



La Suisse n'est pas un

« **J**e comprends que les investisseurs viennent volontiers en Suisse. Travailler en Suisse est un gage de prévisibilité, de sécurité, et en quelque sorte de repos de l'esprit. Un système politique fiable, une décentralisation bien organisée, un gouvernement de consensus où tout l'échiquier politique est représenté ».

Michel Faillettaz Consul de Suisse en France est fier d'appartenir à un pays qui attire autant. Son territoire en France couvre les régions de Rhône-Alpes, Franche-Comté, Limousin, Auvergne. Il y a en France deux autres consulats de Suisse, un à Strasbourg pour le nord de la France et un à Marseille pour le sud.

« Ce qui fait la force de la Suisse, ce sont les Pme » affirme **Michel Faillettaz**, « des entreprises qui font l'essentiel de leur commerce avec l'Europe. Notre premier client est l'Allemagne, notre deuxième fournisseur et client est l'Italie et la France vient en troisième » fait remarquer le Consul « mais nous sommes votre 7^e client. La Suisse vous achète autant que la Chine. 14% des exportations de Rhône-Alpes vont vers la Suisse. Il y a du potentiel, mais comme vous le pensez, le marché est déjà bien pris. Et il faut venir avec un produit de niche, innovant et de bonne technologie ».



