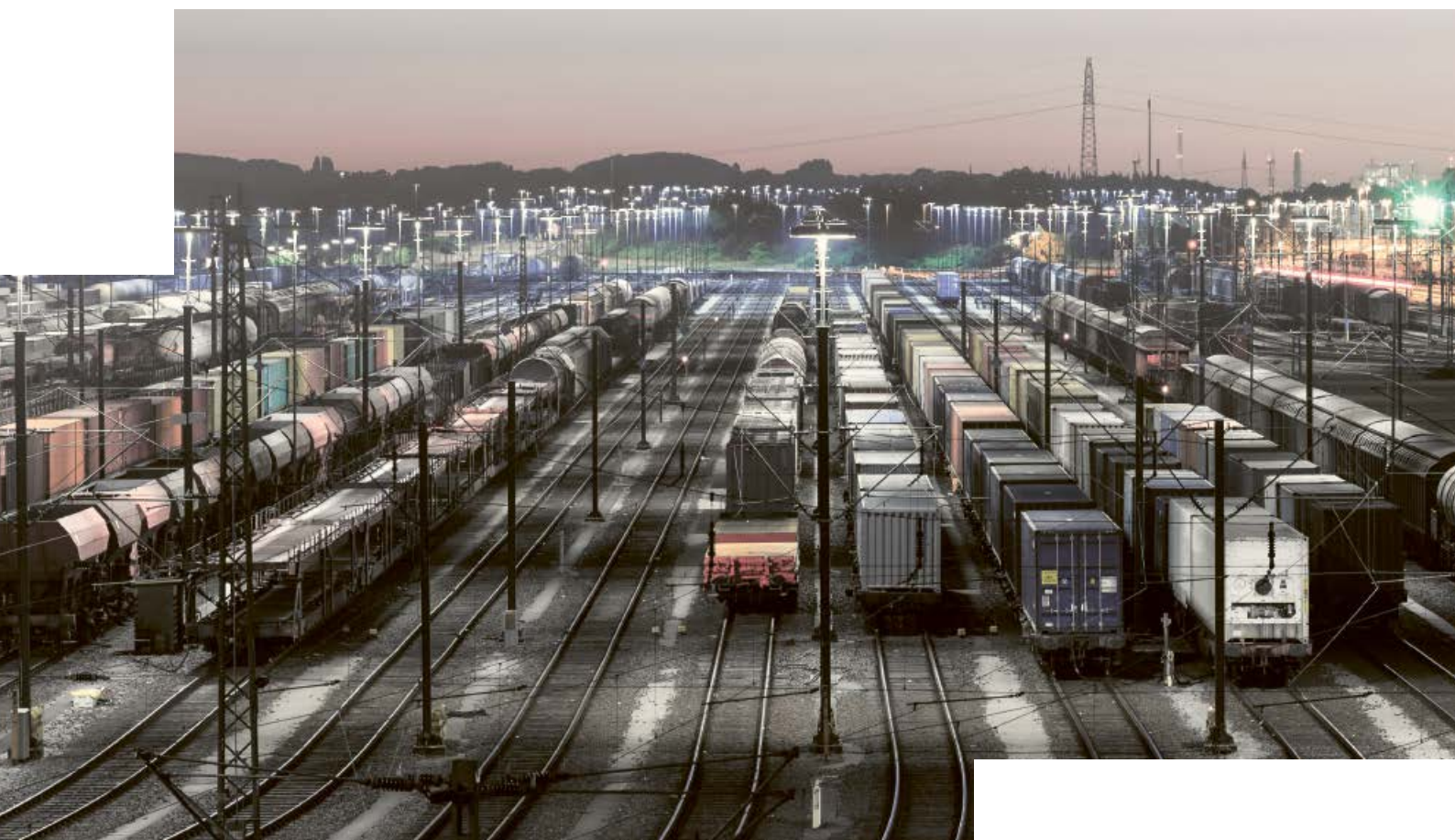


Obstacles à l'exportation dans la pratique

Économie des PME en Suisse 2019 | Août 2019



Perception du protectionnisme
**Léger durcissement des obstacles
au commerce pour les PME**

Page 14

Entraves au commerce pour les PME
**Droits de douane: un frein majeur
pour une PME sur dix**

Page 18

Mesures contre les entraves au commerce
**Partenaires fiables et nouveaux
accords de libre-échange requis**

Page 20

Impressum

Éditeur: Credit Suisse SA, Investment Solutions & Products

Nannette Hechler-Fayd'herbe
Head of Global Economics & Research
Tél. +41 44 333 17 06
E-mail: nannette.hechler-fayd'herbe@credit-suisse.com

Oliver Adler
Économiste en chef Suisse
Tél. +41 44 333 09 61
E-mail: oliver.adler@credit-suisse.com

Commandes

Exemplaires à l'unité (gratuits) directement auprès de votre conseiller.
Exemplaires électroniques via www.credit-suisse.com/pmeetude.
Commandes internes via MyShop avec n° mat. 1511512.

Impression

Galledia Print AG, Flawil

Clôture de rédaction

8 août 2019

Copyright

Ce document peut être cité en mentionnant la source.
Copyright © 2019 Credit Suisse Group AG et/ou sociétés liées. Tous droits réservés.

Auteurs

Tiziana Hunziker
Tél. +41 44 333 03 74
E-mail: tiziana.hunziker.2@credit-suisse.com

Emilie Gachet
Tél. +41 44 332 09 74
E-mail: emilie.gachet@credit-suisse.com

Contribution

Christa Jenni
Tomasz Limberger
Karolina Marszalkowska
Christine Mumenthaler

Chères lectrices, chers lecteurs,

La guerre commerciale entre les États-Unis et la Chine fait régulièrement la une de la presse internationale ces derniers temps et les allusions à une fin prochaine du système d'échanges libéral ne sont pas rares. Dans les faits, les données confirment que les deux ou trois dernières années ont été marquées par une hausse sensible du protectionnisme dans le commerce international. Observable depuis la crise financière de 2009, la tendance à un renforcement des interventions étatiques pour protéger les économies nationales s'est donc accrue, et avec elle les distorsions commerciales. Contre toute attente, cette hausse ne se limite pas aux États-Unis et à la Chine, mais concerne tous les continents le long des chaînes mondiales de création de valeur.

Si les grandes entreprises disposent généralement de ressources suffisantes pour s'adapter assez rapidement à l'évolution des conditions-cadres du commerce mondial, la situation peut être plus compliquée pour les sociétés plus petites. Or, avec une part de 45% dans le total des exportations suisses de marchandises, les PME orientées à l'international sont un moteur important de notre économie. Leur étroite intégration dans les chaînes de création de valeur internationales fait craindre qu'un nouveau durcissement des mesures protectionnistes puisse avoir de graves répercussions sur les PME et donc sur l'économie helvétique dans son ensemble. C'est la raison pour laquelle nous avons consacré la présente édition de notre étude sur les PME aux obstacles à l'exportation.

Nous pouvons d'ores et déjà vous rassurer: les résultats de notre enquête montrent que les PME exportatrices helvétiques n'ont récemment perçu qu'un léger durcissement des entraves au commerce mondial et parviennent généralement à les gérer. La situation ne semble ainsi pas aussi sombre que les gros titres dans la presse pourraient laisser présager. Nous identifions également les marchés compliqués pour les PME helvétiques, ainsi que ceux où elles ne rencontrent au contraire que peu d'obstacles. Nous avons par ailleurs demandé aux participants à l'enquête ce qu'ils pensaient de la proposition actuelle d'accord-cadre avec l'UE.

Lorsqu'il s'agit d'accéder aux marchés d'exportation, il convient, outre les aspects politiques, de ne pas négliger les facteurs économiques. Le niveau général des prix des produits helvétiques et les vagues d'appréciation du franc restent les principaux défis pour de nombreuses PME exportatrices. Les entreprises interrogées semblent avoir déjà développé un certain nombre de stratégies pour surmonter les barrières tarifaires et non tarifaires – ces dernières étant jugées plus restrictives par les PME. La mise en place de partenariats fiables ou de réseaux sur le marché d'exportation est la mesure la plus citée, suivie de la mise à profit des accords de libre-échange.

Outre les partenaires externes sur place, les institutions favorisant le commerce sont des interlocuteurs importants des PME pour toutes les questions administratives liées aux exportations. Dans notre entretien avec Alfonso Orlando, Head of ExportHelp chez Switzerland Global Enterprise (S-GE), vous découvrirez comment profiter de toute l'expertise de cet organisme et recevez quelques précieux conseils pour gérer les obstacles au commerce. Les expériences relatées par Jacques Boubal, CEO de l'entreprise textile Cha Technologies, fournissent un aperçu des activités quotidiennes, des problèmes et des inquiétudes d'une PME orientée à l'international. Pour conclure, Simon Evenett, professeur en commerce international à l'Université de St-Gall, vous présente l'évolution des pratiques protectionnistes à travers le monde.

Nous vous souhaitons une lecture aussi agréable que passionnante.



Andreas Gerber
Responsable Affaires PME Suisse
Credit Suisse (Suisse) SA



Oliver Adler
Économiste en chef Suisse
Credit Suisse SA

Éditorial	3
Synthèse	5
Situation actuelle de l'économie des PME en Suisse	6
Marche des affaires en repli chez les PME industrielles	
Exportations des PME – Vue d'ensemble	8
Les PME génèrent 45% des exportations de marchandises	
Informations relatives à l'enquête et la méthodologie	10
Évolution du protectionnisme dans le commerce mondial	11
La montée insidieuse du protectionnisme	
Perception du protectionnisme par les PME suisses	14
Léger durcissement des obstacles au commerce pour les PME	
Destinations d'exportations des PME	16
Difficultés d'exportation vers la Russie et le Brésil	
Entraves au commerce pour les PME suisses	18
Droits de douane: un frein majeur pour une PME sur dix	
Mesures des PME pour contrer les entraves au commerce	20
Partenaires fiables et nouveaux accords de libre-échange requis	
Interviews	23
Simon Evenett, Université de St-Gall	23
Alfonso Orlando, Head of ExportHelp	24
Jacques Boubal, Cha Technologies Trading and Services SA	26

Synthèse

Le ralentissement conjoncturel mondial touche les PME exportatrices suisses (pp. 6–10)

Après un bon début d'année 2019, l'économie helvétique a perdu de son élan ces derniers mois. Le secteur des exportations ressent de plus en plus les effets du ralentissement conjoncturel mondial. Ce refroidissement touche non seulement les grandes entreprises, mais aussi de nombreuses PME. Près de 45% des exportations suisses de marchandises sont en effet attribuables à des sociétés comptant moins de 250 collaborateurs. Parmi les raisons du ralentissement actuel de la croissance de l'économie mondiale figurent les conflits commerciaux internationaux. Dans le cadre de la présente étude, nous avons interrogé près de 560 PME exportatrices suisses au sujet du protectionnisme et des obstacles au commerce.

Montée du protectionnisme partout dans le monde depuis 2009, avec une recrudescence depuis 2016 (pp. 11–13)

Le protectionnisme a gagné en présence médiatique depuis l'élection de Donald Trump à la Maison-Blanche et le conflit commercial sino-américain qui a suivi. Les données relatives aux interventions entraînant une distorsion du commerce au niveau mondial montrent cependant que le nombre de pratiques protectionnistes a augmenté chaque année depuis la crise financière de 2009 déjà, avec toutefois une nette intensification depuis 2016. Et le protectionnisme ne se limite pas aux États-Unis et à la Chine, mais constitue un phénomène largement répandu – également en Suisse et dans le reste de l'Europe. Les instruments mis en œuvre par les États vont bien au-delà des droits de douane, avec des mesures non tarifaires, en particulier les subventions d'ordre général et les pratiques soutenant les exportations (p.ex. subventions à l'exportation).

Les entraves au commerce ne constituent pas de défi ou un défi mineur pour 40% des PME exportatrices (pp. 14–15)

Dans notre enquête, 29% des entreprises indiquent que les obstacles au commerce et les barrières douanières constituent actuellement pour elles un (très) grand défi. Plus de 40% se disent en revanche peu ou pas du tout affectées. L'accélération du protectionnisme depuis 2016 semble à ce jour avoir peu touché les PME helvétiques: la situation s'est dégradée pour seulement 23% des sondés par rapport à il y a cinq ans, tandis que la moitié n'a pas constaté de changement. La marche des affaires à l'exportation, majoritairement jugée bonne au moment de l'enquête, ne semble donc pas fortement pâtir des obstacles au commerce.

Difficultés d'exportation vers la Russie et le Brésil (pp. 16–17)

Cette situation peut s'expliquer par le fait que seuls 20-30% des PME interrogées rencontrent de tels obstacles sur les principaux marchés européens. Les entraves se révèlent plus importantes dans d'autres pays: presque 50% des entreprises affirment ainsi en rencontrer lors d'exportations vers les États-Unis, une part qui grimpe même à 54% pour le troisième débouché que constitue la Chine/Hong Kong. La proportion de PME ayant envisagé d'exporter vers la Chine/Hong Kong par le passé avant d'y renoncer est d'ailleurs également élevée. Les activités d'exportation sont encore plus compliquées en Russie et au Brésil, où plus de 60% des PME interrogées font état d'entraves commerciales.

Les facteurs économiques affectent plus les exportations des PME que les mesures protectionnistes (pp. 18–19)

Les droits de douane, arme principale du conflit commercial, affecte presque la moitié des participants à l'enquête. Les procédures douanières et les efforts nécessaires pour fournir les attestations de conformité et d'origine – qui comptent parmi les entraves non tarifaires au commerce – constituent toutefois des écueils encore plus importants. Selon les entreprises interrogées, les deux principaux obstacles à l'exportation – encore avant les mesures tarifaires et non tarifaires – sont d'ordre économique: le prix de leurs propres produits et les cours de change.

Partenariats sur place et mise à profit des accords de libre-échange sont les stratégies les plus efficaces (pp. 20–21; p. 17)

D'après les PME interrogées, les stratégies les plus efficaces pour contrer les entraves commerciales tarifaires et non tarifaires sont la collaboration avec des partenaires externes ou des réseaux existants sur place – pas moins de 63% en ont fait mention. L'enquête montre également que surmonter les obstacles au commerce se révèle bien plus compliqué pour les petites sociétés que pour les entreprises plus grandes. La mise à profit des accords de libre-échange est considérée comme deuxième meilleure stratégie par les PME. Près de 60% des sondés s'expriment d'ailleurs en faveur d'un tel accord avec les États-Unis, un tiers le souhaitant même absolument. Sur fond de guerres commerciales impliquant les États-Unis, un accord de libre-échange serait sans doute garant de plus de sécurité pour les exportateurs suisses. Ce besoin de stabilité en matière de relations commerciales s'exprime aussi dans le soutien majoritaire du projet d'accord-cadre avec l'UE mis au jour par notre enquête.

Marche des affaires en repli chez les PME industrielles

La plupart des PME suisses jugent la marche actuelle de leurs affaires toujours bonne ou satisfaisante, mais certaines branches se montrent plus circonspectes qu'il y a une année. L'industrie notamment enregistre un ralentissement.

Les PME marquent le paysage économique suisse

La marche de l'économie helvétique dépend grandement des petites et moyennes entreprises (PME). Plus de 99% des entreprises suisses comptent moins de 250 salariés. Ensemble, ces sociétés représentent près des deux tiers de l'emploi total dans notre pays. La part des PME dans la création de valeur helvétique est estimée à 58%¹, et elles sont responsables de près de 45% des exportations de marchandises (p. 8).

Marche des affaires dans l'ensemble moins volatile chez les PME que chez les grandes entreprises

En nous fondant sur les sondages réalisés périodiquement par le Centre de recherches conjoncturelles (KOF) de l'EPFZ, nous calculons un indicateur de la marche des affaires pour l'économie des PME en Suisse (voir encadré et figures à la page suivante). Celui-ci donne un aperçu de la conjoncture actuelle chez les petites et moyennes entreprises et permet une comparaison avec l'évolution chez les grandes sociétés. Depuis la crise financière de 2009, tant les PME que les grandes entreprises ont la plupart du temps évalué la marche de leurs affaires en majorité comme bonne ou du moins satisfaisante, la crise de l'euro en 2011–2012 et le choc du franc en 2015 ayant toutefois donné lieu à de fortes fluctuations vers le bas. En comparaison à long terme, l'évaluation des PME ne diffère guère de celle des grandes entreprises. L'indicateur montre cependant que la situation est dans l'ensemble plus stable chez les PME que chez les grandes entreprises – ce qui n'exclut pas que certaines PME connaissent une marche des affaires plus volatile que certaines grandes entreprises.

La conjoncture des PME perd momentanément de son élan en 2019

Avec une forte croissance du PIB au 1^{er} trimestre, l'économie helvétique a signé un début d'année 2019 étonnamment vigoureux, notamment grâce à une consommation intérieure dynamique, des investissements de construction en hausse et des impulsions positives émanant des exportations pharmaceutiques et de services. En tant que petite économie ouverte, la Suisse ne peut toutefois pas se soustraire au refroidissement de la conjoncture mondiale observable depuis plusieurs mois, ce dont pâtissent les branches exportatrices du pays. Parmi les facteurs expliquant le ralentissement de la croissance mondiale figurent entre autres les conflits commerciaux, notamment entre les États-Unis et la Chine, et les incertitudes qu'ils créent. Différents indicateurs conjoncturels rapprochés comme l'indice des directeurs d'achat (PMI) et l'indicateur de la marche des affaires du KOF suggèrent un net ralentissement de l'économie helvétique ces derniers mois – une évolution imputable en premier lieu aux grandes entreprises, même si dans certaines branches les PME ont elles aussi franchi leur zénith conjoncturel.

Tendance au ralentissement dans l'industrie et le commerce de gros

C'est le cas en particulier dans l'industrie. Après avoir atteint en 2018 son plus haut niveau depuis la crise financière de 2009, le moral des PME du secteur manufacturier s'est nettement dégradé depuis le début de cette année, ce qui s'explique notamment par la baisse de la demande à l'exportation. Les PME du commerce de gros et, dans une moindre mesure, de l'hôtellerie-restauration jugent aussi la marche actuelle de leurs affaires un peu moins bonne qu'il y a encore quelques trimestres – même si les évaluations restent très positives en comparaison à long terme. La situation de nombreuses PME du commerce de détail demeure certes difficile du fait de la mutation structurelle initiée il y a plusieurs années sous le coup de la vigueur du franc et de l'essor de l'e-commerce, mais une certaine stabilisation peut être observée. Ce sont les PME de la construction et des services – secteur très large et hétérogène – qui expriment pour l'heure les avis les plus positifs. Les premières profitent toujours des taux d'intérêt extrêmement bas et la marche de leurs affaires a même encore accéléré cette année. Alors que la conjoncture reste donc robuste dans les secteurs axés sur le marché intérieur, un affaiblissement a été enregistré ces derniers mois principalement dans les branches plus fortement orientées à l'international.

