
- **Feedback du point de vue investisseur** : simulation de discussions d'investissement, analyse critique du pitch et des hypothèses financières, mise en évidence des points de risque ou d'incohérence perçus par des fonds.
- **Gestion du pipeline investisseurs/acquéreurs** : structuration du suivi des contacts, priorisation des cibles, organisation des relances et pilotage du processus jusqu'au term sheet.
- **Gestion de la communication d'outreach** : optimisation des prises de contact, séquençage des échanges et coordination des annonces afin de maximiser l'effet de traction et de concurrence entre investisseurs.