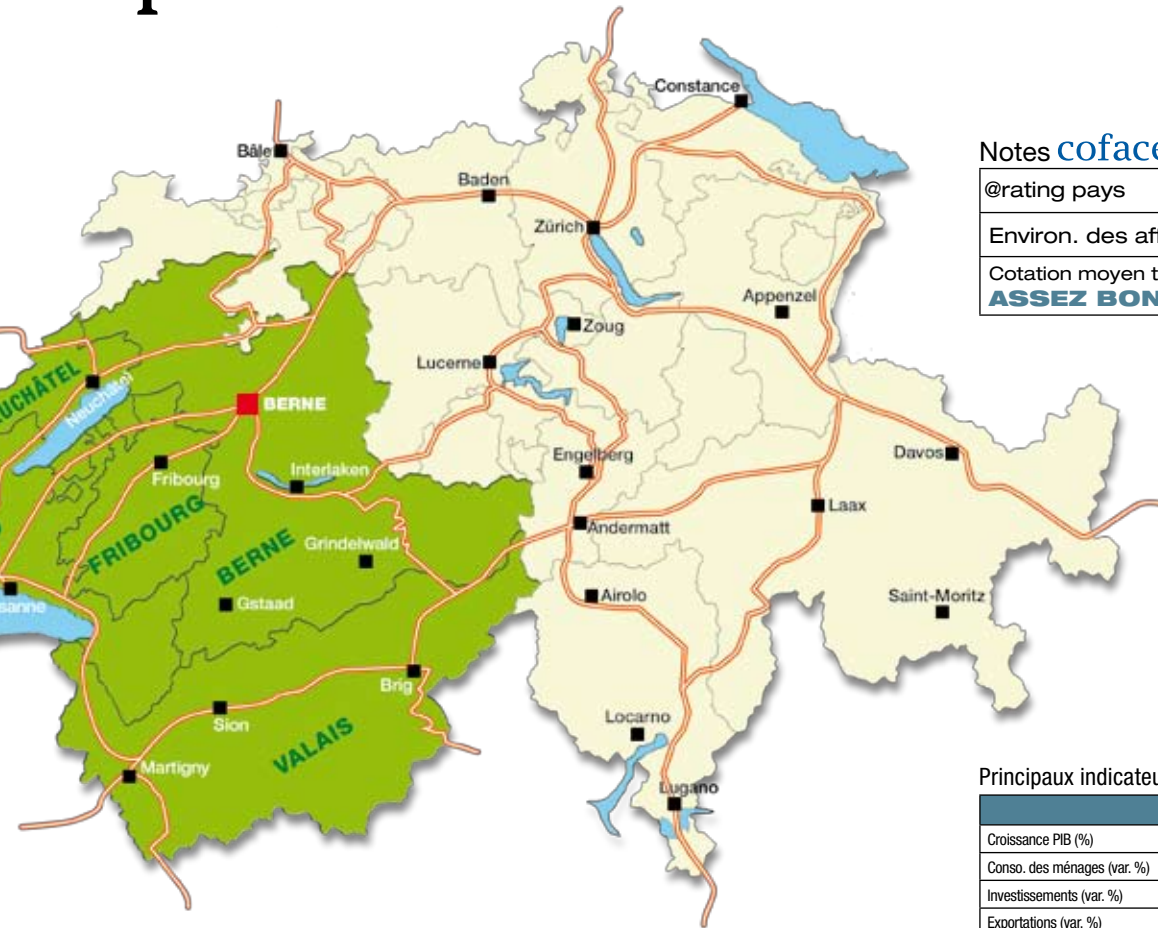
Démocratie directe et plein emploi

« Ce qui est fort chez nous, c'est la notion de démocratie. Mais c'est aussi le même processus de démocratie directe qui freine toutes les décisions puisqu'il faut attendre les consultations qui ont lieu 4 fois par an pour toutes les décisions, même s'il s'agit par exemple de tester l'opinion sur un sujet comme « faut-il augmenter la TVA pour financer l'assurance chômage ? ». Nous avons la tranquillité de citoyens qui vivent un boom économique avec seulement 3,8% de chômage. Pourquoi faire grève, alors que les salaires sont confortables et ré-ajustés en fonction des critères de l'inflation ? » La particularité de la Confédération est vraiment de fonctionner dans l'esprit de l'autonomie des cantons. La fiscalité, par exemple, est à la fois fédérale, cantonale et municipale. L'appartenance à un canton est très importante. Les gens s'identifient à leur ville.

Quant au Président de la Confédération, il est l'un des sept ministres en place et change tous les ans. Il est élu par l'Assemblée fédérale qui représente les citoyens et le Conseil des Etats qui représentent les cantons. « Notre principal client est l'Union Européenne, mais pensez que nous sommes une population de 7,5 millions d'habitants » insiste **Michel Faillettaz**, « alors vous comprenez pourquoi nous sommes complètement tournés vers l'export ».

Nicole Hoffmeister

qui s'aborde à la hussarde



Notes coface[®]

@rating pays	A1
Environ. des affaires	A1
Cotation moyen terme	ASSEZ BON RISQUE

Principaux indicateurs économique

	2008	2009	2010e	2011p
Croissance PIB (%)	1,9	-1,9	2,9	1,8
Conso. des ménages (var. %)	1,3	1,0	1,5	1,2
Investissements (var. %)	0,5	-4,9	3,7	3,1
Exportations (var. %)	0,5	-4,9	3,7	3,1
Solde public / PIB (%)	2,3	1,2	-0,7	-0,4

Le secteur privé a pris le relais de la dépense publique dès 2010

L'impact de la crise sur l'économie suisse a été moins violent que dans le reste de l'Europe et l'activité a rebondi en 2010. L'investissement des entreprises s'est également bien redressé. Dans ce contexte favorable, les autorités ont commencé à réduire sensiblement les dépenses publiques.

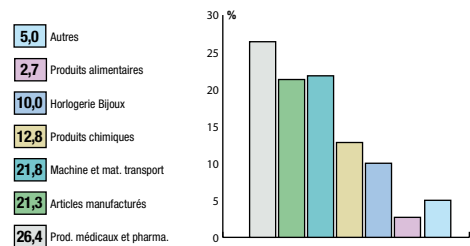
La croissance perdra plus d'un point de pourcentage cette année, principalement sous l'effet d'une contribution moins marquée de la balance courante et des dépenses publiques. Le ralentissement de l'investissement devrait rester limité dans les entreprises. D'autant que l'accès au crédit bancaire continuera de s'assouplir. Les exportations seront légèrement freinées par l'activité moins dynamique des principaux par-

tenaires (Allemagne, Autriche, Italie, France, Royaume-Uni et Etats-Unis) et, dans une moindre mesure par le taux de change défavorable du franc suisse vis-à-vis des monnaies de ces clients.