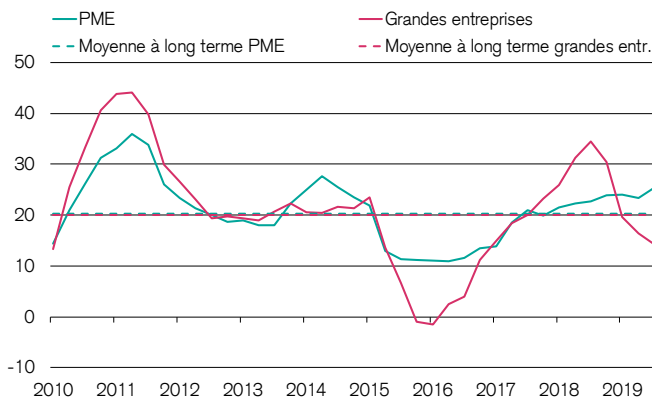
¹ État 2016. Source: OCDE (2018), «Entrepreneurship at a Glance».

Indicateur de la marche des affaires des PME

Le Centre de recherches conjoncturelles (KOF) de l'EPFZ interroge chaque mois ou chaque trimestre – selon les branches – environ 4500 entreprises quant à la marche actuelle de leurs affaires. Les entreprises peuvent qualifier celle-ci de mauvaise, satisfaisante ou bonne. Les figures de ce chapitre présentent la différence (solde) entre la part de réponses positives («bonne») et négatives («mauvaise»). Les valeurs supérieures à 0 indiquent une évaluation satisfaisante à bonne des affaires. Les valeurs négatives signifient qu'au moment de l'enquête, les entreprises faisant état d'une mauvaise marche des affaires étaient plus nombreuses que celles avec une bonne marche des affaires. Les chiffres pour les PME sont des moyennes pondérées, calculées par nos soins, des indicateurs de la marche des affaires du KOF pour les PME des branches de l'industrie, de la construction, de l'hôtellerie-restauration, du commerce de détail, du commerce de gros et des services. Les différents groupes ont été pondérés sur la base de leur part dans l'emploi, conformément à la statistique structurelle des entreprises de l'Office fédéral de la statistique (STATENT 2016). Les valeurs pour les grandes entreprises indiquées dans la première figure constituent également une moyenne pondérée par branche. Dans les autres graphiques, nous avons repris les données du KOF sans les modifier.

2019: la conjoncture des PME reste dans l'ensemble robuste

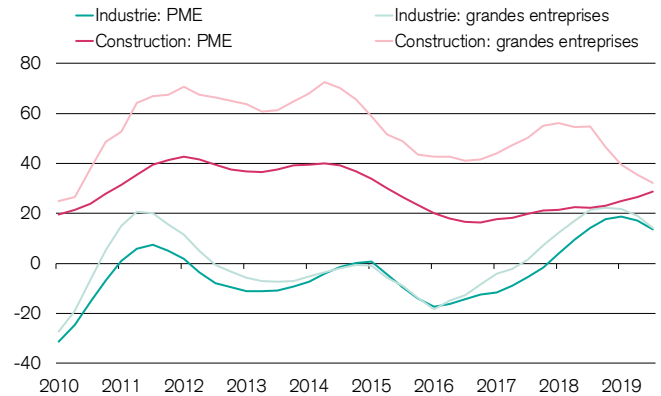
Marche des affaires: part des entreprises interrogées, soldes «bonne/mauvaise» en points de pourcentage*



Source: Centre de recherches conjoncturelles de l'EPFZ, Office fédéral de la statistique, Credit Suisse; *sans agriculture, finance, énergie, enseignement et administration publique; dernières données: juillet 2019

PME industrielles: marche des affaires en repli après le record de 2018

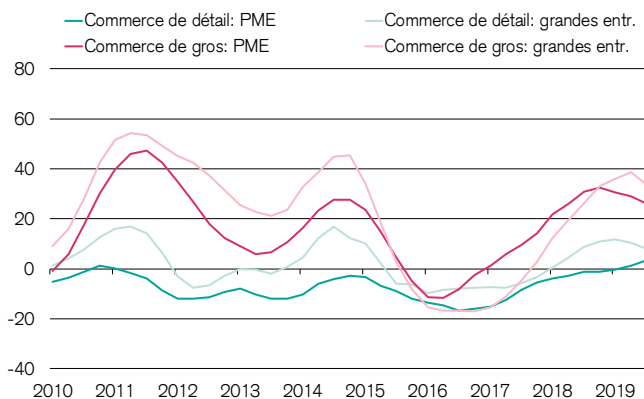
Marche des affaires: part des entreprises interrogées, soldes «bonne/mauvaise» en points de pourcentage, moyenne sur 4 trimestres



Source: Centre de recherches conjoncturelles de l'EPFZ, Office fédéral de la statistique, Credit Suisse; dernières données: juillet 2019

Le commerce de gros enregistre également un ralentissement

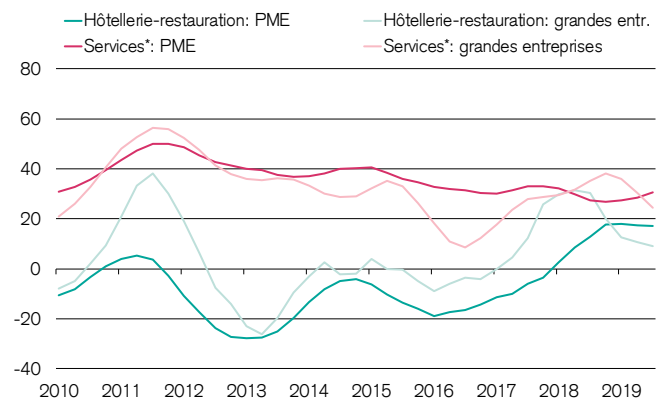
Marche des affaires: part des entreprises interrogées, soldes «bonne/mauvaise» en points de pourcentage, moyenne sur 4 trimestres



Source: Centre de recherches conjoncturelles de l'EPFZ, Office fédéral de la statistique, Credit Suisse; dernières données: juillet 2019

Conjoncture majoritairement stable pour les PME du tertiaire

Marche des affaires: part des entreprises interrogées, soldes «bonne/mauvaise» en points de pourcentage, moyenne sur 4 trimestres



Source: Centre de recherches conjoncturelles de l'EPFZ, Office fédéral de la statistique, Credit Suisse; *sans commerce, hôtellerie-restauration, finance, enseignement et administration publique; dernières données: juillet 2019

Les PME génèrent 45% des exportations de marchandises

La probabilité d'une activité à l'exportation augmente avec la taille de l'entreprise. La majeure partie des PME exportatrices est issue du commerce de gros et de l'industrie.

Le protectionnisme affecte surtout les exportateurs

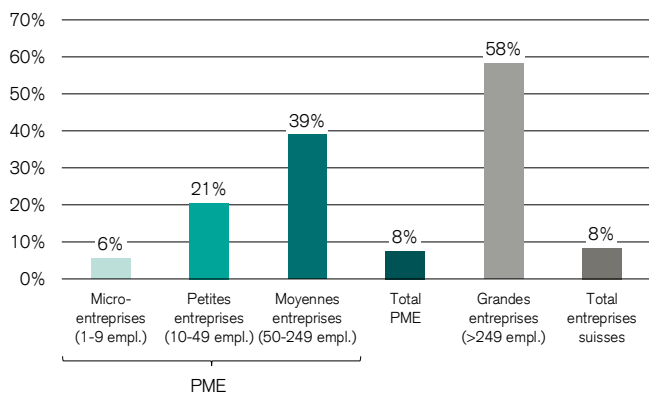
Les PME exportatrices suisses pâtissent actuellement d'un ralentissement de la conjoncture mondiale et de la baisse de la demande internationale – bien que dans une moindre mesure que les grandes entreprises. Sans surprise, ce sont les sociétés intégrées dans les chaînes de création de valeur internationales qui sont les premières à ressentir les effets du ralentissement conjoncturel mondial. Même chose s'agissant de la montée du protectionnisme et des entraves au commerce, qui affectent principalement les entreprises exportatrices. Ces deux phénomènes peuvent certes également toucher les sociétés axées sur le marché national, par exemple en modifiant les conditions et les prix à l'importation ou en attisant les incertitudes sur les marchés financiers. Mais les sociétés non exportatrices ne sont pas directement confrontées aux droits de douane, aux nouvelles exigences relatives aux produits et autres processus d'homologation à l'étranger.

8% des PME helvétiques exportent des marchandises

Selon nos calculs, qui se fondent sur la statistique des exportations de marchandises de l'Administration fédérale des douanes et la statistique structurelle des entreprises de l'Office fédéral de la statistique, environ 8% des sociétés suisses exportent des marchandises (fig.). L'activité à l'exportation se révèle ici fortement corrélée à la taille de l'entreprise: les exportateurs sont ainsi rares parmi les micro-entreprises de moins de 10 collaborateurs (6%), tandis qu'ils sont nettement plus représentés chez les petites et les moyennes entreprises avec des parts de 21% et 39%. Les grandes entreprises restent leaders en la matière, avec une part de 58% active à l'exportation. Comme le suggère son nom, la statistique sur les exportations de marchandises ne couvre pas les exportations de services. Il n'existe malheureusement pas de source de données comparable pour ces dernières. En tenant compte des exportations de services, la part des entreprises exportatrices est un peu plus élevée.

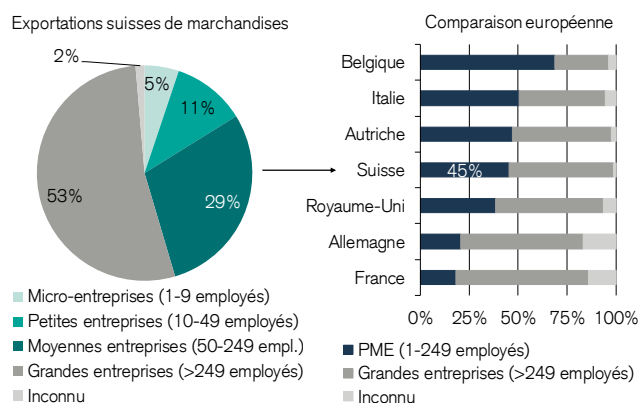
Grandes entreprises plus souvent actives à l'exportation

Part des entreprises exportant des marchandises, par catégories de taille, 2016



45% des exportations suisses de marchandises proviennent des PME

Part dans le total des exportations de marchandises (en CHF ou EUR), 2016



Source: Administration fédérale des douanes, Office fédéral de la statistique, Credit Suisse

Source: Administration fédérale des douanes, Office fédéral de la statistique, Eurostat, Credit Suisse

PME à l'origine de 45% des exportations de marchandises

Les PME contribuent néanmoins de manière considérable aux exportations helvétiques de marchandises: en 2016, leur part totale atteignait en effet 45% (fig. page précédente). La contribution augmente avec le nombre de collaborateurs des entreprises. La part des PME dans la valeur totale des exportations de marchandises varie fortement d'un pays à l'autre. La Suisse occupe une place en milieu de tableau européen, entre les extrêmes que sont la Belgique, dont près de 70% des exportations proviennent des PME, et la France, avec une contribution des PME de moins de 20%. Même si elle n'en est pas le principal moteur, il semble donc bien que la situation en matière d'exportations des PME soit décisive pour l'évolution conjoncturelle suisse dans son ensemble.

PME exportatrices surtout issues du commerce et de l'industrie

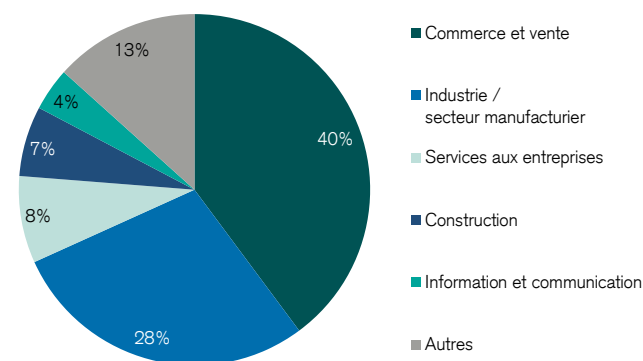
La figure de gauche montre que le secteur d'origine des PME exportatrices est le plus souvent le commerce, auquel peuvent être rattachées 40% des quelque 45 312 PME exportatrices suisses. Cela est sans doute en partie attribuable aux sociétés de distribution d'entreprises industrielles, qui sont classées dans le commerce de gros. En deuxième position arrive le secteur manufacturier avec 28%. Une part largement imputable à l'industrie, à laquelle l'on associe généralement une activité marquée à l'exportation. Les autres secteurs exportent nettement moins souvent des marchandises vers l'étranger.

Le commerce de gros génère la majeure partie des chiffres d'affaires à l'exportation des PME

C'est d'ailleurs également le commerce de gros qui génère les plus grands volumes d'exportations en francs suisses, comme le montre la figure de droite. Par l'intermédiaire de sociétés de distribution, des produits industriels peuvent être compris dans ce chiffre. Les exportations directes de produits industriels arrivent en deuxième (électronique et instruments de précision) et troisième position (machines). Le premier de ces deux secteurs compte également l'horlogerie, qui représente une part considérable dans les exportations toutes catégories de taille d'entreprises confondues. Première exportatrice chez les grandes entreprises, l'industrie pharmaceutique est aussi l'un des cinq principaux piliers des exportations des PME. Certaines exportations de produits pharmaceutiques sont en outre comptabilisées sous la branche «autres activités spécialisées, scientifiques et techniques», lorsqu'ils ne sont pas vendus à l'étranger sous forme de produits finaux classiques.

La plupart des PME exportatrices viennent du commerce

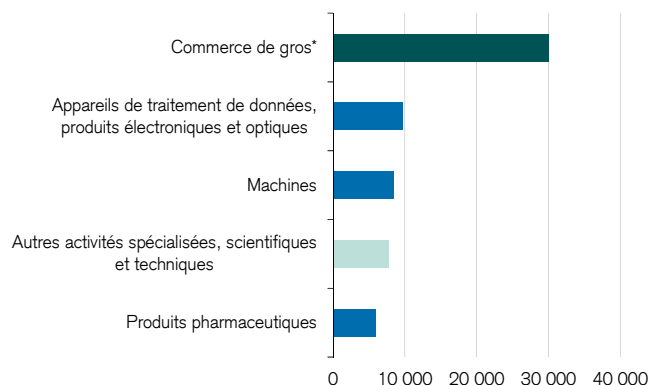
Part des PME exportatrices par branche, 2016



Source: Administration fédérale des douanes, Credit Suisse

Plus grands CA à l'exportation dans le commerce de gros

Exportations des PME en mio. CHF, cinq branches principales, 2016



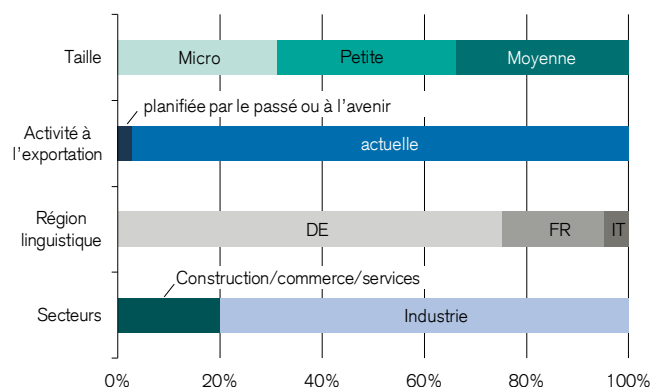
Source: Administration fédérale des douanes, Credit Suisse; *sans commerce de véhicules

Informations relatives à l'enquête et la méthodologie

La présente étude se fonde en grande partie sur une enquête anonymisée, organisée par l'institut de sondage indépendant amPuls au nom et pour le compte du Credit Suisse en mars et avril 2019. L'échantillon est exclusivement constitué de PME exportant actuellement ou ayant planifié une activité à l'exportation par le passé ou l'envisageant à l'avenir. Cela permet de s'assurer que les entreprises interrogées sont effectivement en mesure de répondre à des questions relatives aux entraves au commerce et au protectionnisme. Au total, 558 PME ont participé à cette enquête. Afin de pouvoir établir des conclusions quant aux différentes catégories de taille des entreprises (micro-entreprises, petites et moyennes entreprises), le même nombre de sociétés a été interrogé dans chaque catégorie. On identifie généralement la PME exportatrice suisse type à une société industrielle. Ces dernières se révèlent davantage touchées par la montée du protectionnisme. C'est la raison pour laquelle l'échantillon compte environ 80% d'entreprises industrielles et seulement 20% de prestataires de services et de sociétés de construction. Les petites et moyennes entreprises, qui ne représentent que 8,8% et 1,7%² des sociétés suisses, ont donc volontairement été surpondérées dans notre enquête – tout comme les entreprises industrielles. Dans ce qui suit, nous n'effectuons aucune pondération rapprochant l'échantillon du paysage global des PME suisses, l'accent étant placé sur la population des PME exportatrices.

Surpondération des petites et moyennes entreprises et de l'industrie

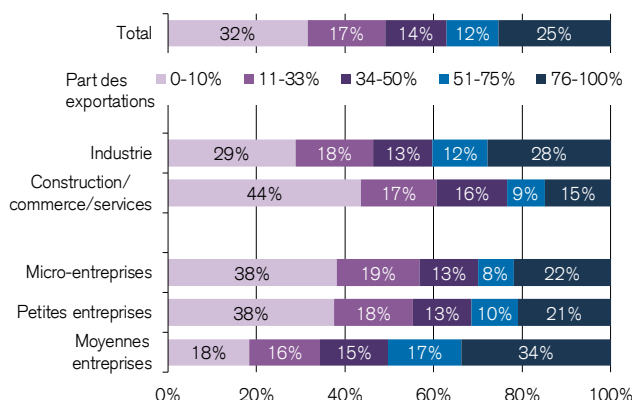
Entreprises interrogées (558 au total) par catégorie de taille, activité à l'exportation, région linguistique et secteur



Source: Enquête PME 2019 du Credit Suisse

Industrie et moyennes entreprises: parts élevées des exportations

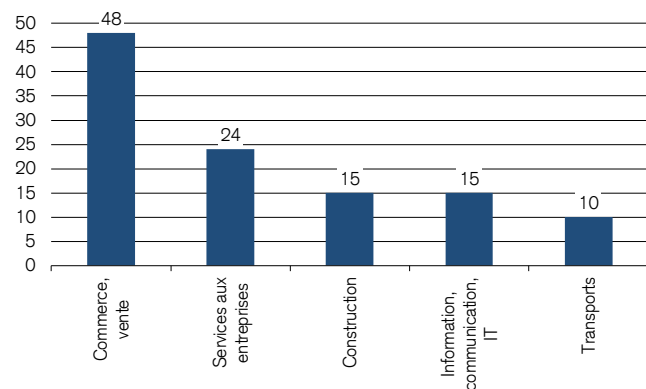
Part des exportations dans le chiffre d'affaires total des entreprises sondées



Source: Enquête PME 2019 du Credit Suisse

Nombreuses sociétés du commerce dans l'échantillon des services

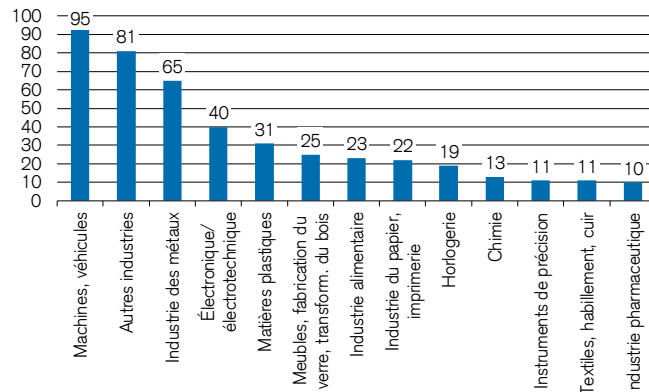
Nombre de sociétés interrogées issues de branches des prestations de services



Source: Enquête PME 2019 du Credit Suisse

Secteur MEM fortement représenté dans l'échantillon industriel

Nombre de sociétés interrogées issues de branches de l'industrie



Source: Enquête PME 2019 du Credit Suisse

² État 2016. Source: Office fédéral de la statistique

La montée insidieuse du protectionnisme

Le protectionnisme s'accroît depuis la crise financière, pas seulement aux États-Unis et en Chine. Le recours à des mesures entraînant des distorsions dans le commerce a en outre augmenté ces dernières années.

