

Exportation

CCI 54

La Suisse à l'honneur

La Chambre de Commerce et d'Industrie de Meurthe-et-Moselle a accueilli pendant une journée leur alter-ego suisse. Pendant une journée, les entrepreneurs lorrains sont allés à la rencontre de Fabrice Bernard pour détecter de nouvelles opportunités de développement avec ce petit pays au potentiel intéressant. Rencontre et explications.

Avec ses sept millions d'habitants sur près de 41 300 km² de superficie, la Suisse se place comme un petit territoire aux grandes disparités linguistiques et économiques. C'est justement pour faire découvrir les spécificités de la Suisse que Fabrice Bernard, délégué Suisse alémanique pour la Chambre France-Suisse pour le commerce et l'industrie est allé à la rencontre des chefs d'entreprises lorrains. A travers des entretiens individuels de trois quart d'heures avec les entrepreneurs de la région, il a répondu aux multiples questions des professionnels et tenté de présenter la Suisse sous un autre visage. «Pour des questions de langue, les Français connaissent davantage la Suisse romande alors qu'elle ne représente qu'un tiers du territoire. La Suisse alémanique ne doit pas être sous-estimée par les professionnels lorrains car c'est un territoire riche où le pouvoir d'achat est très élevé. Certes la barrière de la langue (l'allemand) en décourage certains» explique-t-il. Développant une superficie restreinte et ne disposant pas de ressource minière, la

Suisse fonde sa prospérité sur le commerce extérieur. Présentant une faible envergure de marché intérieur (7 millions d'habitants), elle a besoin de s'internationaliser. «En fait, la Suisse importe les matières premières et les biens intermédiaires et exporte des produits manufacturés de haute qualité. Le ratio en 2003 était d'une tonne exportée pour 2,25 tonnes importées. La recette du succès de l'économie suisse réside dans la production à haute valeur ajoutée et sa main d'œuvre hautement qualifiée».

526 entreprises françaises en Suisse

Pour pénétrer le marché suisse quelques règles sont à respecter. «Le problème en Suisse est que l'ensemble des marchés sont arrivés à saturation. Tous les acteurs sont en place et pour arriver à se créer de nouvelles opportunités cela devient compliqué. La solution est le développement de produits innovants». Fabrice Bernard soulignera la présence de 526 entreprises françaises installées en suisse et les 2/3 en suisse romande «alors que les potentiels sont énormes en suisse alémanique!». Pour intégrer ces nouveaux marchés considérés comme des références pour d'autres développements à l'export, les entreprises lorraines disposent de plusieurs solutions : s'implanter, passer par un distributeur ou prendre un agent. «La stratégie la plus efficace est de pénétrer le marché via un distributeur et ensuite s'implanter. Cela permet



Fabrice Bernard est allé à la rencontre des entrepreneurs lorrains pour leur présenter les opportunités suisses

de se faire connaître d'approcher sereinement les nouveaux interlocuteurs suisses et une fois que la confiance s'est installée, les portes s'ouvrent». La Suisse présente plusieurs secteurs de pointe telles que la microtechnique, la biotechnologie, la banque et l'assurance ou encore l'industrie pharmaceutique. «Aujourd'hui la France se positionne comme le troisième fournisseur de la Suisse. Sa proximité géographique est un véritable atout notamment dans le cadre des sous-traitances». De nombreuses opportunités existent encore, les entrepreneurs lorrains l'ont clairement constaté !

hélène.ettinger