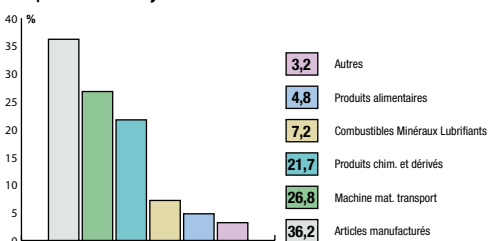
Dans l'industrie, les commandes restaient bien orientées fin 2010, un peu moins dans les services. Le secteur de l'horlogerie est particulièrement performant, porté par le dynamisme de la demande en provenance de la Chine qui est devenue son premier client. Parmi les secteurs renforcés se trouvent également la chimie-pharmacie, la métallurgie, le matériel électrique et les télécommunications, qui, néanmoins, n'ont pas réussi à faire progresser leurs prix de vente. La construction devra être particulièrement surveillée. Le secteur des services financiers, quant à lui, s'est beaucoup amélioré.

Source : Coface

Exportations 54,9% du PIB



Importations 45,9% du PIB





Le GGBA a le vent en poupe

GGBA (traduisez Greater Geneva Berne Area), l'Agence de développement économique, structure commune aux 6 cantons de Suisse occidentale pour la prospection et l'acquisition d'entreprises à l'étranger qui compte actuellement 17 représentants à l'étranger, est très courtisée.

Une économie tournée vers le 21^e siècle



GGBA-SWITZERLAND

« La Suisse est peut-être le seul pays au monde qui a confiance en lui » s'amuse Thierry Baglan, représentant en France du GGBA, l'association de promotion économique des cantons de Suisse occidentale : Genève, Berne, Fribourg, Vaud, Neuchâtel, Valais « *Oui, les*

Suisseuses pensent que l'herbe est verte chez eux ! Ce pays multiculturel peut s'appuyer sur l'énergie de ses 6 cantons et travailler dans une perspective à long terme. Je comprends qu'il soit attirant pour les Français, nombreux à vouloir y créer une entreprise ».

« derrière Heidi, il y a Hi-tech ! »

Le GGBA a la grande ambition de vouloir exister au niveau européen, ce qui est cohérent avec les deux grands pôles que sont Genève et Berne situés à 1 heure ou 2 heures maximum des capitales des 6 cantons. Cohérence géographique donc, linguistique (avec la spécificité de 2 cantons bilingues) et culturelle d'une économie tournée vers le 21^e

siècle. « *C'est là que se trouve le plus grand potentiel économique du futur, tous les secteurs à forte valeur ajoutée, l'endroit où l'on dépose le plus de brevets au monde par tête d'habitant et où 2,9 % est investi dans la R&D. Ce qui est frappant, c'est la forte densité de hautes écoles qui appliquent la pédagogie du succès et la sélection* », reprend Thierry Baglan, qui a l'habitude de dire que, « *d'après Heidi, il y a Hi-tech !* ». Il y a une forte sélection mais elle n'est pas pénalisante. Après la maturité, les gens ne sont pas forcément poussés vers les grandes écoles.

La formation professionnelle est très développée justement dans la proximité des activités industrielles et des campus

où naissent les clusters. Et les entreprises ont bien compris cet intérêt de proximité pour faire jouer l'interactivité entre la recherche fondamentale, l'innovation et l'application industrielle. Quelque 130 implantations ont été réalisées depuis 10 ans que Thierry Baglan s'investit dans la promotion économique de ce pays dont il connaît bien les forces, un pays tourné vers le succès, où l'entrepreneur est respecté, où tout le monde est sûr que le travail a un sens, où les équilibres sociaux sont maintenus, où l'individu a le droit d'avoir confiance en lui et où les gens gagnent bien leur vie... Oui, décidément, l'herbe est vraiment verte dans ces cantons !...

Nicole Hoffmeister

Parker : une croissance mondiale basée sur la valeur

« Notre groupe, né aux USA à Cleveland en 1918 se focalise sur le contrôle du mouvement pour l'énergie hydraulique et pneumatique. Nous vivons dans l'innovation permanente ».

Brève présentation d'un fleuron de l'industrie, présent dans 86 pays dans le monde, le Groupe Parker Hannifin, par son président Europe, Charly Saulnier (en photo) qui est particulièrement satisfait d'avoir installé ses Head Quarters en Suisse, avec l'appui du GGBA. Genève est en effet réputée pour être le cadre idéal d'implantation des HQ qui coordonnent des zones d'implantation dans le monde. « *Nous avons pensé*



CREDIT: D.R.