La guerre commerciale place le protectionnisme sous les feux de la rampe médiatique

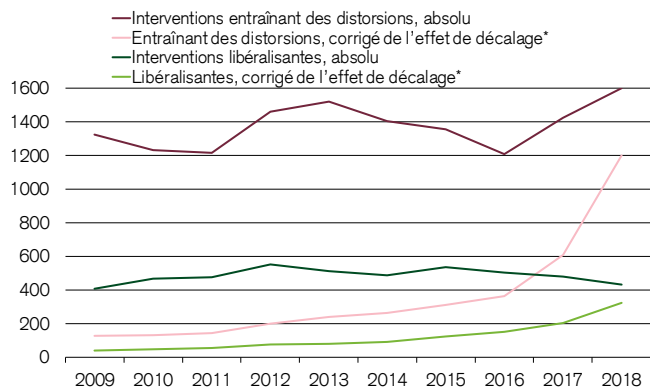
Le thème du protectionnisme a gagné en présence médiatique depuis l'élection de Donald Trump à la présidence des États-Unis. Ce qui a commencé en janvier 2018 par des droits de douane sur les machines à laver et les panneaux solaires avant de s'étendre à l'acier et à l'aluminium a pris de réelles dimensions géopolitiques en mars 2018 avec l'imposition de droits de douane sur des produits chinois d'une valeur de 50 milliards USD. Ces tarifs douaniers ciblent la Chine parce que les États-Unis l'accusent d'avoir recours à des pratiques déloyales en matière de commerce, de politique monétaire et de protection de la propriété intellectuelle. Cela dit, les mesures protectionnistes touchent aussi d'autres partenaires commerciaux importants des États-Unis – comme l'UE et la Suisse. Bon nombre de ces partenaires, Chine en tête, ont immédiatement instauré des mesures de représailles. Depuis, presque aucun jour ne s'écoule sans nouvelles sur l'évolution de cette guerre commerciale. Mais la montée des pratiques protectionnistes se reflète-t-elle également dans les données statistiques?

Nette augmentation des mesures entraînant des distorsions commerciales depuis la crise financière

L'équipe de Global Trade Alert (encadré page suivante) analyse ce phénomène d'une perspective macro-économique et collecte des données relatives à l'évolution du commerce mondial depuis la crise financière de 2009. Le protectionnisme est ici doté d'une définition plus large et englobe toute mesure étatique ayant pour but de privilégier les intérêts économiques nationaux au détriment de ceux d'autres pays. L'analyse des données montre que depuis 2009, toute une série de mesures étatiques entraînant des distorsions commerciales (donc protectionnistes) a été mise en œuvre chaque année dans le monde (fig., ligne rouge foncé). En nombre, elles dépassent largement les mesures de libéralisation sur la même période (ligne vert foncé). Comme la base de données est mise à jour rétroactivement dès que de nouvelles informations sur d'anciennes décisions de politique commerciale sont disponibles, l'on observe un certain décalage, qui mène à un nombre de mesures recensées plus élevé dans les années les plus éloignées. Mais même en corrigeant cet effet, il est aisé de constater que les interventions entraînant des distorsions commerciales prédominent depuis la crise financière (lignes rose et vert clair).

Hausse des interventions entraînant des distorsions en 2017 et 2018

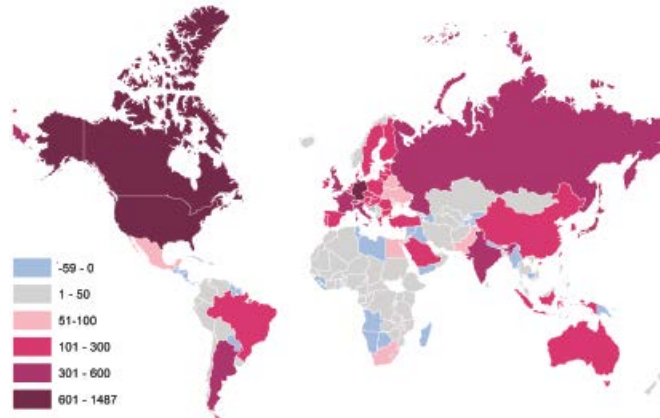
Nombre de mesures étatiques entraînant des distorsions / une libéralisation du commerce dans le monde



Source: Global Trade Alert (état: mai 2019), Credit Suisse
*Correction: nombre de mesures divisé par le nombre d'années passées³

États-Unis, Canada et Allemagne sont les principaux incriminés

Solde des interventions entraînant des distorsions / une libéralisation du commerce mises en œuvre par chaque État entre 2009 et mai 2019



Source: Global Trade Alert (état: mai 2019), Credit Suisse
Pays non colorés: aucune donnée disponible

³ S. J. Evenett, «Protectionism, state discrimination, and international business since the onset of the Global Financial Crisis», *Journal of International Business Policy*, Volume 2, Issue 1, 2019, pp. 9-36.

Protectionnisme largement répandu

Le protectionnisme est plus répandu qu'on ne le pense généralement, comme le démontre la carte à la page précédente. Plus la couleur est foncée, plus le gouvernement en question a introduit de mesures entraînant des distorsions commerciales – par rapport aux mesures de libéralisation – depuis 2009. Le Canada, les États-Unis et l'Allemagne caracolent ici en tête (avec un solde de plus de 600 mesures mises en œuvre chacun). Mais le groupe qui suit affiche également des chiffres respectables. Il comprend les pays ayant implémenté un solde de 301 à 600 mesures générant des distorsions commerciales, parmi lesquels la Russie, le Japon, l'Inde, la majeure partie de l'UE ainsi que la Suisse. Le protectionnisme semble donc bel et bien être un instrument de politique commerciale de plus en plus utilisé depuis la crise financière, partout dans le monde.

Global Trade Alert (www.globaltradealert.org)

Global Trade Alert recense toutes les mesures étatiques annoncées et mises en œuvre depuis le premier sommet de crise du G20 en novembre 2008 qui ont un impact sur le commerce international. L'on établit ici une distinction entre mesures entraînant des distorsions commerciales et mesures de libéralisation. Toute mesure se soldant par un traitement favorisant les intérêts économiques nationaux au détriment de ceux des autres pays est considérée comme source de distorsions commerciales. La base de données de Global Trade Alert est alimentée depuis maintenant plus de dix ans par des chiffres relatifs à des interventions actuelles et passées, et permet ainsi un examen systématique de l'évolution du commerce mondial. Simon Evenett, professeur de commerce international à l'Université de St-Gall, coordonne Global Trade Alert et son équipe internationale de spécialistes. Dans un entretien (à partir de la p. 23), il nous explique le contexte et les conséquences de la montée du protectionnisme.

La Chine la plus souvent touchée par les mesures protectionnistes

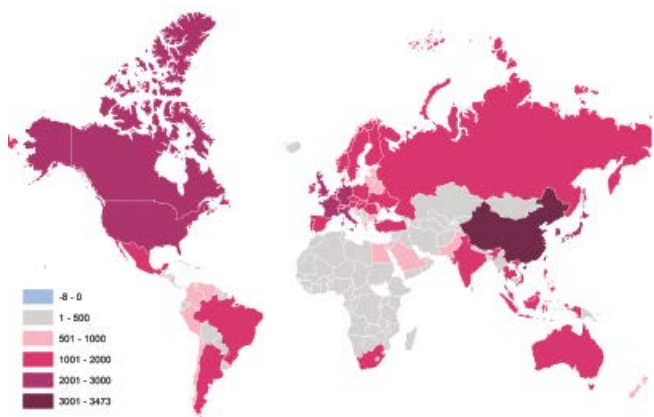
Lorsque l'on observe la situation de la perspective des pays directement touchés, c'est la Chine qui se révèle la plus impactée par les mesures protectionnistes. Régulièrement accusée de pratiques déloyales – pas seulement par les États-Unis –, elle a été la cible de près de 3500 mesures d'autres pays entraînant des distorsions commerciales entre 2009 et 2019. L'Empire du Milieu est ainsi le pays le plus souvent concerné, comme le montre la carte ci-dessous. Il est cependant loin d'être le seul: les préjudices liés aux tendances protectionnistes affectent toutes les chaînes de création de valeur internationales et divers pays producteurs. Les «responsables» identifiés ci-dessus, parmi lesquels le Canada et les États-Unis ainsi que certains pays européens, font ainsi également partie des principales victimes. Explication la plus évidente: les mesures de représailles que les pays s'infligent les uns aux autres.

Subventions et mesures favorisant les exportations plus fréquentes que l'imposition de droits de douane

La diversité des instruments mis en œuvre (fig.) est aussi impressionnante. Les droits de douane n'arrivent qu'en troisième position des mesures les plus utilisées entre 2009 et 2019. Par ailleurs, ils ont plus souvent été supprimés qu'instaurés sur cette période. La plupart des instruments perturbant le commerce sont de fait des subventions d'ordre général (plus de 4000 occurrences). Suivent ensuite les mesures favorisant les exportations, comme les subventions, avec lesquelles un État soutient les entreprises nationales dans leurs activités à l'exportation. La montée du protectionnisme s'effectue donc de façon larvée et dépasse largement le cadre des politiques douanières.

Chine: principale victime des interventions protectionnistes

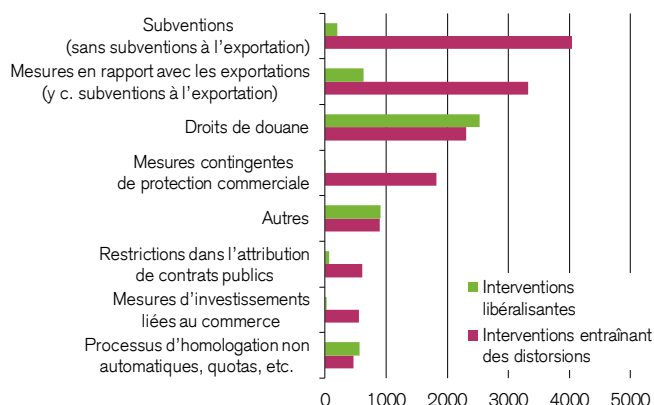
Solde des interventions entraînant des distorsions / une libéralisation du commerce ayant impacté chaque État entre 2009 et mai 2019



Source: Global Trade Alert (état: mai 2019), Credit Suisse
Pays non colorés: aucune donnée disponible

Protectionnisme larvé par le biais de subventions

Nombre d'interventions étatiques entraînant des distorsions / une libéralisation du commerce dans le monde, par type d'intervention, 2009 à mai 2019



Source: Global Trade Alert (état: mai 2019), Credit Suisse

Augmentation de 40% à 70% des exportations concernées dans le monde depuis 2009

Pour brosser une image exhaustive de la situation actuelle en matière de protectionnisme, il faut, outre le nombre absolu de mesures entraînant des distorsions, également tenir compte de l'impact qu'elles ont sur le commerce mondial. En se fondant sur les informations compilées dans sa base de données, l'équipe de Global Trade Alert estime la proportion des exportations et importations touchées par des interventions étatiques. Les barres grises de la figure de gauche montrent les résultats de cette estimation. Le volume et la portée des tendances protectionnistes ont de toute évidence augmenté: la part des exportations mondiales totales affectées par des interventions étatiques est passée d'environ 40% à plus de 70% depuis 2009. Les lignes reflètent la part des importations dans un pays qui ont été impactées par des mesures protectionnistes de l'État correspondant. La Chine et les États-Unis se détachent sensiblement des autres pays, avec des valeurs actuelles dépassant 50%, mais la tendance à la distorsion des importations semble aussi à la hausse chez nos voisins européens.

Le protectionnisme suisse a surtout touché l'Allemagne et l'Italie

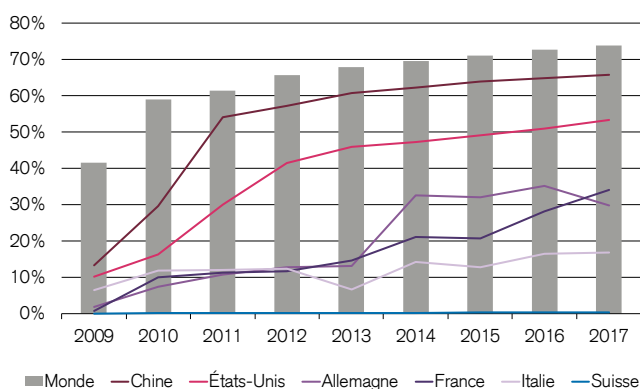
Bien que la politique commerciale helvétique impacte moins de 1% de la valeur des importations par des mesures entraînant des distorsions (ligne bleue dans la figure), la Suisse a mis en œuvre un nombre considérable de mesures depuis 2009 (fig. p. 11). 95% de ces mesures font partie de la catégorie des interventions masquées,⁴ parmi lesquelles le financement du commerce – p. ex. par le biais de l'octroi d'une assurance contre les risques à l'exportation pour certaines marchandises – ou encore l'accès plus compliqué au marché du travail pour les entreprises étrangères employant des salariés non suisses. La figure de droite montre les pays les plus impactés par des interventions helvétiques entraînant une distorsion du commerce. Le solde (rapport entre interventions entraînant des distorsions / une libéralisation du commerce) fait apparaître 105 mesures suisses affectant l'Allemagne, qui devance de peu l'Italie, victime de 100 interventions. Les troisième et quatrième places sont occupées par la Chine et le Japon – en dépit d'accords de libre-échange – avec 91 et 86 interventions helvétiques. Cela démontre que même les petites économies ouvertes comme la Suisse, dont la prospérité dépend largement du commerce, ont initié des mesures entraînant des distorsions commerciales sur les fronts les plus divers depuis la crise financière, et suivent ainsi la tendance mondiale vers une montée du protectionnisme.

La récente progression du protectionnisme n'est pas seulement liée à la guerre commerciale

Bien que le protectionnisme augmente continuellement depuis la crise financière, le nombre d'interventions entraînant des distorsions commerciales corrigé de l'effet de décalage s'est littéralement envolé entre 2016 et 2018 (fig. p. 11). Cette période – et ce n'est sans doute pas un hasard – correspond à la prise en main par le président Trump de la politique commerciale des États-Unis. Et les données confirment que la mise en œuvre par ce pays de mesures entraînant des distorsions commerciales a fortement augmenté. Cela dit, attribuer l'accélération du protectionnisme de ces dernières années uniquement aux États-Unis et à la Chine serait erroné. De nombreux pays européens ainsi que la Russie, le Japon, l'Inde, l'Australie, l'Argentine et le Brésil ont instauré toute une série de mesures entre 2016 et 2018. Les pratiques inhibant les importations ou favorisant les exportations, p. ex. par le biais de subventions, et non pas les droits de douane, ont représenté la majorité des mesures sur cette période également.

Plus de 70% des exportations mondiales touchées par le protectionnisme

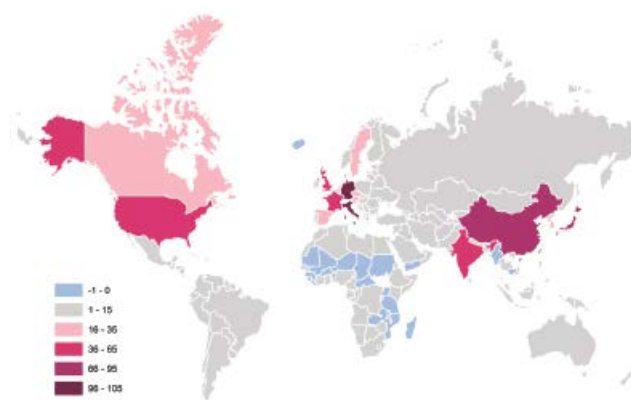
Part estimée des exportations mondiales / importations par pays affectées par des interventions étatiques entraînant des distorsions commerciales



Source: Global Trade Alert (état: mai 2019), Credit Suisse

La Suisse cible ses voisins et la Chine

Solde des interventions entraînant des distorsions / une libéralisation du commerce mises en œuvre par la Suisse entre 2009 et mai 2019, par pays



Source: Global Trade Alert (état: mai 2019), Credit Suisse
Pays non colorés: aucune donnée disponible

⁴ Source: Global Trade Alert (www.globaltradealert.org); état : mai 2019

Léger durcissement des obstacles au commerce pour les PME

Les PME exportatrices considèrent les entraves au commerce et les barrières douanières aujourd'hui un peu plus souvent comme des défis qu'il y a cinq ans. Pour plus de la moitié des sociétés interrogées, la situation en la matière n'a en revanche pas changé.

Les entraves commerciales sont un grand ou très grand défi pour 29% des entreprises

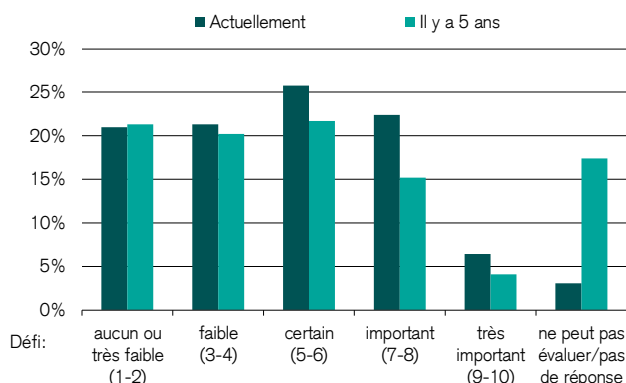
De nombreuses PME exportatrices suisses sont intégrées dans des chaînes de création de valeur internationales. Il paraît donc logique qu'elles soient également impactées par la montée du protectionnisme à l'échelle mondiale. Interrogées à ce sujet, 21% des entreprises participant à notre enquête déclarent certes que les obstacles commerciaux et autres barrières douanières ne constituent pour l'heure pour elles pas un défi ou un défi seulement très faible (fig.). Mais plus de la moitié des entreprises interrogées attribuent à la thématique une importance moyenne à très grande, ce qui signifie qu'une large partie des sondés est affectée d'une manière ou d'une autre. Seuls 6% des PME considèrent toutefois les entraves en matière de commerce comme un très grand défi, tandis que 22% parlent d'un obstacle important. Si une grande partie des PME suisses est ainsi concernée, elles ne semblent cependant pas juger les difficultés insurmontables (cf. chapitre «Mesures des PME pour contrer les entraves au commerce»).

Léger durcissement des obstacles au commerce

Pour évaluer dans quelle mesure les PME suisses ont été affectées par la montée du protectionnisme ces dernières années, nous avons prié les participants à l'enquête de décrire leur perception des obstacles au commerce cinq années en arrière. Les résultats ne font apparaître qu'une légère tendance au durcissement en matière de protectionnisme (fig.). Cela dit, la comparaison temporelle est compliquée par le fait que 17% des sondés n'ont pas été en mesure de délivrer une évaluation pour la période d'il y a cinq ans ou n'ont pas voulu se prononcer. La différence entre les évaluations actuelles et celles pour la période d'il y a cinq ans ne montre également qu'une augmentation modérée des entraves au commerce (fig.): environ 23% des sondés jugent les défis actuels plus importants qu'à l'époque, tandis que 9% déclarent le contraire. La moitié des entreprises participant à l'enquête n'a relevé aucun changement dans les cinq dernières années.

Entraves au commerce un (très) grand défi pour 29% des PME

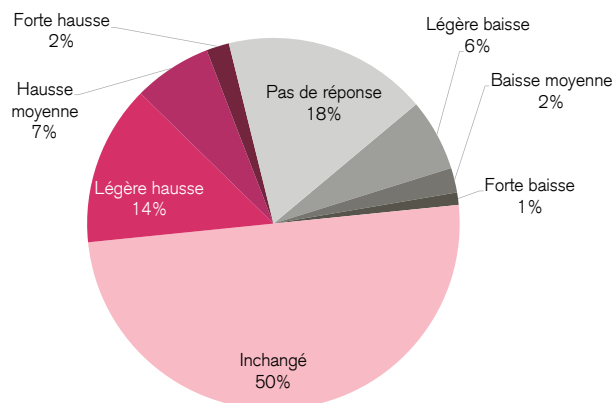
Évaluation des entraves au commerce et barrières douanières en tant que défi sur une échelle de 1 à 10, part des PME interrogées



Source: Enquête PME 2019 du Credit Suisse

23% ont ressenti un durcissement des entraves au commerce

Différence dans l'évaluation des entraves au commerce et des barrières douanières en tant que défi aujourd'hui et il y a 5 ans, part des PME interrogées



Source: Enquête PME 2019 du Credit Suisse

Marche des affaires à l'exportation majoritairement bonne

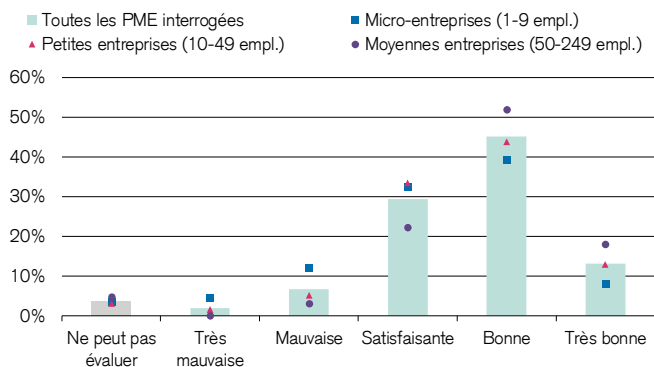
Au vu de la multiplication des mesures protectionnistes dans le commerce mondial (cf. chapitre «Évolution du protectionnisme dans le commerce mondial»), ces résultats ont de quoi plutôt susciter l'optimisme. Bien que les PME suisses perçoivent un léger durcissement des obstacles au commerce, une grande partie d'entre elles semble capable d'y faire face. La marche des affaires à l'exportation le confirme: une part considérable (58%) des PME interrogées l'évaluait comme très bonne ou bonne au moment de l'enquête (fig.), tandis que presque 30% la qualifiaient de satisfaisante. Seule une petite partie d'environ 9% des PME jugeaient la marche de leurs affaires à l'exportation comme critique. Ces résultats certes réjouissants doivent néanmoins être interprétés avec une certaine prudence – aussi au vu des résultats résumés au chapitre «Situation actuelle de l'économie des PME en Suisse». Les moyennes des différentes catégories de taille de PME indiquent en effet que les moyennes entreprises (cercles mauves) jugent la marche de leurs affaires à l'exportation nettement plus positivement que les petites (triangles roses) et les micro-entreprises (carrés bleus). Or, ces dernières sont beaucoup plus nombreuses dans le tissu de PME de notre pays que dans l'échantillon de notre enquête, ce qui fait que la moyenne est également inférieure.

La marche des affaires à l'exportation ne dépend pas seulement des entraves au commerce

La relation entre la marche des affaires à l'exportation et la perception des entraves au commerce en tant que défi est moins évidente que l'on pourrait croire. Même si une majorité des PME interrogées jugent positive leur situation en matière d'exportations et ne semblent en même temps pas impactées par les entraves au commerce, il arrive quand même souvent qu'une entreprise donne une évaluation positive de la marche de ses exportations tout en faisant état de certaines ou de grandes difficultés liées à ces mêmes entraves (fig.). Cela indique, d'une part, qu'une bonne partie des PME exportatrices suisses perçoit certes les entraves au commerce en tant que défi, mais dispose apparemment de plans et de stratégies pour les surmonter. Nous reviendrons plus en détail sur ces stratégies dans le chapitre «Mesures des PME pour contrer les entraves au commerce». D'autre part, les obstacles au commerce sont bien souvent des facteurs structurels, alors que la marche des affaires à l'exportation fluctue aussi avec la conjoncture.

Marche des affaires à l'exportation en majeure partie bonne

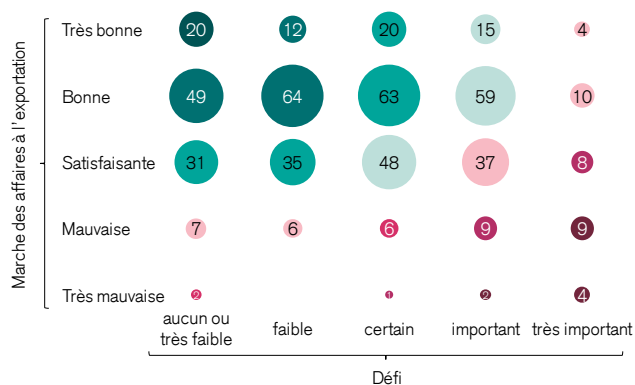
Évaluation de la marche des affaires à l'exportation (au moment de l'enquête) par les PME interrogées, par catégories de taille



Source: Enquête PME 2019 du Credit Suisse

Protectionnisme: pas toujours un frein à la marche des exportations

Évaluation de la marche des affaires à l'export et entraves au commerce/droits de douane en tant que défi, nombre de PME interrogées



Source: Enquête PME 2019 du Credit Suisse

Difficultés d'exportation vers la Russie et le Brésil

Les débouchés les plus fréquents des PME interrogées sont les marchés européens, suivis des États-Unis et de la Chine. Si les entraves au commerce sont assez rares en Europe, les exportations vers la Russie et le Brésil se révèlent plus compliquées.

Les marchés allemand et américain importants pour la Suisse, en dépit du protectionnisme

Des disparités considérables sont observables entre les pays s'agissant du nombre de mesures protectionnistes mises en œuvre (p. 11). Les plus incisifs semblent être l'Allemagne et les États-Unis, deux des principaux débouchés à l'exportation de la Suisse. Ces pays affichent le plus grand nombre de mesures entraînant des distorsions commerciales implémentées depuis la crise financière de 2009. Les PME suisses en pâtissent-elles? Dans le chapitre qui suit, nous analysons la perception des PME helvétiques de l'importance des entraves au commerce aux États-Unis, en Allemagne et ailleurs, et nous montrons quels autres marchés sont importants pour elles.

Les PME couvrent un important réseau de marchés de débouché

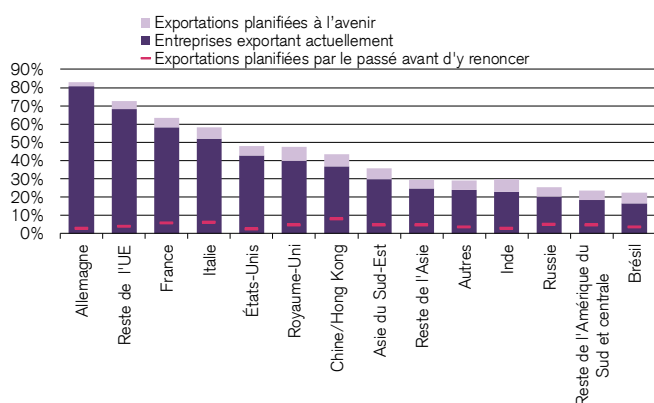
La figure en bas à gauche montre que les exportations des PME interrogées partent principalement vers l'Europe et les États-Unis, l'Allemagne constituant leur principal débouché. L'Extrême-Orient, avec la Chine et l'Asie du Sud-Est, ne suit qu'assez loin derrière. Si l'on part du principe que les activités d'exportation planifiées vont se réaliser (fig.), l'importance du Royaume-Uni pour les PME helvétiques devrait se rapprocher de celle des États-Unis. Une part non négligeable de près de 20% des sondés exporte également en Amérique du Sud et centrale. Autre caractéristique marquante: la proportion relativement importante de PME ayant envisagé par le passé d'exporter vers la Chine ou Hong Kong avant d'y renoncer.

Entraves au commerce les plus lourdes en Russie et au Brésil

La figure en bas à droite pourrait fournir quelques indications quant au rôle des entraves au commerce dans ce renoncement. Les deux nuances de rose reflètent la part de PME ayant été confrontées à des entraves au commerce sur le marché considéré. 54% des PME ayant exporté en Chine et à Hong Kong (ou qui ont projeté de le faire) ont effectivement rencontré des obstacles, parfois majeurs. La situation se révèle toutefois encore plus difficile pour les PME helvétiques exportant en Russie et au Brésil. Plus de 60% d'entre elles font ici état d'entraves certaines, voire importantes. Aux États-Unis, cette part atteint près de 50%. Les efforts déployés pour couvrir ce marché en dépit des difficultés témoignent de l'énorme importance que revêtent les États-Unis pour les PME. À l'opposé, les PME suisses semblent assez rarement affectées par les nombreuses mesures protectionnistes mises en place par le gouvernement allemand. Le Royaume-Uni

Les PME exportent surtout vers l'Allemagne

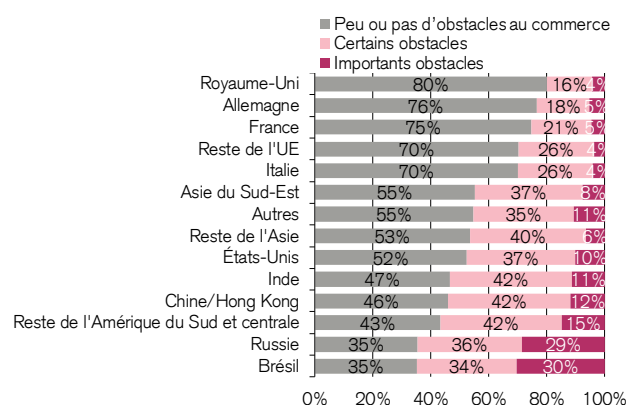
Part des entreprises interrogées exportant à destination du pays concerné ou l'ayant projeté par le passé/le prévoyant à l'avenir



Source: Enquête PME 2019 du Credit Suisse

Entraves au commerce les plus lourdes en Russie et au Brésil

Évaluation des entraves au commerce des entreprises interrogées exportant à destination du pays concerné ou l'ayant projeté par le passé/le prévoyant à l'avenir



Source: Enquête PME 2019 du Credit Suisse

est considéré comme le pays affichant les obstacles les moins élevés parmi nos voisins et les pays du reste de l'UE. Une part relativement élevée des sondés indique d'ailleurs envisager d'exporter au Royaume-Uni dans un avenir proche. Il semblerait donc à l'heure actuelle que seul un Brexit dur pourrait mettre un frein au développement du Royaume-Uni en tant que marché d'exportation prospère pour les PME helvétiques. L'entretien avec Alfonso Orlando (p. 24) confirme d'ailleurs également l'importance de ce débouché pour les entreprises suisses.

Les PME exportatrices helvétiques et la politique européenne de la Suisse

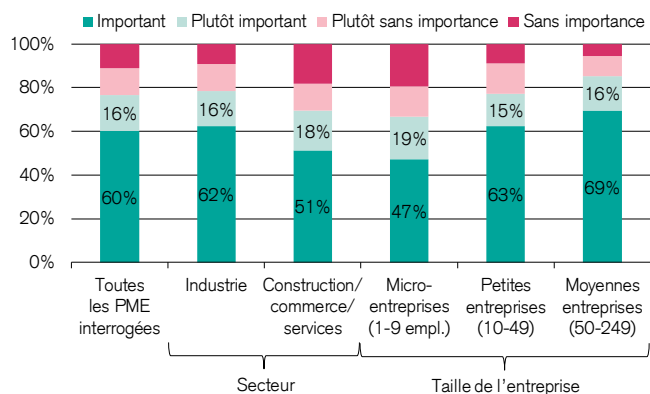
Dans notre enquête, nous avons également questionné les PME quant à certains thèmes actuels de politique européenne. 94% des PME interrogées qui exportent actuellement ont au moins un pays de l'UE comme débouché. Le libre accès au marché européen constitue donc un enjeu de taille pour ces entreprises (fig.). Son importance est un peu moins élevée dans la construction, le commerce et le secteur tertiaire (important ou plutôt important pour 69% des PME) que dans l'industrie (78%), et elle augmente en général avec la taille de l'entreprise.

Les relations entre la Suisse et l'UE sont actuellement régies par une vingtaine d'accords centraux – parmi lesquels l'accord de libre-échange de 1972 et les accords bilatéraux –, ainsi que plus d'une centaine d'autres conventions. Avec l'accord institutionnel en cours de négociation (également désigné «accord-cadre»), le Conseil fédéral entend «consolider la voie bilatérale, notamment l'accès au marché intérieur européen, en assurer la pérennité et en permettre le développement». Le champ d'application est ici limité aux cinq accords portant sur l'accès au marché existants, conclus dans le cadre des Accords bilatéraux I (libre circulation des personnes, transports terrestres, transport aérien, obstacles techniques au commerce et agriculture), ainsi qu'à de futurs accords éventuels portant sur l'accès au marché (p. ex. dans le domaine de l'électricité). Sans accord institutionnel, l'UE n'est pas disposée à conclure de nouveaux accords d'ouverture des marchés avec la Suisse. L'accord-cadre doit entre autres introduire le principe de la reprise dynamique permettant d'adapter régulièrement les accords bilatéraux portant sur l'accès au marché aux développements du droit de l'UE, et ainsi assurer une plus grande sécurité en matière de droit et de planification pour les entreprises suisses et les protéger de toute discrimination sur le marché de l'UE. Le Conseil fédéral a ouvert une consultation sur le projet d'accord-cadre négocié en décembre 2018. À l'issue de la consultation, il a annoncé le 7 juin 2019 renoncer pour l'instant à parapher l'accord et demandé des clarifications supplémentaires à l'UE.

Le projet d'accord-cadre présenté en décembre 2018 est soutenu par 56% des PME que nous avons interrogées dans le cadre de notre enquête, tandis que 21% s'y déclaraient opposées (fig.). Ce qui frappe: près de 25% des sondés ont préféré ne pas répondre à cette question, ce qui semble indiquer que les entreprises n'ont bien souvent pas encore d'opinion définitive sur l'accord-cadre. Cela est sans doute lié à la complexité du sujet, ainsi qu'aux incertitudes quant à la suite des événements en cas d'échec des négociations.

L'accès au marché de l'UE est important pour les PME sondées

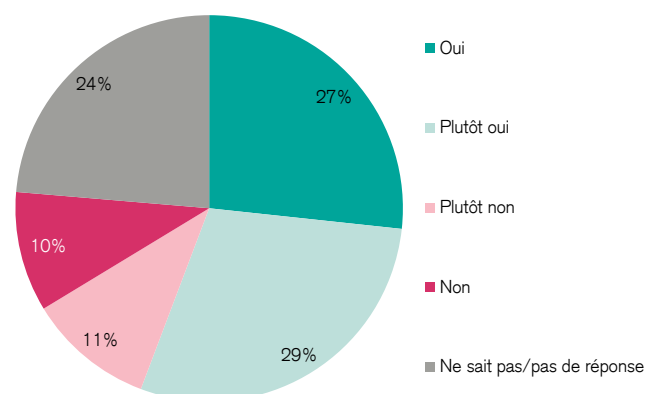
Part de réponses à la question de l'importance du libre accès au marché intérieur de l'UE pour l'entreprise



Source: Enquête PME 2019 du Credit Suisse

Courte majorité en faveur de l'accord institutionnel avec l'UE

Part de réponses à la question «Soutenez-vous l'actuel projet d'accord-cadre entre la Suisse et l'UE?»



Source: Enquête PME 2019 du Credit Suisse

Droits de douane: un frein majeur pour une PME sur dix

Trois PME exportatrices sur cinq considèrent les procédures douanières comme obstacle certain, voire important. Près de la moitié se dit entravée dans ses activités par les tarifs douaniers. Mais d'autres facteurs pèsent encore plus sur les exportations.

Les freins à l'exportation sont des plus divers

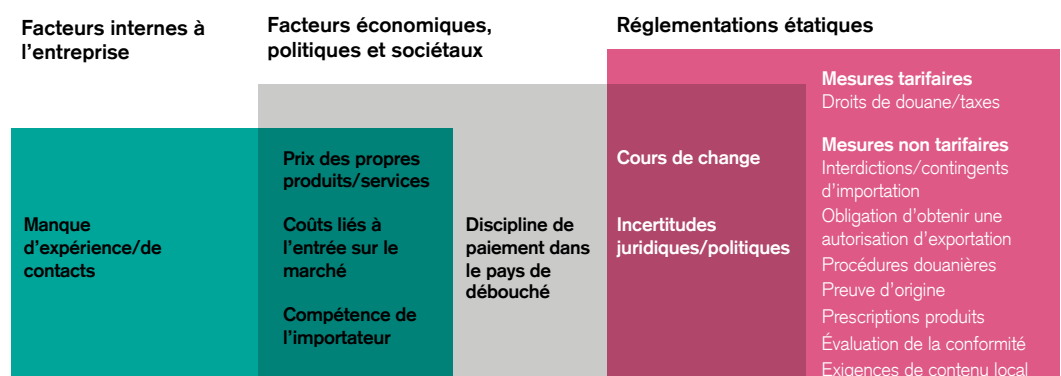
Les mesures protectionnistes dépassent largement le cadre des droits de douane, comme le démontrent les données de Global Trade Alert évoquées ci-avant (p. 12). Les États utilisent surtout des mesures non tarifaires pour tenter de protéger les entreprises nationales de la concurrence étrangère, parmi lesquelles on retrouve par exemple des procédures douanières complexes ou les interdictions/contingents d'importation de certains produits. Des mesures étatiques s'appliquant non pas à la frontière, mais au-delà, peuvent aussi constituer des entraves au commerce pour les entreprises étrangères, à l'instar de prescriptions applicables aux produits ou de procédures d'homologation spécifiques dans certains pays. Dans quelle mesure les PME exportatrices suisses sont-elles affectées par ces différents obstacles? Et quel est le poids des mesures protectionnistes par rapport aux autres obstacles à l'exportation? Outre les interventions étatiques, de nombreux autres facteurs externes ou spécifiques à l'entreprise peuvent en effet freiner les activités à l'exportation. Pour répondre à ces questions, nous avons interrogé les PME participantes au sujet de toute une série de facteurs potentiellement inhibiteurs pour leurs exportations (fig.). Notre choix s'est ici limité à des paramètres auxquels sont directement exposées les entreprises dans leurs activités courantes. Les mesures de protectionnisme larvé, qui n'affectent les entreprises suisses qu'indirectement, et qu'elles ne perçoivent parfois pas du tout (p. ex. lorsqu'un État subventionne ses exportateurs), ont volontairement été exclues.