à différentes implantations » reconnaît le président « mais en Suisse, nous bénéficions vraiment d'un environnement international. Nous avons ici 15 nationalités différentes. C'est pourquoi nous sommes heureux

d'être proches de Genève, une ville agréable qui offre des conditions de travail et de vie intéressantes pour les familles et dont l'aéroport international permet à nos collaborateurs de se déplacer sans difficulté d'un

pays à l'autre. De plus, nous apprécions dans nos contacts une atmosphère de loyauté, d'intégrité et je ne surprendrai personne si je mets l'accent sur le fait qu'ici, on travaille dur, on n'est pas limité par les 35h ou les 36h et demi». Charly Saulnier parle franchement : « Nous sommes N° 1 dans le monde, mais ce n'est pas gagné, nous devons défendre notre place pied à pied. Nous avons souffert de la récession comme tout le monde, mais nous gardons l'œil fixé sur notre cap : la croissance ».

Le première pierre du HQ de Parker a été posée en 2008. « *Nous ne sommes entrés dans le nouveau bâtiment qu'en mars 2010. Entre temps, il a fallu travailler dans des bureaux*

Nos cantons présentent une palette complémentaire qui séduit les entreprises

C'est début 2010 que Philippe Monnier a pris la tête du GGBA.

« Il n'est pas difficile de vanter les avantages de nos cantons » dit-il « en commençant par la stabilité politique et sociale, la paix dans le travail dans un pays où on ne connaît pas la grève et où le gouvernement est pro-business et vraiment libéral ». L'Etat est petit et grâce à ses réserves peut se permettre de garantir que dans le long terme les impôts ne seront pas extravagants et la fiscalité raisonnable.

Pour les entreprises françaises qui veulent s'implanter, il y a sur place, beaucoup de partenaires avec qui collaborer pour réduire les coûts, à commencer par les écoles polytechniques auprès

desquelles prospèrent une dizaine de clusters, regroupant le maximum d'acteurs d'une même branche, des parcs scientifiques et technologiques, des consultants spécialisés, des avocats. Les pôles et clusters se constituent ainsi de façon naturelle, dans les sciences de la vie, les micro et nano technologies, la banque, la finance, le sport, les secteurs du médical et du paramédical et aussi bien sûr dans l'horlogerie de précision. En dehors de la culture du travail et du fait que les gens n'ont pas perdu l'envie de se réaliser, ce que Philippe Monnier veut mettre en avant, ce sont les accords bilatéraux qui ont fait beaucoup pour la libre circulation des personnes

et des marchandises. « Ne pas se leurrer » précise Ph. Monnier, « il y a une forte réglementation, avec les mêmes critères qu'en Europe ».

Le GGBA accompagne les investisseurs étrangers, essentiellement allemands, américains, français, qui veulent souvent voir plusieurs cantons. Evidemment ceux-ci se mettent en quatre pour gagner l'accueil de l'entreprise en offrant les meilleures conditions. Il n'y a plus qu'à tester.

Nicole Hoffmeister



provisoires. Il y a 2 ans, j'étais le premier employé » s'amuse Charly Saulnier.

10 Milliards de chiffre d'affaires

Pour participer à l'avancement d'une telle machine de 57 000 personnes dans le monde, qui dispose d'un réseau de 16 000 distributeurs spécialisés et affiche un chiffre d'affaires de plus de 10 Mds de dollars, il faut être un homme de défi. Et pour relever les défis, ne faut-il pas avoir en main tous les indicateurs. « Notre service informatique ne tombe jamais en panne. Nous avons toutes les informations en temps réel. 5 jours après la fin du mois, je peux consulter tous les résultats de tous les pays » déclare avec simplicité le président. Pas de temps à



perdre, donc, de l'efficacité mais aussi de fortes convictions et des messages à l'adresse de ceux qui veulent se développer, de la part de ce dirigeant qui mise sur

la qualité et la fidélisation. « Mes convictions personnelles pour favoriser une réussite d'entreprise sont : se focaliser sur un métier, être en recherche permanente

d'innovation, mettre l'accent sur la qualité et le service au client ». Merci, Monsieur Saulnier, pour la ligne de conduite tracée...

Nicole Hoffmeister



« Un mélange d'art de vivre à la japonaise et de pragmatisme américain »

A peine plus petite que la région Rhône-Alpes, la Suisse propose un environnement de travail idéal pour développer son business avec un argument commercial de taille : la proximité des clients, de surcroît prestigieux. A mi-chemin entre la France et la Suisse alémanique, Lausanne apparaît précisément comme une place privilégiée pour démarrer une activité. C'est un village d'affaires.

« **N**ous avons profité de l'Accord de Bonn favorisant les échanges transfrontaliers entre la Suisse, la France et l'Allemagne pour nous lancer sur le marché suisse en 2006 avec l'objectif de gonfler notre chiffre d'affaires par une expansion géographique. Jusqu'en 2010 notamment de grandes entreprises comme Merck s'y sont implantées en masse, notamment dans les cantons francophones d'où notre positionnement à Lausanne relativement central ».



Les collaborateurs d'ALCIMED spécialisés dans la gestion et la coordination des programmes de recherche dans le domaine de la science du vivant

Pour Yann Ferrisse, directeur du bureau suisse d'ALCIMED (15 personnes, siège social à Paris), spécialisée dans la gestion et la coordination des programmes de recherche dans le domaine de la science du vivant, « même une poignée de main suffit à générer des affaires ».

Le choix de la confiance et du respect dans le business, c'est également celui de François Blayo, PDG d'Ipséité (Conseils en organisation de systèmes d'information) qui s'est expatrié avec son épouse, son associée en 2005 : « J'ai effectué une partie de mes études à l'École polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL) et je souhaitais profiter de l'émulation ambiante pour développer mon entreprise en m'implantant à proximité du campus. J'ai ainsi pu collaborer avec les chercheurs dans le domaine de la modélisation du système des êtres vivants pour développer mes propres logiciels. Je travaille exclusivement avec de grands groupes qui veulent améliorer leur process marketing et de communication ».

Nestlé, Parker, British American Tobacco, Deluxe, General Mills... Autant de clients potentiels et prestigieux à portée de main qui font l'attractivité de la Suisse.

La proximité, un argument qui a séduit le groupe RG (100 M€ de CA en 2010, siège social à Lyon et déjà implanté en Belgique, Slovaquie et Allemagne, Espagne et Tunisie) un des leaders de l'équipement de protection individuelle qui a installé ses quartiers près de Lausanne à Yens. « La communauté d'acheteurs dans le secteur de l'industrie notamment est vraiment concentrée ce qui facilite le bouche-à-oreille d'ailleurs très répandu. Les faibles distances entre nos clients facilitent en outre le travail des commerciaux » explique Denis Arnéodo responsable de la filiale suisse pour qui la globalisation de la fourniture

industrielle et la normalisation des règles de sécurité à l'échelon européen a motivé la création d'une entité en terre helvète. Seul bémol, la difficulté pour RG de trouver un entrepôt de grande taille. « Il nous fallait une surface de 1 000 m². C'est un bien rare en Suisse plutôt tournée vers des surfaces de 300 m². Finalement nous avons opté pour un entrepôt de taille intermédiaire. Notre ambition est de devenir un acteur incontournable en Suisse romande, la partie alémanique n'étant pas d'actualité ».

Des salaires plutôt élevés et pas de chômage : le rêve !

Côté recrutement, le plein emploi en Suisse (3,5 % de chômage) peut rendre difficile la recherche d'employés locaux. L'expatriation de collaborateurs français reste une option mais dans les deux cas le niveau de rémunération demeure plus élevé que dans l'Hexagone. « Une donnée qui peut être problématique mais avec laquelle il faut composer si l'on souhaite se développer en Suisse » témoigne D. Arnéodo. A l'unisson ces entrepreneurs confirment les relations privilégiées qu'ils entretiennent avec les clients suisses : cordialité dans les échanges, disponibilité des chefs d'entreprises (grands groupe ou Pme) et respect de l'engagement. « En tant que petit pays, la Suisse s'ouvre naturellement à l'international, en cela elle possède une forte culture entrepreneuriale imprégnée d'art de vivre à la japonaise et d'un pragmatisme américain. Si les règles sont respectées, la confiance s'établit et les affaires fleurissent » assure F. Blayo.