Les droits de douane affectent près de la moitié des PME exportatrices

Les mesures tarifaires comme les droits de douane et les taxes constituent des obstacles au commerce pour près de la moitié des PME interrogées (48%, fig. page suivante). 11% les perçoivent même comme une entrave majeure. Cette évaluation est particulièrement marquée dans l'horlogerie (où les droits de douane sont une entrave importante pour 26% des sondés), dans la chimie (23%) et dans les industries du meuble, du bois et du verre (20%). La part est nettement supérieure à la moyenne également chez les fabricants d'instruments de précision et dans le secteur du textile et de l'habillement (18% chacun), ainsi que chez les producteurs alimentaires (17%). Dans l'entretien à partir de la p. 26, l'entrepreneur Jacques Boubal nous explique ce que la hausse des tarifs douaniers dans le sillage du conflit commercial signifie pour son entreprise textile.

Entraves étatiques au commerce et autres freins à l'exportation pour les PME

Classement schématique des facteurs freinant les exportations abordés dans l'enquête



Source: Enquête PME 2019 du Credit Suisse

La complexité des formalités douanières représente un plus grand frein que les droits de douane

Pour de nombreuses PME, les mesures non tarifaires constituent toutefois des entraves plus importantes que les droits de douane. 41 % des entreprises interrogées jugent ainsi les formalités douanières et les efforts qu'elles doivent y consacrer comme une certaine entrave et 22 % même comme des obstacles importants. 55 % des sondés estiment que les procédures d'évaluation de la conformité constituent également un frein à l'exportation. Ces procédures englobent des activités comme les vérifications, les inspections et les certifications, etc., qui permettent de contrôler qu'un produit ou un service est conforme aux prescriptions en vigueur dans un pays et peut donc être commercialisé. Si l'évaluation de la conformité réalisée en Suisse n'est pas acceptée dans le pays cible, cela se traduit par une charge de travail supplémentaire pour l'entreprise exportatrice. La moitié des PME actives à l'exportation qualifient de plus les activités nécessaires à la présentation de la preuve d'origine comme une entrave au commerce. Lorsqu'une entreprise exportatrice souhaite bénéficier des franchises de douanes et de taxes convenues dans le cadre d'un accord de libre-échange conclu entre la Suisse et un partenaire, elle doit en effet produire la preuve que les marchandises sont bien originaires de Suisse. Or, les conditions que doit remplir un produit pour obtenir la preuve d'origine suisse diffèrent d'un accord de libre-échange à l'autre. Pour 44 % des PME sondées, les disparités en matière de prescriptions légales relatives aux produits – p. ex. en ce qui concerne la santé ou l'étiquetage – constituent également un obstacle au commerce. L'obligation d'obtenir une autorisation d'exportation des autorités suisses (p. ex. pour les marchandises pouvant être utilisées aussi bien à des fins civiles que militaires), les interdictions et les contingents d'importation dans les pays cibles, ainsi que les exigences de contenu local, qui imposent une part minimum de composants originaires du pays en question, jouent en revanche un rôle secondaire. 27 %, 22 % et respectivement 16 % des PME interrogées jugent ces facteurs comme entraves certaines ou importantes au commerce.

Les prix des propres produits en tant que frein principal à l'exportation

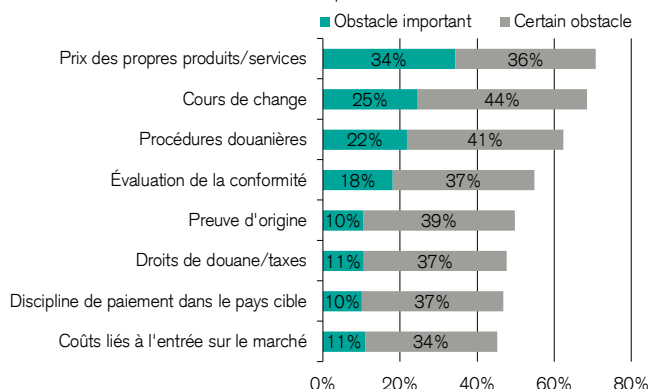
Deux facteurs économiques se révèlent cependant plus lourds de conséquences que les mesures tarifaires et non tarifaires. Il s'agit d'une part du niveau plus élevé des prix des propres produits et prestations, qualifié de certain frein à l'exportation par 36 % des sondés et même d'obstacle important par 34 %. D'autre part, le risque de change et le niveau général du franc suisse sont jugés comme problématiques dans les activités à l'international par 68 % des PME exportatrices et même considérés comme réel écueil par près d'un quart d'entre elles. Les incertitudes générales dans le pays de débouché jouent également un rôle. 47 % des sondés indiquent p. ex. que la discipline de paiement dans certains pays d'exportation influe négativement sur leurs activités à l'international. Pour 40 %, ce sont les incertitudes politiques et juridiques dans les pays de débouché qui freinent les exportations. Parmi les facteurs internes pouvant compliquer les activités à l'international d'une entreprise figure, outre le prix des propres produits, également un manque de moyens financiers: 45 % des PME exportatrices interrogées qualifient les coûts pour entrer sur un marché étranger (p. ex. pour développer les capacités de production) comme obstacle.

Ne pas sous-estimer les expériences glanées et les contacts tissés dans un pays de débouché

Comme vous pourrez le découvrir dans le chapitre qui suit, la collaboration avec des partenaires locaux, ainsi que leur qualité et leur fiabilité, est un facteur de succès important pour les activités à l'exportation. 45 % des entreprises interrogées qualifient ainsi les compétences de leur importateur dans certains pays de frein certain ou important. Selon 41 % des PME exportatrices, leur management dispose d'une expérience et de contacts insuffisants à l'étranger, ce qui freine les activités d'exportation de la société.

Les facteurs économiques pèsent le plus sur les exportations ...

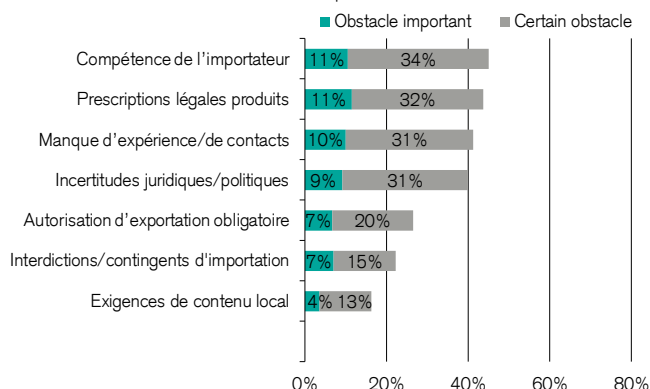
Part de réponses à la question de la mesure dans laquelle les facteurs indiqués entravent ou ont entravé les activités à l'exportation de la société



Source: Enquête PME 2019 du Credit Suisse

... avant les entraves tarifaires et non tarifaires

Part de réponses à la question de la mesure dans laquelle les facteurs indiqués entravent ou ont entravé les activités à l'exportation de la société



Source: Enquête PME 2019 du Credit Suisse

Partenaires fiables et nouveaux accords de libre-échange requis

Une bonne coopération avec des partenaires locaux fait partie des principaux facteurs de succès pour surmonter les obstacles au commerce international, tout comme la mise à profit des accords de libre-échange existants.

Comment les PME exportatrices gèrent-elles les entraves au commerce?

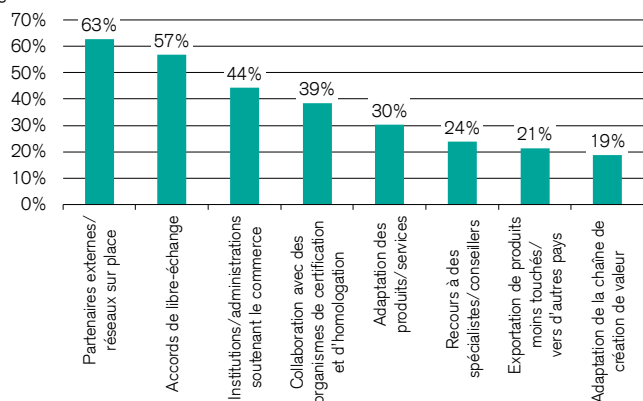
Les chapitres précédents ont montré que le protectionnisme et les entraves au commerce que sont les droits de douane, les procédures douanières et les diverses prescriptions avaient effectivement un impact sur les PME helvétiques. Mais comment les entreprises concernées gèrent-elles ces difficultés et quelles sont les stratégies particulièrement efficaces dans ce contexte? Pour répondre à ces questions, nous avons soumis aux participants à l'enquête une liste de mesures (cf. encadré ci-après) et les avons priés de nous indiquer celles qui avaient déjà aidé leur société à faire face aux obstacles au commerce.

Possibles mesures permettant de faire face aux obstacles au commerce

- Mise à profit d'accords de libre-échange, exportation vers des pays ayant conclu de tels accords avec la Suisse
- Exportation de produits moins touchés ou vers des pays moins concernés par les obstacles au commerce
- Embauche de spécialistes (p. ex. export managers), recours à des conseillers (p. ex. avocats)
- Collaboration avec des partenaires externes ou des réseaux existants sur place (p. ex. partenaires de distribution, clients, fournisseurs)
- Collaboration avec des organismes de certification et d'homologation
- Recours à l'aide d'institutions comme Switzerland Global Enterprise (S-GE), les chambres de commerce, les ambassades suisses ou les autorités étrangères, qui ont pour but de promouvoir le commerce
- Adaptation des chaînes de création de valeur (p. ex. implantation de succursales ou de sites de production sur place)
- Adaptation des produits et services

Approches aidant à faire face aux entraves commerciales

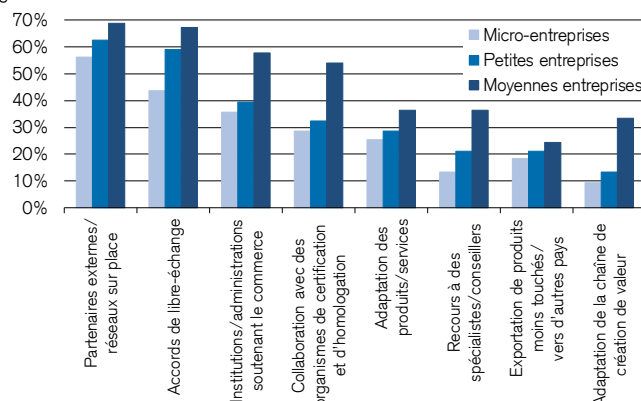
Part des PME interrogées indiquant que la mesure concernée les a aidées à mieux gérer les obstacles au commerce



Source: Enquête PME 2019 du Credit Suisse

Les petites sociétés ont plus de mal à surmonter les difficultés liées aux obstacles commerciaux

Part des PME interrogées indiquant que la mesure concernée les a aidées à mieux gérer les obstacles au commerce



Source: Enquête PME 2019 du Credit Suisse

87% des PME exportatrices trouvent des stratégies efficaces

87% des PME interrogées indiquent qu'au moins une des mesures susmentionnées les a aidées à mieux gérer ou à surmonter les obstacles au commerce. La coopération avec des partenaires externes ou des réseaux existants est ici la plus citée (63%) en tant que stratégie efficace (fig. page précédente). Vient ensuite la mise à profit des accords de libre-échange conclus par la Suisse, jugée judicieuse par 57% PME exportatrices. À quelque distance suivent le soutien des institutions et autorités soutenant le commerce⁵ (44%) et la collaboration avec des organismes de certification et d'homologation (39%). En revanche, seule une entreprise sur cinq estime que le choix d'autres produits ou d'autres pays de débouché ainsi que l'adaptation des chaînes de création de valeur sont des stratégies efficaces.

Les petites entreprises ont plus de difficultés

Un examen plus approfondi des résultats de l'enquête suggère que la difficulté à surmonter les obstacles au commerce augmente à mesure que la taille de l'entreprise diminue. La figure à droite de la page précédente présente les réponses à la question concernant les stratégies efficaces classées par tailles d'entreprise. Le classement est presque le même pour les micro-entreprises, les petites et les moyennes entreprises, et se révèle même identiques concernant les cinq mesures les plus citées. Cela dit, la part des entreprises jugeant une stratégie efficace augmente avec la taille de l'entreprise, et ce, pour toutes les stratégies citées. Près de 70% des moyennes entreprises ont efficacement profité d'une coopération avec des partenaires locaux, alors que cette proportion n'est que de 56% chez les micro-entreprises avec moins de 10 collaborateurs. Si 92% des moyennes entreprises interrogées indiquent qu'au moins une des stratégies proposées est efficace, cette part baisse à 86% chez les petites entreprises et même à seulement 82% chez les micro-entreprises.

Les attentes des PME exportatrices vis-à-vis de la politique extérieure suisse

Les entreprises ne sont pas les seules à devoir agir pour surmonter les obstacles au commerce, les instances politiques et la Confédération doivent également y contribuer. L'objectif de la politique de libre-échange de la Suisse est de garantir aux entreprises helvétiques un accès le plus stable possible aux marchés étrangers, sans entraves et sans discrimination. Un instrument important pour y parvenir est la conclusion d'accords de libre-échange. Outre la Convention AELE et l'Accord de libre-échange de 1972 avec l'Union européenne, la Suisse a aujourd'hui conclu plus de 30 accords de libre-échange avec 40 partenaires commerciaux différents.⁶ Entré en vigueur en juin 2018, l'accord le plus récent est celui signé avec les Philippines. Une autre convention ayant marqué les esprits et suscité de grands espoirs est l'accord de libre-échange conclu avec la Chine – troisième plus grand débouché pour les marchandises suisses après l'UE et les États-Unis –, entré en vigueur en juillet 2014. En dépit des efforts qu'elles doivent déployer pour fournir la preuve d'origine de leurs produits (p. 19), la mise à profit des accords de libre-échange semble être une stratégie payante pour les PME, comme le montrent les résultats de notre enquête présentés ci-dessus. Nous avons donc voulu savoir également avec quels autres partenaires commerciaux la Suisse devrait selon elles conclure des accords de libre-échange.

Accord de libre-échange avec les États-Unis indispensable pour un tiers des PME exportatrices

Les réponses ont été relativement claires: plus de la moitié des sondés (58%) s'expriment en faveur d'un accord de libre-échange avec les États-Unis, près d'un tiers l'estimant même indispensable (cf. fig. page suivante). Ce n'est guère surprenant, puisque les États-Unis sont le deuxième partenaire commercial de la Suisse après l'UE. Cette opinion était d'ailleurs déjà très marquée dans notre Enquête PME de 2014, puisqu'un tel accord avec les États-Unis était alors déjà le plus souhaité, avant celui avec la Chine – déjà signé à l'époque, mais pas encore entré en vigueur.⁷ Pour l'heure, la Suisse ne mène pas de négociations officielles avec les États-Unis en vue de la conclusion d'un accord de libre-échange, mais de nouvelles discussions exploratoires entre les deux pays sont organisées depuis l'automne 2018.

Une PME exportatrice sur 5 souhaite absolument un accord avec l'Inde ou l'Australie

L'Inde suit à quelque distance sur la liste de souhaits des PME suisses en matière d'accords de libre-échange. Des négociations, menées dans le cadre de l'AELE, sont ici en cours depuis 2008. 20% des PME interrogées se disent tout à fait d'accord avec un tel accord et 19% y sont plutôt favorables. S'agissant d'un accord de libre-échange avec l'Australie, les taux d'approbation correspondants sont de 18% et 19%, alors qu'aucune négociation n'est en cours avec ce pays. Le

⁵ En page 24, Alfonso Orlando, Head of ExportHelp chez Switzerland Global Enterprise, nous explique comment S-GE aide concrètement les entreprises suisses dans leurs activités à l'international.

⁶ Un récapitulatif des accords de libre-échange existants et en cours de négociation peut être consulté sur le site Internet du Secrétariat d'État à l'économie (SECO): <https://www.seco.admin.ch> (Économie extérieure et Coopération économique – Relations économiques – Accords de libre-échange).

⁷ Cf. Credit Suisse (2014), Facteurs de succès pour PME suisses – Perspectives et défis dans le domaine de l'exportation, p. 26 et suivantes.

top 5 est complété par Taïwan (pas de négociations actuellement) et l'union douanière Russie-Biélorussie-Kazakhstan (négociations depuis 2010 dans le cadre de l'AELE).

PME exportatrices et obstacles au commerce mis en place par la Suisse

Comme nous l'évoquons au chapitre «Évolution du protectionnisme dans le commerce mondial» (p. 11), la Suisse est non seulement victime d'entraves au commerce, mais en est aussi en partie l'instigatrice. Cette supposée protection de l'économie nationale n'est toutefois pas forcément positive pour les entreprises suisses, puisqu'elle fait grimper les prix des importations de matières premières et d'autres intrants.

À la question de savoir comment la Suisse devrait procéder concernant ses propres droits de douane et autres obstacles au commerce visant les produits et services étrangers, une majorité relative des PME interrogées (49%) s'exprime en faveur d'un statu quo (fig.). 9% aimeraient voir les droits de douane et autres entraves diminuer significativement voire disparaître complètement, tandis que 29% voudraient plutôt les réduire. Seuls 4%, respectivement 1%, voudraient plutôt les augmenter ou les augmenter fortement.

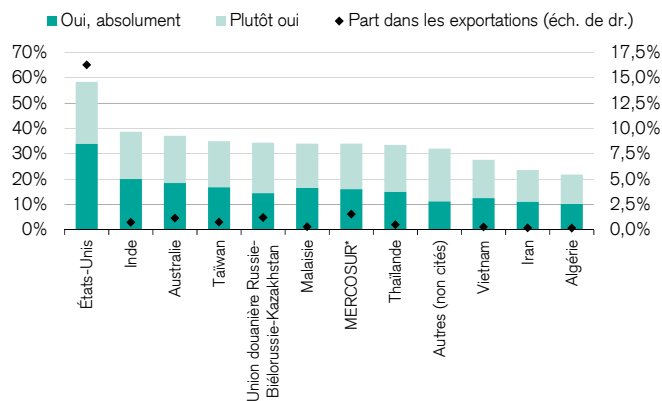
Les forces libéralisantes sont un peu plus présentes dans l'industrie que dans la construction, le commerce et le secteur tertiaire, où plus de la moitié (56%) des entreprises jugent inutile tout changement. Le souhait d'une diminution des entraves au commerce de la part de la Suisse est particulièrement répandu dans la chimie, le secteur des machines, des équipements électriques et des métaux (MEM) et l'industrie alimentaire – des branches qui dépendent assez fortement des importations de matières premières. Les PME du plastique ainsi que des industries du meuble, du bois et du verre s'expriment en revanche relativement souvent pour un durcissement. Il s'agit de secteurs qui pâtissent davantage de la pression à l'importation des concurrents étrangers.

Les PME suisses veulent des marchés ouverts

La coopération avec des partenaires locaux et les accords de libre-échange constituent donc les principales stratégies des PME pour surmonter les entraves au commerce. Le souhait de nouveaux accords de libre-échange – surtout avec les États-Unis – est grand. Dans un contexte turbulent de guerre commerciale, un tel accord serait garant de sécurité pour de nombreuses PME helvétiques. Les résultats du sondage relatifs à l'accord institutionnel (p. 17) montrent en outre que les PME sont tout à fait conscientes de l'importance d'un commerce sans restriction, puisque la majorité des sondés s'est ici exprimée en faveur d'un accord-cadre avec l'UE. Dans le même temps, les PME interrogées tendent plutôt à vouloir réduire les droits de douane helvétiques, ce qui souligne également l'importance de marchés ouverts pour les PME exportatrices de notre pays.

Les PME exportatrices souhaitent un accord avec les États-Unis

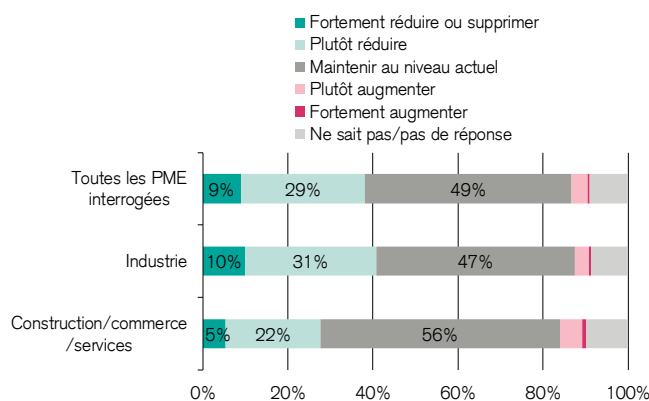
Part de réponses à la question de savoir si la conclusion d'un accord de libre-échange avec le pays concerné est approuvée; part du pays concerné dans le total des exportations suisses de marchandises en 2018



Source: Enquête PME 2019 du Credit Suisse, Administration fédérale des douanes; *Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay

La Suisse doit réduire ses propres entraves au commerce

Part de réponses à la question de savoir comment la Suisse devrait procéder concernant ses propres droits de douane et autres obstacles au commerce visant les produits et services étrangers



Source: Enquête PME 2019 du Credit Suisse

Subventions: les nouveaux droits de douane

Simon Evenett est professeur de commerce international et de développement économique à l'Université de St-Gall. Il analyse comment les gouvernements ont fait pencher la balance commerciale en faveur de leurs entreprises locales depuis la crise financière mondiale.

Pourquoi les politiques de distorsion commerciales se sont-elles accrues depuis 2016? Quel a ici été l'impact de la mondialisation et de la mutation technologique?

Simon Evenett: La multiplication des mesures protectionnistes contre la Chine par le président Trump et les représailles de celle-ci ont certes été d'importants facteurs. Mais alors que les regards étaient braqués sur ces deux gouvernements, le protectionnisme a pris de l'ampleur en marge. Sur fond de guerre commerciale sino-américaine, les petits et moyens acteurs se sentent moins limités dans leur recours à des mesures protectionnistes. En formulant des politiques qui faussent le jeu du commerce en faveur des entreprises locales, ils espèrent répondre aux craintes du marché de l'emploi liées à la mondialisation et à la mutation technologique, qui menacent le statu quo.

Comment la montée du protectionnisme a-t-elle influé sur le volume du commerce mondial? La mondialisation est-elle toujours en cours?

Simon Evenett: Le volume du commerce mondial a pâti de la hausse du protectionnisme, mais pas assez pour s'effondrer. D'un côté, les chaînes d'approvisionnement multinationales renforcent la dépendance vis-à-vis des exportations chinoises, surtout en Asie de l'Est, aggravant le déclin économique provoqué par l'incertitude découlant du protectionnisme. De l'autre, certaines politiques de distorsion comme les subventions aux exportateurs, à l'exemple des abattements fiscaux au Brésil, dopent le commerce. Aussi assistons-nous moins à une inversion qu'à un ralentissement et à une distorsion de la mondialisation.

Comment définiriez-vous les politiques de distorsion commerciales?

Simon Evenett: Définir le protectionnisme en termes d'instruments politiques spécifiques n'est plus adéquat. Il faut plutôt considérer les effets qu'ont les mesures gouvernementales. Dans les années 1930, le protectionnisme était fait de restrictions à l'importation, droits de douane et quotas. Désormais, les gouvernements usent généralement d'autres approches: incitations à l'exportation, subventions et ren-

flouements pour les agriculteurs ou fabricants nationaux en vue de renforcer la position des exportateurs et entreprises locaux. Dans le secteur tertiaire, les licences sont vitales pour accéder aux marchés étrangers. Dans l'e-commerce, c'est la mobilité des données qui pose problème. Une définition devrait donc englober toutes les pratiques qui altèrent le traitement des sociétés nationales face à leurs concurrentes d'autres pays.

Pourquoi les gouvernements ont-ils multiplié les mesures déguisées pour soutenir les entreprises locales?

Simon Evenett: Pour ne pas être accusés de protectionnisme, qui a mauvaise presse, les politiciens ont trouvé de nouveaux moyens de servir les intérêts commerciaux des entreprises locales. Lors d'une crise, les mesures protectionnistes directes sont de plus inadéquates pour soutenir l'économie nationale: les droits de douane p. ex. prennent du temps à produire leur effet (que les clients nationaux délaissent les fournisseurs étrangers). En temps de crise, lorsque les entreprises peinent à payer leurs fournisseurs et personnel, les acheteurs nationaux sont plus enclins à réduire leurs achats. C'est pour cela que les subventions se sont multipliées après la crise financière de 2008/2009.

L'OMC n'interdit-elle pas les subventions et autres incitations à l'exportation?

Simon Evenett: Oui, pour les subventions à l'exportation de biens manufacturés, sauf dans le cas des pays les moins développés. Quoi qu'il en soit, nombreuses sont les occasions où les gouvernements sont intervenus pour soutenir les exportations nationales. Cela révèle, d'une part, qu'ils ne craignent pas les représailles de l'OMC qui – rappelons-le – ne dispose ni d'une force de police ni de services judiciaires ou de poursuites. Un pays doit tenter directement une action contre un autre devant l'OMC. Toutefois, les crises économiques mondiales incitent les gouvernements à se livrer au protectionnisme en même temps. Par conséquent, ils tendent à appliquer le proverbe selon lequel «ceux qui vivent des maisons de verres ne doivent pas lancer de pierres». D'autre part, les règles ne sont pas aussi restrictives qu'on pourrait le croire. Les incitations à l'exportation sont souvent délivrées via les systèmes fiscaux nationaux et certains acteurs prétendent que cela les exclut des règles actuelles. En tant qu'institution, l'OMC ne fonctionne en général qu'aussi longtemps que ses membres maintiennent leurs frontières ouvertes. S'ils décident que des objectifs macroéconomiques comme le plein emploi ou la stabilité financière priment, alors ils commencent à adopter des mesures commerciales protectionnistes. Ces deux effets sapent le pouvoir de l'OMC, surtout lors de crises systémiques.

Quel principe façonnera l'avenir de l'OMC?

Simon Evenett: À ce jour, l'OMC a toujours incarné le système commercial multilatéral, mais nous avons récemment observé une quête de plurilatéralisme, faisant s'allier des groupes de pays pour trouver une solution à un problème spécifique. J'ai bien peur que jusqu'à ce que les gouvernements réalisent que nous risquons de miner notre système d'échanges, aucune initiative ambitieuse ne soit présentée à l'OMC. En particulier, les pays à économies petites et moyennes qui sont fortement tributaires du commerce comme la Suisse devront s'attacher à réformer l'OMC,

s'agissant des modalités de règlement des litiges et, espérons-le, de l'extension des règles aux subventions gouvernementales faussant le commerce.

Comment de lourdes restrictions et barrières au commerce affecteraient-elles la Suisse?

Simon Evenett: À de nombreux égards! Rien que l'incertitude liée au protectionnisme a des effets néfastes. Les barrières commerciales existantes freinent la croissance des exportations. Les biens subventionnés issus d'autres pays intensifient la concurrence pour les exportateurs suisses. Les entreprises helvétiques ont massivement investi en Chine, aux États-Unis et sur d'autres marchés (Allemagne p. ex.) affectés par le conflit commercial. Une escalade de la guerre commerciale sino-américaine les pénaliserait donc aussi par l'entremise de leurs filiales basées dans ces pays. Quant aux PME, il faut noter qu'elles ne disposent fréquemment pas des ressources requises pour suivre de près le protectionnisme ou y réagir. À cet égard, elles seraient probablement les plus durement touchées.

Comment la Suisse peut-elle s'assurer une position optimale pour l'avenir?

Simon Evenett: La Suisse doit trouver des alliés, partisans d'un système de libre-échange mondial, et tenter de constituer des coalitions au sein d'organisations internationales (OMC, OCDE, etc.), qui analyseraient les nouvelles formes de protectionnisme pour évaluer des mesures permettant d'en limiter la diffusion.

Comment la Suisse devrait-elle concevoir son rôle vis-à-vis de l'UE?

Simon Evenett: Il est manifeste que les relations entre la Suisse et l'UE se sont détériorées ces dix dernières années. L'UE a exprimé son mécontentement quant à l'actuel statut exceptionnel de notre pays, qu'elle ne veut plus accepter. Côté Suisse, une conformité plus systématique aux règlements de l'UE pourrait déclencher une réaction nationaliste et un référendum à l'issue difficilement prévisible. Toutefois, même si la Suisse finissait par prendre ses distances avec l'UE, j'ose espérer que les entrepreneurs les plus avertis n'en seraient pas trop surpris. L'agacement de l'UE est largement relayé et ne devrait pas provoquer de choc dans le monde des affaires.



«Même si la Suisse finissait par prendre ses distances avec l'UE, j'ose espérer que les entrepreneurs les plus avertis n'en seraient pas trop surpris.»

Professeur de commerce international et de développement économique à l'Université de St-Gall, Simon Evenett est aussi responsable du programme de MBA. Sous son égide, l'initiative Global Trade Alert suit les politiques commerciales et mesures protectionnistes impactant les échanges mondiaux.

Alfonso Orlando, Head of ExportHelp

Le Brexit inquiète les PME

Alfonso Orlando est Head of ExportHelp chez S-GE (Switzerland Global Enterprise). Sur mandat de la Confédération, S-GE soutient les activités à l'exportation des entreprises suisses et liechtensteinoises, en leur fournissant un conseil professionnel dans ce domaine, des informations sur les obstacles au commerce et les accords de libre-échange ainsi qu'en les mettant en relation avec un réseau global de partenaires et d'experts.

ExportHelp

ExportHelp est le guichet de référence des PME pour toute question opérationnelle ou administrative sur l'exportation: accords de libre-échange, origine des marchandises, documents d'exportation ou formalités douanières, etc. Chaque année, ExportHelp reçoit environ 2000 questions. Les réponses sont fournies par e-mail, par téléphone ou via la fonction de chat conviviale à la popularité croissante du site Internet (www.s-ge.com). Les demandes sont traitées dans les plus brefs délais par une équipe d'experts, une première réponse parvenant sous 24 heures. Ce service est gratuit pour les entreprises, quelle que soit leur taille. Les demandes plus complexes sont transmises à des partenaires externes.

Le protectionnisme est davantage thématiqué dans les médias depuis l'élection de Donald Trump. Le nombre de demandes adressées à ExportHelp a-t-il également augmenté?

Alfonso Orlando: Non, nous n'avons pas enregistré de hausse sensible des questions relatives aux États-Unis ces dernières années. Depuis la crise financière de 2009, le nombre d'entraves au commerce augmente fortement partout dans le monde, elles étaient donc très répandues avant même l'élection de Donald Trump. À cela vient s'ajouter que les récentes sanctions douanières n'affectent qu'indirectement la plupart des entreprises suisses. En revanche, nous avons remarqué un évident besoin d'informations s'agissant du Brexit. Les incertitudes que celui-ci entraîne inquiètent de nombreuses sociétés helvétiques. En cas de Brexit dur, les exportateurs suisses seraient en effet directement impactés.

Quelles sont les questions les plus fréquentes?

Alfonso Orlando: Nous recevons d'une part des demandes qui requièrent des actions immédiates et concrètes, p. ex. lorsqu'une entreprise ne parvient pas à faire passer la douane à ses marchandises. Mais nous recevons aussi de

nombreuses demandes prospectives – p. ex. pour vérifier l'application potentielle de certains textes de loi, ou les répercussions de nouvelles réglementations entrées en vigueur.

Quelles entraves au commerce sont difficiles à surmonter?

Alfonso Orlando: Il faut établir une distinction entre obstacles tarifaires et non tarifaires. Les obstacles tarifaires sont les droits de douane classiques, qui sont planifiables et calculables. Les entraves non tarifaires, comme les contingents, les quotas, les exigences techniques ou encore les standards de sécurité sont en revanche empreintes d'incertitudes. Si les entreprises n'en tiennent pas suffisamment compte pendant la période préparatoire, elles peuvent s'exposer à de mauvaises surprises. Les contingents figurent parmi les entraves difficilement surmontables, parce qu'ils limitent les exportations une fois qu'ils ont été atteints. L'application des exigences techniques spécifiques à un pays peut également se révéler compliquée. En dépit des efforts entrepris par la Suisse dans le domaine de la reconnaissance mutuelle des standards avec les marchés étrangers (p. ex. le rapprochement avec les normes européennes), il existe toujours de nombreuses spécificités régionales: aux États-Unis, toute importation de produits alimentaires ou pharmaceutiques passe par exemple obligatoirement par la FDA (Food and Drug Administration).

Quelle est la meilleure approche pour les entreprises afin de faire face aux entraves au commerce?

Alfonso Orlando: L'environnement réglementaire change continuellement, ce qui exige une bonne dose de flexibilité. Les entreprises devraient s'interroger sur la rentabilité de leurs activités à l'exportation non seulement avant d'entrer sur un marché déterminé, mais aussi lors de l'introduction de nouvelles normes et conditions-cadres. Avant de renoncer à des activités importantes du fait de nouvelles entraves au commerce, nous recommandons en outre d'examiner toutes les alternatives. Les accords de libre-échange peuvent ici être une option, puisqu'ils peuvent faciliter l'accès à un marché.

Avec quels pays la Suisse devrait-elle s'efforcer de conclure des accords de libre-échange?

Alfonso Orlando: Le marché américain est très important pour les exportateurs suisses, et les discussions relatives à un accord avec les États-Unis ont déjà commencé. En outre, les sociétés suisses se retrouvent bien souvent en concurrence directe avec des fournisseurs européens. Il serait donc judicieux de conclure des accords de libre-échange avec les pays avec lesquels l'UE en a déjà signé ou est en négociation. Cela dit, les entreprises doivent être conscientes du fait qu'un accord de libre-échange va certes atténuer les entraves tarifaires, en diminuant ou supprimant les droits de douane, mais que les obstacles non tarifaires resteront entiers.

Comment les entreprises peuvent-elles se préparer au mieux contre les obstacles non tarifaires?

Alfonso Orlando: De nouvelles exigences produits et réglementations ne cessent de voir le jour partout dans le monde, qui peuvent avoir des répercussions négatives, mais aussi positives pour les exportateurs suisses. Pour les PME, il est

ici compliqué de garder une vue d'ensemble. En collaboration avec l'Université de St-Gall, S-GE a développé le «Trade Barrier Briefing», un outil qui reproduit les évolutions réglementaires dans différents pays d'exportation pour chaque branche. Avec cet outil en ligne, les entreprises sont en mesure de mieux évaluer si un marché est intéressant ou non pour leurs activités, ou s'il peut le devenir dans un avenir proche.

Quel est l'impact de la montée du protectionnisme sur les PME, en comparaison avec les grandes entreprises?

Alfonso Orlando: En principe, les mesures protectionnistes affectent les PME et les grandes entreprises de la même manière. Les grandes entreprises disposent toutefois généralement de plus de ressources (comme du personnel spécialisé) pour y faire face. Pour assister les petites et moyennes entreprises, les administrations publiques et les institutions comme S-GE disposent de spécialistes parfaitement au fait des dernières évolutions, qui aident les PME au nom et pour le compte de la Confédération. Pour les demandes très spécifiques et complexes, S-GE dispose en outre d'un réseau mondial d'experts.

Que conseillez-vous à une entreprise envisageant d'exporter?

Alfonso Orlando: Une entreprise qui souhaite prospecter un marché étranger pour la première fois devrait respecter les principes suivants. Premièrement, ne pas se précipiter. Deuxièmement, une bonne planification est une condition sine qua non de réussite. Le marché cible adéquat devrait être identifié à l'aide d'une analyse de marché. Troisièmement, le choix du partenaire commercial sur le marché de débouché est essentiel. Il faut le sélectionner avec soin, mais aussi veiller à ne pas s'engager trop rapidement. Quatrièmement, bien comprendre la culture du marché d'exportation est toujours un avantage. Pour ce faire, il faut le visiter régulièrement et bâtir une relation personnelle. Cinquièmement, il est indispensable de clarifier au préalable toutes les questions en matière de douane, y compris les formalités. Le site Internet de S-GE fournit de précieuses informations sur les dispositions en matière d'importation, les exigences de certification et les évolutions réglementaires. Pour des questions concrètes, les entreprises peuvent également contacter Export-Help Service.



«L'environnement réglementaire change continuellement, ce qui exige une bonne dose de flexibilité.»

Alfonso Orlando, Head of ExportHelp chez Switzerland Global Enterprise, dirige une équipe de spécialistes en exportations qui dispose de longues années d'expérience et d'un vaste savoir-faire pratique.

Des droits de douane qui pèsent lourd

Basée à Nyon/VD, la société Cha Technologies Trading and Services SA est le siège social de Cha Technologies Group, actif dans le domaine des textiles techniques et industriels. Le groupe produit à l'étranger, notamment en Chine et aux États-Unis, qui sont aussi ses principaux marchés de débouché. De par sa forte orientation à l'international, l'entreprise est confrontée sur plusieurs fronts à la problématique des obstacles au commerce.

Votre entreprise est-elle affectée par le protectionnisme et les obstacles au commerce international?

Jacques Boubal: Oui, significativement. En premier lieu par les droits de douane: nos produits exportés de Chine vers les États-Unis ont été frappés par la surtaxe de 10% imposée en juin 2018 par l'administration américaine et relevée à 25% en mai 2019, qui s'est ajoutée aux 10% déjà en vigueur auparavant. La situation actuelle crée beaucoup d'incertitudes auprès de nos clients. Ils ont toujours besoin de s'approvisionner, mais cherchent activement le moyen d'éviter les 35% de droits de douane, par exemple en s'approvisionnant dans d'autres pays. Le marché est extrêmement compétitif. Notre décision de construire une nouvelle entité au Vietnam, motivée initialement par l'évolution des coûts de la main-d'œuvre en Chine, a été confortée par cette hausse des tarifs douaniers. De manière générale, les considérations liées au protectionnisme jouent un rôle très important dans le choix des sites d'implantation. On risque d'avoir un déplacement des zones manufacturières. Vous avez par exemple beaucoup d'entreprises chinoises qui délocalisent leur production au Vietnam, en Indonésie, au Sri Lanka ou au Pakistan afin d'éviter les droits de douane qui s'appliquent à la Chine.