Julien Thibert



L'École polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL) déploie ses 55 hectares sur les bords du Lac Léman.

“Un pays cher mais de haute technicité”

L'environnement économique stable, l'image de marque, les salariés qualifiés, l'accompagnement et le soutien de l'administration, font de la Suisse une bonne base d'implantation. Le groupe de sous-traitance automobile, Adatis, s'est installé à Martigny dans le Valais. En moins de deux ans, la start up est devenue opérationnelle.

La Suisse, terre bénie pour les investisseurs étrangers ? « Au départ, je n'avais pas de stratégie low cost. Je ne connaissais pas la Suisse. Je voulais tirer parti d'une forte image de marque. Notre stratégie reposait sur la proximité géographique et sur un marché de niche. En visitant la région du Valais, j'avais été séduit par l'image de sérieux. Certes, la Suisse est un pays cher, mais la haute technicité des produits y est fortement développée. Je voulais mettre en œuvre sur ce nouveau site de nouveaux procédés de fabrication » témoigne **Alain Palisse** PDG du groupe basé dans l'Ain.

Le rapprochement avec la banque cantonale et la commune a facilité le montage du projet. « Sans un accompagnement de l'état et de la banque cantonale

du Valais nous n'aurions pas pu mener à bien notre projet de filiale. Nous avons obtenu la caution étatique du Valais, ce qui est un gage de confiance pour les investisseurs et les créanciers. Les aspects douaniers et fiscaux ont été simplifiés dans le cadre de nos accords bilatéraux. La commune de Martigny a mis à notre disposition des bâtiments industriels. L'administration suisse a été présente à tous les niveaux pour le montage du projet » souligne A. Palisse dont la filiale a bénéficié de 10 ans d'exonération fiscale sur l'ensemble de ses impositions. Le plan de financement de la filiale est construit sur trois niveaux : 39% d'actionnaires privés, 10% de capitaux détenus par la banque cantonale du Valais et une partie aux fournisseurs. « Il faut apporter des capitaux propres, 30 à 40%, pour monter un projet d'investissement ».

Le canton du Valais possède des industries de haut niveau, un environnement économique stable et un accueil qui ont facilité les démarches de l'entrepreneur français. Les charges sociales s'élèvent à 17% du montant du salaire brut. Les salaires moyens

sont 1,5 fois plus élevés qu'en France. « Cependant, nos salariés travaillent 42,30 heures par semaine ». « Nous développons des affaires avec nos voisins suisses allemands, à Zurich et à Berne. Ici, il y a un vrai esprit communautaire à condition de faire des efforts d'intégration et de ne pas être perçus comme des réfugiés fiscaux ».

Pierre-Louis Berger



MD EXPO

Une offre complète sur le marché du marketing 360° !

E-marketing
Réseaux
sociaux

Base de données
Connaissance
client

Shop

Média
Courrier
Print

Mobile
marketing

e-Shop

m-Shop

e-RETAIL

Toutes les solutions pour des ventes à 360° !

Reed Expositions

29, 30 et 31 MARS 2011
PARIS PORTE DE VERSAILLES PAVILLON 6
www.md-expo.com



La Suisse est le pays qui accueille le plus de résidents français



Pourquoi la Suisse est-elle la destination préférée des Français ? Est-ce parce qu'ils savent qu'en Suisse, on ne dit pas seulement ce qu'il faut faire, on dit comment il faut faire ? Est-ce parce qu'en Suisse, on n'a pas le culte de la personnalité mais qu'on privilégie au contraire l'intérêt général ? Est-

ce parce qu'en entreprise, il y a un fort respect de la hiérarchie ?

David Talerma (en photo) a eu l'occasion de travailler pour une banque européenne en France, puis dans une banque cantonale en Suisse, notamment sur des problèmes liés au web et à des modèles prédictifs. Il a compris tout de suite qu'il ne gagnerait pas la nationalité suisse très facilement. Pour la demander il faut avoir travaillé 10 ans dans la même commune. Avec la multitude de documents qu'il avait à disposition il a commencé à écrire un guide pratique pour les résidents et frontaliers : « Travailler et vivre en Suisse » un best seller qui en est à sa 3^e édition. Le suc-

cès du livre l'ayant encouragé à aller plus loin, il a lancé son site **www.travailler-en-suisse.ch**, qui reçoit plus de 130 000 visites par mois. Livre et site offrent toutes les informations pratiques du fait du grand nombre de sources officielles que David Talerma traite en permanence : les types de permis de travail, les impôts, l'assurance maladie, les niveaux de salaire, les conventions collectives... Il y a même un lien sur le site qui permet à toute entreprise de faire une simulation du salaire et des charges, sachant qu'en Suisse, le droit du travail fixe avant tout les limites à ne pas dépasser.