Quels obstacles représentent les prescriptions techniques dans votre secteur d'activité?

Jacques Boubal: Tous les pays utilisent la réglementation et les procédures pour se protéger et éviter les importations, pas seulement les États-Unis. Les normes de filtration ou d'isolation électrique, par exemple, sont parfois très différentes d'un pays à l'autre. Il y a des pays qui ont des spécificités techniques telles qu'on abandonne l'idée d'y faire de la prospection, si le potentiel de développement n'est pas apparent. Plus les normes techniques diffèrent, plus les prix sont élevés en général, car il y a une protection du marché et de l'industrie locale. Au final, c'est le consommateur qui risque de trinquer, que cela soit en raison des normes techniques ou des droits de douane.

Quels facteurs influencent votre choix de vous lancer ou non sur un nouveau marché?

Jacques Boubal: C'est un ensemble d'éléments. Il y a évidemment les tarifs douaniers et les coûts de production, mais la réglementation, au sens large du terme, ainsi que l'évolution et les incertitudes politiques jouent également un rôle. Au Vietnam, par exemple, nous avons fait l'expérience d'une administration et de procédures très lourdes avant de pouvoir commencer à produire. Cela rappelle ce que nous avons vécu en Chine il y a une vingtaine d'années. La nature des produits fabriqués est un autre facteur important, notamment concernant le sourcing des matières premières et la qualification de la main-d'œuvre.

En parlant d'incertitudes politiques, quelles conséquences craignez-vous du Brexit au Royaume-Uni, où vous disposez d'un site de production?

Jacques Boubal: Nous sommes actuellement face à un chaos complet, l'incertitude sur la mise en œuvre du Brexit est grande. On observe déjà un certain nombre d'entreprises, notamment des filiales de sociétés européennes ou américaines, qui ont gelé leur développement et leurs investissements en Grande-Bretagne. Concernant plus spécifiquement notre entreprise, nous ne devrions être certes que peu touchés à l'exportation en cas de Brexit. Notre entité en Angleterre produit à 80% pour le marché anglais et nous trouverons un moyen de gérer les 20% que nous exportons. Nous risquons toutefois d'être impactés à l'importation, car nos matières premières sont en grande partie importées.

De quelles ressources disposez-vous pour faire face aux obstacles au commerce?

Jacques Boubal: Nous avons constaté dans notre activité une augmentation des obstacles au commerce ces dernières années. Mais cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas de moyens de les contrer ou d'outils pour les gérer. Le plus important, ce ne sont pas les ressources financières, ce sont les «people», le management, le personnel. Nous sommes une PME, nos ressources sont donc limitées par la taille de notre entreprise. Cela nous oblige à être extrêmement sélectifs et à nous concentrer, après évaluation, sur un nombre limité d'opportunités. On ne peut pas avoir un développement tout azimut. La qualité des équipes est déterminante. C'est là où nous investissons le plus de temps, afin de pouvoir faire le maximum de recherche, de développement et de prospection en interne.

Collaborez-vous avec des organisations visant à promouvoir le commerce, comme les chambres de commerce?

Jacques Boubal: Oui, bien sûr. Mais nous faisons appel à elles plutôt pour l'aspect réglementaire et légal, tandis que les études de marché sont réalisées par nos équipes. Au Vietnam, par exemple, nous avons pris des conseils locaux pour nous implanter et recruter le personnel. Au bout d'un an, nous avons trouvé notre courbe d'expérience et nous arrivons à nous débrouiller en embauchant des cadres sur lesquels on peut compter.

Quels conseils donneriez-vous à un patron de PME qui souhaiterait s'étendre à l'international?

Jacques Boubal: Il faut d'abord être réaliste et sélectif, ne pas vouloir aller partout. Et être flexible et pragmatique. Parfois, on est choqué par certains processus et certaines pratiques. Il y a alors deux solutions: soit on refuse de s'y plier et on oublie, soit on essaie de s'adapter. Premièrement, il faut bien comprendre. Une fois que le choix est fait, il faut trouver les moyens de gérer une situation qui n'est pas forcément confortable, mais qui fait partie des règles du jeu si on veut pénétrer ce marché.

Je pense que l'expansion à l'exportation est un développement éminemment important. Ne pas le faire, c'est vouloir repousser la concurrence et ne pas l'accepter. Mais elle finira par arriver un jour ou l'autre, même dans les pays les plus protégés. Trouver les ressources et les moyens d'améliorer sa compétitivité est vital pour toute entreprise. Se confronter à des environnements concurrentiels exigeants est un élément de progrès important.

Quelle est l'importance de la coopération avec des partenaires externes dans ce processus?

Jacques Boubal: C'est également important, évidemment. Mais les partenaires externes ne connaissent pas votre métier aussi bien que vous. Ils connaissent la réglementation et les règles du jeu en vigueur dans le pays, mais votre métier, c'est à vous de le gérer.

Selon certains avis, l'Organisation mondiale du commerce traverse actuellement une crise existentielle. Êtes-vous d'accord avec cette affirmation?

Jacques Boubal: Il y a aujourd'hui un certain découplage entre la réalité économique et la «bulle» de l'OMC, avec sa taille et sa lourdeur. L'organisation est en train de perdre de sa légitimité. La réglementation de l'OMC est le fruit de très nombreuses réunions et elle est normalement censée réguler les échanges commerciaux entre les pays. Mais il semblerait que tout cela soit passé par-dessus bord et que la loi du plus fort règne actuellement. Le bilatéralisme se développe fortement et est en train de «bypasser» l'OMC et le multilatéralisme. Les arbitrages de l'OMC ne sont plus respectés. Il faudrait que les États, et notamment les États-Unis, arrivent à respecter un processus. Or, on a aujourd'hui une administration américaine imprévisible, qui bouleverse les règles du jeu. Cela devient très compliqué de gérer dans un tel environnement.

Comment voyez-vous le futur du commerce mondial?

Jacques Boubal: Cela chahute beaucoup, mais je crois qu'il ne faut pas exagérer la transition dans laquelle nous nous trouvons actuellement. Je ne suis pas du tout pessimiste: tout cela va se stabiliser et nous allons retrouver nos marques. Nous aurons probablement une façon de travailler un peu différente de celle que nous avons par le passé, avec des règles un peu différentes. On peut certes renier cette évolution et essayer de la combattre, mais je ne suis pas sûr que cela soit avec succès. Je pense qu'il vaut mieux s'adapter.



«Se confronter à des environnements concurrentiels exigeants est un élément de progrès important.»

Jacques Boubal est entrepreneur et CEO de Cha Technologies Group. Le groupe produit des fibres et fils, des textiles non-tissés et des filtres pour des usages essentiellement industriels et techniques. En plus de la Chine et des États-Unis, il dispose d'entités au Royaume-Uni, au Brésil, en Australie, ainsi que d'un nouveau site de production au Vietnam. Cha Technologies Trading and Services SA, le siège social basé à Nyon/VD, gère les activités financières, de management et de trading du groupe.

Information importante

Le présent rapport reflète les opinions du département Investment Strategy du CS et n'a pas été préparé conformément aux exigences légales destinées à promouvoir l'indépendance de la recherche en investissement. Il ne s'agit nullement d'un produit du département Research du Credit Suisse bien qu'il fasse référence à des recommandations issues de la recherche ayant été publiées. Plusieurs politiques du CS ont été mises en œuvre pour gérer les conflits d'intérêts, y compris les politiques relatives aux transactions précédant la diffusion de la recherche en investissement. Ces politiques ne s'appliquent toutefois pas aux opinions des stratégies en investissement mentionnées dans le présent rapport.

Avertissement sur les risques

Chaque investissement implique des risques, notamment en matière de fluctuations de valeur et de rendement. Si un investissement est libellé dans une devise autre que votre monnaie de référence, les variations des taux de change peuvent avoir un impact négatif sur la valeur, le prix ou le revenu.

Pour une discussion sur les risques afférents aux placements dans les titres mentionnés dans ce rapport, veuillez consulter ce lien Internet:

<https://investment.credit-suisse.com/gr/riskdisclosure/>

Le présent rapport comporte des informations concernant des placements impliquant des risques particuliers. Vous devriez prendre conseil auprès de votre conseiller financier avant de prendre toute décision d'investissement basée sur le présent rapport ou pour toute explication concernant le contenu de ce dernier. Des informations complémentaires sont également disponibles dans la brochure explicative intitulée «Risques particuliers dans le négoce de titres» disponible auprès de l'Association suisse des banquiers.

Les performances passées ne préjugent pas des résultats futurs. Des commissions, des frais ou toute autre charge comme les fluctuations du taux de change peuvent avoir des répercussions sur les performances.

Risques inhérents aux marchés financiers

Les performances historiques et les scénarios de marché financier ne constituent pas des indicateurs fiables de résultats futurs. Le prix et la valeur des investissements mentionnés ainsi que tout revenu susceptible d'en résulter peuvent évoluer à la hausse comme à la baisse. Les performances passées ne préjugent pas des résultats futurs. Si un investissement est libellé dans une devise autre que votre monnaie de référence, les variations des taux de change peuvent avoir un impact négatif sur la valeur, le prix ou le revenu. Il vous est recommandé de consulter le(s) conseiller(s) que vous estimez nécessaire(s) pour vous aider à déterminer ces paramètres. Il se peut qu'aucun marché public n'existe pour certains investissements, ou que ceux-ci ne soient négociables que sur un marché secondaire restreint. Lorsqu'un marché secondaire existe, il est impossible de prévoir le prix auquel les investissements se négocieront sur ledit marché ou s'il sera ou non liquide.

Marchés émergents

Lorsque le présent rapport traite des marchés émergents, vous devez avoir conscience qu'il existe un certain nombre de risques et d'incertitudes inhérents aux investissements et transactions dans différents types de placements ou, relatifs ou liés, aux émetteurs et débiteurs constitués en société, implantés ou exerçant des activités commerciales sur les marchés des pays émergents. Les placements relatifs aux marchés des pays émergents peuvent être considérés comme des placements spéculatifs et leur cours seront bien plus volatils que le cours des placements concernant les marchés des pays les plus développés. Les investissements dans des placements relatifs aux marchés émergents sont destinés uniquement aux investisseurs avertis ou professionnels expérimentés qui connaissent les marchés en question, sont capables d'apprécier et de tenir compte des divers risques inhérents à ce type de placements et possèdent les ressources financières nécessaires pour supporter le risque substantiel de perte d'investissement inhérent à ce type de placements. Il vous incombe de gérer les risques liés à tout placement relatif aux marchés des pays émergents et l'affectation des actifs de votre portefeuille. Vous devriez demander l'avis de vos conseillers concernant les différents risques et facteurs à prendre en considération lors d'un investissement dans des placements relatifs aux marchés émergents.

Placements alternatifs

Les hedge funds ne sont pas soumis aux nombreuses réglementations en matière de protection des investisseurs qui s'appliquent aux investissements collectifs autorisés et réglementés. Quant aux gestionnaires de hedge funds, ils ne sont pas réglementés pour la plupart. Les hedge funds ne se limitent pas à une discipline d'investissement ou une stratégie de négoce particulière et cherchent à tirer profit des différents types de marchés en recourant à des stratégies de levier, relatives à des dérivés et d'investissement spéculatif complexes qui accroissent le risque de perte d'investissement.

Les transactions sur marchandises affichent un niveau de risque élevé, y compris un risque de perte totale de l'investissement, et sont inadaptées à la plupart des investisseurs privés. La performance de ces investissements dépend de facteurs imprévisibles tels que les catastrophes naturelles, les influences climatiques, les capacités de transport, les troubles politiques, les fluctuations saisonnières et les fortes influences de l'évolution future, en particulier des futures et des indices.

Les investisseurs immobiliers sont exposés à la liquidité, aux devises étrangères et à d'autres risques, y compris aux risques cycliques, aux risques du marché locatif et local ainsi qu'aux risques environnementaux et aux modifications légales.

Private equity

Le Private Equity (ci-après «PE») désigne des placements en capital-investissement dans des sociétés qui ne sont pas soumises à un négoce public (à savoir qu'elles ne sont pas cotées en bourse); ils sont complexes, généralement illiquides et axés sur le long terme. Les placements dans un fonds de PE présentent généralement un niveau important de risque financier ou commercial. Les placements dans des fonds de private equity ne sont ni garantis ni assortis d'une protection du capital. Les investisseurs sont tenus de répondre à des appels de capitaux sur une longue période de temps. Toute omission à la faire peut généralement entraîner la perte d'une partie ou de la totalité du compte de capital, la renonciation à tout revenu ou gain futur sur les placements effectués avant l'omission et, entre autres choses, la perte de tout droit de participer à des placements futurs ou la vente forcée de ses placements à un prix très bas, beaucoup plus bas que les évaluations du marché secondaire. Les sociétés ou les fonds peuvent être fortement endettés et être, par conséquent, davantage sensibles à des évolutions commerciales et/ou financières ou à des facteurs économiques défavorables. De tels investissements peuvent être confrontés à une concurrence intense, à des conditions commerciales ou économiques évolutives ou à d'autres évolutions susceptibles d'avoir une incidence négative sur leur performance.

Risques de taux d'intérêt de crédit

La valeur d'une obligation dépend de la solvabilité de l'émetteur et/ou du garant (le cas échéant), laquelle peut changer sur la durée de l'obligation. En cas de défaillance de l'émetteur et/ou du garant de l'obligation, celle-ci ou tout revenu en découlant n'est pas garanti(e) et vous pouvez perdre tout ou partie de l'investissement initial.

Département Investment Strategy

Il incombe aux stratégies en investissement d'assurer une formation à la stratégie multi classes d'actifs et la mise en œuvre qui en résulte dans le cadre des affaires discrétionnaires et consultatives du CS. Les portefeuilles modèles ne sont fournis qu'à titre indicatif, le cas échéant. L'allocation de vos actifs, la pondération de votre portefeuille et ses performances paraissent très différentes selon les circonstances particulières dans lesquelles vous vous trouvez et votre tolérance aux risques. Les opinions et les points de vue des stratégies en investissement peuvent se démarquer de ceux des autres divisions du CS. Les points de vue des stratégies en investissement peuvent évoluer avec le temps sans préavis et sans obligation de mise à jour. Le CS n'est nullement tenu de garantir que lesdites mises à jour soient portées à votre attention. Les stratégies en investissement peuvent parfois faire référence à des articles précédemment publiés par Research, y compris des changements de recommandations ou de notations présentés sous forme de listes. Les recommandations contenues dans le présent document sont des extraits des recommandations précédemment publiées par Credit Suisse Research et/ou des références à celles-ci. Pour les actions, il s'agit de la note relative à la société ou du résumé relatif à la société de l'émetteur. Les recommandations relatives aux obligations peuvent être consultées dans la publication Research Alert (bonds) ou Institutional Research Flash/Alert – Credit Update Switzerland respective.

Ces documents sont disponibles sur demande ou sur <https://investment.credit-suisse.com>. Les notifications sont disponibles sur www.credit-suisse.com/disclosure.

Clause de non-responsabilité générale / Information importante

Ce rapport n'est pas destiné à être distribué à, ou utilisé par, quelque personne ou entité que ce soit qui serait citoyenne, résidente ou située dans une localité, un Etat, un pays ou une autre juridiction où une telle distribution, publication, disponibilité ou utilisation serait contraire à la législation ou réglementation ou soumettrait le CS à des obligations d'enregistrement ou de licence au sein de ladite juridiction.

Les références au Credit Suisse effectuées dans ce rapport comprennent Credit Suisse AG, la banque suisse, ses succursales et ses sociétés affiliées. Pour plus d'informations sur notre structure, veuillez consulter le lien suivant: <https://www.credit-suisse.com>

NE PAS DISTRIBUER NI UTILISER À DES FINS DE PROSPECTION OU DE CONSEIL:

Le présent rapport est fourni uniquement à des fins d'information et d'illustration et n'est destiné qu'à votre seul usage. Il ne constitue ni une sollicitation ni une offre ou recommandation à l'achat ou à la vente de titres ou d'autres instruments financiers. Toute information englobant des faits, des opinions ou des citations peut être condensée ou résumée et se réfère à la date de rédaction. Les informations contenues dans le présent rapport ont été fournies à titre de commentaire général de marché et ne constituent en aucune manière une forme de conseil financier réglementé, ou de service juridique, fiscal ou autre service financier réglementé. Elles ne tiennent pas compte des objectifs, de la situation ou des besoins financiers d'une quelconque personne – autant d'aspects qui doivent être impérativement examinés avant toute décision de placement. Vous devriez prendre conseil auprès de votre conseiller financier avant de prendre toute décision d'investissement basé sur le présent rapport ou pour toute explication concernant le contenu de ce dernier. Ce rapport vise uniquement à exposer des observations et opinions du CS à la date de rédaction, sans tenir compte de la date à laquelle vous pouvez le recevoir ou y accéder. Les observations et opinions contenues dans le présent rapport peuvent être différentes de celles des autres divisions du CS. Toute modification demeure réservée sans préavis et sans obligation de mise à jour. Le CS n'est nullement tenu de garantir que les dites mises à jour soient portées à votre attention. **PRÉVISIONS ET ESTIMATIONS:** Les performances passées ne doivent pas constituer une indication ni constituer une garantie de résultats futurs et aucune garantie, explicite ou implicite, n'est donnée quant aux performances futures. Dans la mesure où ce rapport contient des déclarations relatives à la performance future, celles-ci ont un caractère prévisionnel et sont soumises à un certain nombre de risques et d'incertitudes. Sauf mention contraire, les chiffres n'ont pas été vérifiés.

Toutes les évaluations mentionnées dans le présent rapport sont soumises aux politiques et procédures d'évaluation du CS. **CONFLITS:** Le CS se réserve le droit de corriger les éventuelles erreurs apparaissant dans le présent rapport. Le CS, ses sociétés affiliées et/ou leurs collaborateurs peuvent détenir des positions ou des participations ou tout autre intérêt matériel, ou encore effectuer des transactions sur les titres mentionnés, des options s'y rapportant, ou des investissements connexes; ils peuvent également accroître ou liquider ponctuellement de tels investissements. Le CS peut fournir, ou avoir fourni au cours des douze derniers mois, à toute société ou tout émetteur mentionné des conseils ou services de placement conséquents en rapport avec l'investissement énuméré dans ce document ou un investissement lié. Certains des investissements mentionnés dans le présent rapport seront proposés par une entité individuelle ou une société affiliée du CS; le CS peut également être le seul teneur de marché pour de tels investissements. Le CS est impliqué dans plusieurs opérations commerciales en relation avec les entreprises mentionnées dans ce rapport. Ces opérations incluent notamment le négoce spécialisé, l'arbitrage des risques, les activités de tenue de marché et autres activités de négoce pour compte propre. **IMPÔTS:** Aucune des informations contenues dans le présent rapport ne constitue un conseil de nature juridique ou en matière de placements, de comptabilité ou d'impôts. Le CS n'offre pas de conseils sur les conséquences d'ordre fiscal liées aux investissements et vous recommande de consulter un conseiller fiscal indépendant. Les niveaux et bases d'imposition dépendent des circonstances individuelles et sont susceptibles de changer. **SOURCES:** Les informations et les opinions contenues dans le présent rapport ont été obtenues ou tirées de sources jugées fiables par le CS. Le CS ne saurait être tenu pour responsable des pertes qui pourraient résulter de l'utilisation de ce rapport. **SITES WEB:** Ce rapport peut fournir des adresses de sites web ou contenir des liens qui conduisent à ces sites. Sauf dans la mesure où le rapport fait état du contenu web du CS, le CS n'a pas procédé au contrôle des sites web liés et décline toute responsabilité quant au contenu desdits sites. Ces adresses ou hyperliens (y compris les adresses ou hyperliens vers le contenu web du site du CS) ne sont fournis que pour votre

confort et votre information et le contenu des sites liés ne fait partie d'aucune manière du présent rapport. L'accès à un tel site web ou le suivi d'un tel lien par le biais de ce rapport ou via le site web du CS se fait à vos propres risques. **CONFIDENTIALITÉ DES DONNÉES:** vos données personnelles seront traitées conformément à la déclaration de confidentialité du Credit Suisse, accessible depuis votre domicile sur le site officiel du Credit Suisse <https://www.credit-suisse.com>. Afin de vous fournir du matériel marketing concernant nos produits et services, le Credit Suisse Group AG et ses filiales peuvent être amenés à traiter vos données personnelles de base (à savoir vos coordonnées telles que nom et adresse e-mail) à moins que vous nous informiez que vous ne souhaitez plus les recevoir. Vous pouvez à tout moment choisir de ne plus recevoir ces documents en informant votre conseiller.

Clause de non-responsabilité générale / Information relative à la distribution Entités distributrices

A l'exception d'une éventuelle mention contraire, ce rapport est distribué par Credit Suisse AG, une banque suisse agréée et réglementée par l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers. **Allemagne:** Le présent document est distribué par Credit Suisse (Deutschland) Aktiengesellschaft, établissement réglementé par la Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht («BaFin»). **Arabie saoudite:** Ces informations sont distribuées par Credit Suisse Saudi Arabia (no CR 1010228645), un établissement dûment agréé et réglementé par la Saudi Arabian Capital Market Authority en vertu de la licence no 08104-37 en date du 23.02.1429H, soit le 21.03.2008 du calendrier grégorien. Les bureaux principaux de Credit Suisse Saudi Arabia sont sis King Fahad Road, Hay Al Mhamadiya, 12361-6556 Riyadh, Arabie saoudite. Site web: <https://www.credit-suisse.com/sa>. **Afrique du Sud:** Cette information a été distribuée par Credit Suisse AG, qui est enregistré comme prestataire de services financiers auprès de la Financial Sector Conduct Authority d'Afrique du Sud sous le numéro FSP 9788, et/ou par Credit Suisse (UK) Limited, qui est enregistré comme prestataire de services financiers auprès de la Financial Sector Conduct Authority en Afrique du Sud sous le numéro FSP 48779. **Autriche:** Le présent rapport est distribué par CREDIT SUISSE (LUXEMBOURG) S.A. Zweigniederlassung Österreich (la «succursale autrichienne»), succursale de CREDIT SUISSE (LUXEMBOURG) S.A., société dûment autorisée en tant qu'établissement de crédit au Grand-Duché de Luxembourg dont le siège social est situé au 5, rue Jean Monnet, L-2180 Luxembourg. La succursale autrichienne est soumise au contrôle prudentiel de l'autorité de surveillance du Luxembourg, la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF), située au 283, route d'Arlon, L-2991 Luxembourg, Grand-Duché de Luxembourg, et de l'autorité autrichienne des marchés financiers, l'Österreichische Finanzmarktaufsicht (FMA), Otto-Wagner Platz 5, A-1090 Vienne, Autriche. **Bahreïn:** Ce rapport est distribué par Credit Suisse AG, Bahrain Branch, qui est autorisée et réglementée par la Central Bank of Bahrain (CBB) comme un Investment Business Firm Category 2. Les produits ou services financiers correspondants sont réservés aux clients professionnels et aux investisseurs autorisés, tels que définis par la CBB. Ils ne sont pas destinés à une quelconque autre personne. La Central Bank of Bahrain n'a ni examiné, ni approuvé le présent document ni la commercialisation de tout véhicule de placement auquel il est fait mention aux présentes dans le Royaume de Bahreïn et n'est pas responsable de la performance d'un tel véhicule. Credit Suisse AG, Bahrain Branch, une succursale de Credit Suisse AG, Zurich/Suisse, est sise Level 21-22, East Tower, Bahrain World Trade Centre, Manama, Royaume de Bahreïn. **DIFC:** Cette information est distribuée par Credit Suisse AG (DIFC Branch), dûment agréée et réglementée par la Dubai Financial Services Authority («DFSA»). Les produits ou services financiers liés ne sont proposés qu'à des clients professionnels ou à des contreparties du marché, tels que définis par la DFSA, et ne sont pas destinés à d'autres personnes. Credit Suisse AG (DIFC Branch) est sise Level 9 East, The Gate Building, DIFC, Dubai, Émirats arabes unis. **Espagne:** Ce rapport est distribué en Espagne par Credit Suisse AG, Sucursal en España, entité juridique enregistrée auprès de la Comisión Nacional del Mercado de Valores. **France:** Le présent rapport est distribué par Credit Suisse (Luxembourg) S.A. Succursale en France (la «succursale française»), succursale de Credit Suisse (Luxembourg) S.A., société dûment autorisée en tant qu'établissement de crédit au Grand-Duché de Luxembourg dont le siège social est situé au 5, rue Jean Monnet, L-2180 Luxembourg. La succursale française est soumise au contrôle prudentiel de l'autorité de surveillance du Luxembourg, la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF), de l'autorité de surveillance française, l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR), et de l'Autorité des marchés financiers (AMF) française. **Guernesey:** Le présent rapport est distribué par Credit Suisse AG Guernsey Branch, une succursale de Credit Suisse AG (établie dans le canton de Zurich), ayant son siège à Helvetia Court, Les Echelons, South Esplanade, St Peter Port, Guernesey.

Credit Suisse AG Guernsey Branch est détenu à 100% par Credit Suisse AG et est réglementé par la Guernsey Financial Services Commission. Inde: Le présent rapport est distribué par Credit Suisse Securities (India) Private Limited (CIN n° U67120MH1996PTC104392), établissement réglementé par le Securities and Exchange Board of India en qualité d'analyste Research (n° d'enregistrement INH 000001030), de gérant de portefeuille (n° d'enregistrement INP000002478) et de courtier en valeurs mobilières (n° d'enregistrement INZ000248233), et ayant son siège social 9th Floor, Ceejay House, Dr. Annie .Besant. Road, Worli, Mumbai – 400 018, Inde, T- +91-22 6777 3777. Italie: Ce rapport est distribué en Italie par Credit Suisse (Italy) S.p.A., banque de droit italien inscrite au registre des banques et soumise à la supervision et au contrôle de la Banca d'Italia et de la CONSOB. Liban: Le présent rapport est distribué par Credit Suisse (Lebanon) Finance SAL («CSLF»), un établissement financier enregistré au Liban, réglementé par la Banque centrale du Liban («BCL») et titulaire d'une licence bancaire n° 42. Credit Suisse (Lebanon) Finance SAL est soumis à la législation et à la réglementation de la BCL ainsi qu'à la législation et aux décisions de la Capital Markets Authority du Liban («CMA»). CSLF est une filiale de Credit Suisse AG et fait partie du Credit Suisse Group (CS). La CMA décline toute responsabilité quant au contenu, à l'exactitude et à l'exhaustivité des informations présentées dans ce rapport. La responsabilité du contenu du présent rapport est assumée par l'émetteur, ses administrateurs et d'autres personnes tels des experts, dont les opinions sont incluses dans le rapport avec leur consentement. La CMA n'a pas non plus évalué l'adéquation de l'investissement pour tout investisseur particulier ou tout type d'investisseur. Les investissements sur les marchés financiers peuvent présenter un degré élevé de complexité et de risques et ne pas convenir à tous les investisseurs. CSLF procédera à l'évaluation de l'adéquation de cet investissement sur la base des informations que l'investisseur lui aurait fournies et conformément aux instructions et procédures internes du Credit Suisse. Il est entendu que l'anglais sera utilisé dans tous les documents et communications fournis par le CS et/ou CSLF. En acceptant d'investir dans le produit, l'investisseur confirme ne pas s'opposer à l'utilisation de la langue anglaise. Luxembourg: Le présent rapport est distribué par Credit Suisse (Luxembourg) S.A., société dûment autorisée en tant qu'établissement de crédit au Grand-Duché de Luxembourg dont le siège social est situé au 5, rue Jean Monnet, L-2180 Luxembourg. Credit Suisse (Luxembourg) S.A. est soumise au contrôle prudentiel de l'autorité de surveillance du Luxembourg, la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF). Mexique: Banco Credit Suisse (México), S.A., Institución de Banca Múltiple, Grupo Financiero Credit Suisse (México) et C. Suisse Asesoría México, S.A. de C.V. («Credit Suisse Mexico»). Ce document a été préparé aux fins d'information uniquement et ne constitue pas une recommandation, un conseil ou une invitation à réaliser une quelconque opération, et ne remplace pas la communication directe avec votre Relationship Manager chez Credit Suisse Mexico avant d'effectuer un placement. Les personnes qui ont rédigé ce document ne perçoivent aucun paiement ni rémunération d'une entité du groupe Credit Suisse autre que celle qui les emploie. Les prospectus, les documents d'offre, les termes et conditions, les règles de placement, les rapports annuels et les informations financières contiennent des informations utiles aux investisseurs. Ces documents sont disponibles gratuitement directement auprès de l'émetteur des titres et des sociétés de gestion, ou sur le site Internet de la bourse de valeurs mobilière, ainsi qu'auprès de votre Relationship Manager chez Credit Suisse Mexico. Les informations contenues dans le présent document ne remplacent pas les Relevés de compte, l'INFORME DE OPERACIONES et/ou les confirmations que vous adresse Credit Suisse Mexico en vertu des Règles générales applicables aux établissements financiers et aux autres fournisseurs de services d'investissement. C. Suisse Asesoría México, S.A. de C.V. est un conseiller en placement dûment constitué selon la Securities Market Law («LMV») et est immatriculé auprès de la National Banking and Securities Commission («CNBV») sous le numéro 30070. Par conséquent, C. Suisse Asesoría México, S.A. de C.V. n'est pas une banque, n'est pas autorisé à recevoir des dépôts ou à assurer la conservation de titres et ne fait pas partie de Grupo Financiero Credit Suisse (México), S.A. de C.V. Selon les dispositions de la LMV, C. Suisse Asesoría México, S.A. de C.V. n'est pas un conseiller financier indépendant en vertu de sa relation avec Credit Suisse AG, un établissement financier étranger, et de sa relation indirecte avec Grupo Financiero Credit Suisse (México), S.A. de C.V. Les personnes qui ont rédigé ce document ne perçoivent aucun paiement ni rémunération d'une entité du groupe Credit Suisse autre que celle qui les emploie. Pays-Bas: Le présent rapport est distribué par Credit Suisse (Luxembourg) S.A., Netherlands Branch (la «succursale néerlandaise»), succursale de Credit Suisse (Luxembourg) S.A., société dûment autorisée en tant qu'établissement de crédit au Grand-Duché de Luxembourg dont le siège social est situé au 5, rue Jean Monnet, L-2180 Luxembourg. La succursale néerlandaise est soumise au contrôle prudentiel de l'autorité de surveillance du Luxembourg, la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF), de l'autorité de surveillance néerlandaise, De Nederlandsche Bank (DNB), et de l'autorité néerlandaise des marchés financiers, Autoriteit Financiële Markten (AFM). Portugal: Le présent

rapport est distribué par Credit Suisse (Luxembourg) S.A. Sucursal em Portugal (la «succursale portugaise»), succursale de Credit Suisse (Luxembourg) S.A., société dûment autorisée en tant qu'établissement de crédit au Grand-Duché de Luxembourg dont le siège social est situé au 5, rue Jean Monnet, L-2180 Luxembourg. La succursale portugaise est soumise au contrôle prudentiel de l'autorité de surveillance du Luxembourg, la Commission de Surveillance du Secteur Financier (CSSF), et de l'autorité de surveillance portugaise, la Comissão do Mercado dos Valores Mobiliários (CMVM). Qatar: Cette information a été distribuée par Credit Suisse (Qatar) L.L.C, qui est dûment autorisée et réglementée par la Qatar Financial Centre Regulatory Authority (QFCRA) sous le n° de licence QFC 00005. Tous les produits et les services financiers liés ne sont disponibles qu'aux clients commerciaux ou aux contreparties du marché (tels que définis par les règles et réglementations de la QFCRA), y compris les individus qui ont opté pour être classés en tant que client commercial avec des actifs nets de plus de 4 millions de QR et qui disposent de connaissances, d'une expérience et d'une compréhension leur permettant de participer à de tels produits et/ou services. Ces informations ne doivent donc pas être communiquées à ni utilisées par des personnes ne répondant pas à ces critères. Comme ce produit/service n'est pas enregistré auprès du QFC ni réglementé par la QFCRA, cette dernière n'est pas tenue de passer en revue ni de vérifier le prospectus ou tout autre document relatif à ce produit/service. En conséquence, la QFCRA n'a pas passé en revue ni approuvé la présente documentation de marketing ni tout autre document associé, n'a pris aucune mesure en vue de vérifier les renseignements figurant dans ce document et n'assume aucune responsabilité à cet égard. Pour les personnes ayant investi dans ce produit/service, il se peut que l'accès aux informations à son sujet ne soit pas équivalent à ce qu'il serait pour un produit/service inscrit auprès du QFC. Le produit/service décrit dans cette documentation de marketing risque d'être illiquide et/ou soumis à des restrictions quant à sa revente. Tout recours à l'encontre de ce produit/service et des entités impliquées pourrait être limité ou difficile et risque de devoir être poursuivi dans une juridiction externe au QFC. Les personnes intéressées à acheter le produit/service proposé doivent effectuer leur propre due diligence à son sujet. Si vous ne comprenez pas le contenu de cette brochure, veuillez consulter un conseiller financier agréé. Royaume-Uni: Ce document est distribué par Credit Suisse (UK) Limited. Credit Suisse (UK) Limited est un établissement autorisé par la Prudential Regulation Authority et réglementé par la Financial Conduct Authority et la Prudential Regulation Authority. Lorsque ce document est distribué au Royaume-Uni par une entité offshore non exemptée en vertu du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005, les dispositions suivantes s'appliquent: dans la mesure où il est communiqué au Royaume-Uni («UK») ou susceptible d'avoir un effet au Royaume-Uni, le présent document constitue une promotion financière approuvée par Credit Suisse (UK) Limited, qui est autorisée par la Prudential Regulation Authority et réglementée par la Financial Conduct Authority et la Prudential Regulation Authority pour la conduite d'activités de placement au Royaume-Uni. Le siège social de Credit Suisse (UK) Limited est sis Five Cabot Square, Londres, E14 4QR. Veuillez noter que les règles relatives à la protection des clients de détail aux termes du Financial Services and Market Act 2000 du Royaume-Uni ne vous seront pas applicables et que vous ne disposerez pas non plus des éventuelles indemnisations prévues pour les «demandeurs éligibles» («eligible claimants») aux termes du Financial Services Compensation Scheme du Royaume-Uni. L'imposition applicable dépend de la situation individuelle de chaque client et peut subir des changements à l'avenir. Turquie: Les informations, commentaires et recommandations de placement formulés dans le présent document n'entrent pas dans la catégorie des conseils en placement. Les services de conseil en placement sont des services fournis par des établissements agréés à des personnes; ils sont personnalisés compte tenu des préférences de ces personnes en matière de risque et de rendement. Les commentaires et les conseils indiqués dans le présent document sont, au contraire, de nature générale. Les recommandations formulées peuvent donc ne pas convenir à votre situation financière ou à vos préférences particulières en matière de risque et de rendement. Par conséquent, prendre une décision de placement en vous fiant uniquement aux informations qui figurent dans le présent document pourrait donner des résultats qui ne correspondent pas à vos attentes. Le présent rapport est distribué par Credit Suisse Istanbul Menkul Degerler Anonim Sirketi, établissement réglementé par le Capital Markets Board of Turkey, dont le siège social est sis Levazim Mahallesi, Koru Sokak n° 2 Zorlu Center Terasevler No. 61 34340 Besiktas / Istanbul-Turquie.

ÉTATS-UNIS: LE PRÉSENT DOCUMENT, EN SA FORME ORIGINALE OU COPIÉE, NE SAURAIT ÊTRE ENVOYÉ, INTRODUIT OU DISTRIBUÉ AUX ÉTATS-UNIS OU À DES PERSONNES IMPOSABLES AUX ÉTATS-UNIS (AU SENS DE LA REGULATION S DU US SECURITIES ACT DE 1933, DANS SA VERSION AMENDÉE).

Toute reproduction intégrale ou partielle du présent document est soumise à l'autorisation écrite du Credit Suisse. Copyright © 2019 Credit Suisse Group AG et/ou sociétés affiliées. Tous droits réservés.

19C013A_IS

Autres publications du Credit Suisse

Prévoyance vieillesse individuelle – Mind the gap: temps partiel, congé, lacune de prévoyance

L'étude se penche sur le comportement en matière de prévoyance de la population suisse, l'accent étant placé sur la prévoyance individuelle liée (pilier 3a) des femmes et des familles.

11 avril 2019

Moniteur immobilier 2e trimestre 2019

Le Moniteur immobilier établit trois fois par an un état des lieux des évolutions du marché immobilier et s'inscrit ainsi en complément des analyses fondamentales annuelles et des thèmes spéciaux de l'Étude immobilière du Credit Suisse.

6 juin 2019

Moniteur Suisse 2e trimestre 2019

Le moniteur Suisse analyse l'évolution de l'économie helvétique et établit des projections en la matière.

18 juin 2019

Perspectives export des PME 3e trimestre 2019

Le Baromètre des exportations du Credit Suisse se fonde sur des indicateurs économiques avancés pour évaluer la demande étrangère en produits suisses, tandis que le sondage trimestriel réalisé par Switzerland Global Enterprise (S-GE) donne un aperçu du sentiment actuel régnant chez les PME exportatrices helvétiques.

11 juillet 2019



CREDIT SUISSE SA
Investment Solutions & Products
Case postale 300
CH-8070 Zurich
credit-suisse.com



Une passion dans l'air du temps et la tradition familiale au service de la réussite d'une entreprise.

Tobias et Christoph Meyer, Seven-Air Gebr. Meyer AG,
produisent des installations de ventilation à la pointe du progrès.

La réussite commerciale dépend toujours d'entrepreneurs
particuliers. Ainsi que d'un partenaire financier solide.
credit-suisse.com/entrepreneur