« Pour une entreprise qui s'installe aussi bien que pour un salarié qui

cherche du travail, il faut avant tout comprendre qu'en Suisse, l'intérêt collectif l'emporte sur l'intérêt personnel » reprend encore David Talerma qui donne l'exemple (impensable pour un Français !), des Suisses qui ont plusieurs fois refusé la baisse des impôts, les 5 semaines de vacances, la réduction des 45h par semaine du moment qu'ils jugeaient que ce n'était pas bon pour l'équilibre et les finances du pays !

Signalons que D. Talerma est co-auteur de « Décrocher un emploi en Suisse » : tout ce qu'il faut savoir pour aborder le marché du travail en Suisse.

Nicole Hoffmeister

« Adoptez la Suisse attitude »

« Ne vous y trompez pas, malgré la proximité géographique avec plusieurs pays de l'Union Européenne, de nombreuses choses sont différentes en Suisse, et en particulier la façon de se comporter en entreprise.

Ayez donc la bonne attitude, en relation avec la culture du pays, dont les valeurs diffèrent des vôtres. (...) Comprendre la culture suisse vous prendra probablement plusieurs années dans le cadre d'une immersion dans le pays en tant que résident, et sera beaucoup plus longue pour les frontaliers. Enfin n'oubliez jamais que l'étranger c'est vous, et adoptez l'attitude d'ouverture qui va avec. (...) Perçu comme un frein au développement de l'entreprise, le conflit ouvert est condamné par l'ensemble des employés, que les raisons soient légitimes ou non. En d'autres termes, pour régler vos

problèmes, vous devrez éviter avant tout de rentrer en conflit ouvert avec votre interlocuteur. N'oubliez pas que la Suisse est un pays de consensus.

Le conflit peut exister, vous pourrez même parler du sujet qui concerne ce conflit, mais à aucun moment vous n'aurez intérêt à l'exprimer de façon véhémente. (...) Les employés suisses font confiance à leur hiérarchie. Corollaire du refus du conflit ouvert, il n'est pas coutumier dans les entreprises helvétiques de contredire ou de désobéir à son supérieur. (...) La cause n'est en Suisse pas uniquement personnelle, elle est également collective. On retrouve par exemple ce souci de la collectivité dans les résultats de certaines votations populaires (les nombreux référendums auxquels le peuple suisse doit répondre régulièrement), où il est arrivé que le peuple refuse par

exemple une baisse de la TVA qui pourtant les avantageaient individuellement, car l'accepter aurait induit une perte de revenu pour la collectivité. Toujours dans le même esprit collectif, les Suisses ont également refusé, en 1985, une prolongation des congés payés de 4 à 5 semaines par an, ainsi que la mise en place d'une semaine de travail à 36 h en 2002. Pour mesurer la différence culturelle qui existe avec votre propre culture, essayez d'imaginer ce que le peuple de votre pays aurait voté pour ces mêmes questions. (...)

Bon nombre d'entreprises suisses se distinguent par leur prudence qui paraît parfois excessive aux étrangers. Toute modification des règles établies, tout changement est perçu comme un danger, rarement comme une opportunité. (...) Par contre, bon nombre de sociétés suisses n'hésitent pas à réviser



leurs ambitions pour tenir compte des ressources de l'entreprise.

Revers de la médaille de ce trait caractéristique, le travail peut être parfois perçu par les étrangers comme (trop) conventionnel, avec une carence de créativité. Pour être entendu, soyez donc réaliste dans vos propositions, et n'alimentez pas le syndrome de celui qui dit beaucoup mais qui ne fait pas grand chose ».

Extraits tirés du livre « Travailler et vivre en Suisse », de David Talerma.