

S-GE – La présentation de juin a mis l'accent sur les potentiels résiduels pour la Suisse.

Prendre des risques en Asie

La Suisse veut encourager ses petites et moyennes entreprises (PME) à exporter et à investir en Asie. Malgré le ralentissement économique, les risques et obstacles sur le terrain, la Chine demeure une opportunité, mais pas la seule.

Certes, l'Empire du Milieu connaît un atterrissage en douceur, mais n'empêche. «En 2015, la Chine a ajouté à son produit intérieur brut (PIB) l'équivalent de toute l'économie turque», a souligné à Zurich Wolfgang Schanzenbach, responsable pour la région Asie/Pacifique au sein de Switzerland Global Enterprise (S-GE).

«CERTES, L'EMPIRE DU MILIEU CONNAÎT UN «ATTERRISSAGE EN DOUCEUR», MAIS N'EMPÊCHE.»

L'organisation mandatée par le Secrétariat d'Etat à l'économie (SECO) estime le temps venu de se lancer vers l'Asie, une région qu'elle a promu déjà depuis des années. «De plus en plus de PME exportent vers l'Asie, mais nombre de nos PME ne fonctionnent toujours que sur le mode classique d'exportations, en premier lieu vers l'Allemagne. Aujourd'hui, il faut se diversifier», juge M. Schanzenbach.

Et, selon lui, il y a encore généralement une faible conscience du potentiel des 10 marchés émergents voisins, réunis au sein de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE ou ASEAN en anglais). Le PIB combiné de cette vaste zone de libre-échange, 7^e économie planétaire et 14^e partenaire commercial de la Suisse, a pesé 2600 milliards de dollars en 2015.

Chine: +6,5% quand même!

L'an passé, les exportations helvétiques ont stagné vers l'Asie. Elles n'ont progressé que de 1,4% vers la Chine (hors Hong Kong) à 8,9 milliards de francs, contre près de 9% pour Singapour. Ce qui fait toutefois de la république populaire le 6^e débouché, derrière le Royaume-Uni et avant le Japon.



En 2015, la Chine a ajouté à son produit intérieur brut (PIB) l'équivalent de toute l'économie turque, selon S-GE.

Les prévisions de Credit Suisse pour l'économie asiatique, hors Japon, anticipent une croissance du PIB de 5,8% en 2016, puis de 5,6% en 2017, après 6% l'an passé. C'est davantage que les pays industrialisés et que les autres grands pays émergents, comme la Russie et le Brésil attendus en récession.

Pour la Chine, Credit Suisse escompte 6,5% cette année, avec un ralentissement au cours du deuxième semestre. Pour 2017, ses experts ne misent plus que sur 6%. Par comparaison, Singapour devrait inscrire une progression de 1,6% pour l'année en cours. Le pronostic pour l'Indonésie s'affiche à 4,9%. Quant à l'Inde, les mesures centrales pour stimuler la consommation laissent espérer +7,4%.

Promesses et réalités

Certes, sur la période 2000-2014, les salaires urbains chinois ont explosé de 500% (exprimés en yuan). Si les investissements directs étrangers se sont globalement étoffés l'an der-

nier, ils ont fléchi dans l'industrie manufacturière au profit des services.

Attention à la double imposition

Mais ce qui semble compliquer la vie sur place aux PME, ce sont les disparités entre les plans et promesses officiels et la réalité quotidienne sur le terrain. Ainsi, dans certains districts, des fonctionnaires chinois ne reconnaissent pas la convention en vue d'éviter les doubles impositions, pourtant conclue en 2013 entre Berne et Pékin.

Le traité de libre-échange entre la Suisse et la Chine – signé en juillet 2013 et entré en vigueur voici bientôt deux ans – a lui aussi suscité des déceptions. Sur place, la mise en œuvre demande du temps, et de nouvelles ressources, comme par exemple un numéro de contact centralisé.

Potentiel pour cleantech

«C'est la meilleure époque pour investir en Inde», affirment les repré-

sentants de Invest India. Ce qui a changé? Le gouvernement s'assure désormais de la mise en œuvre des plans et en suit les progrès. Il est passé d'être un régulateur à devenir un «facilitateur», souligne l'organisme parapublic.

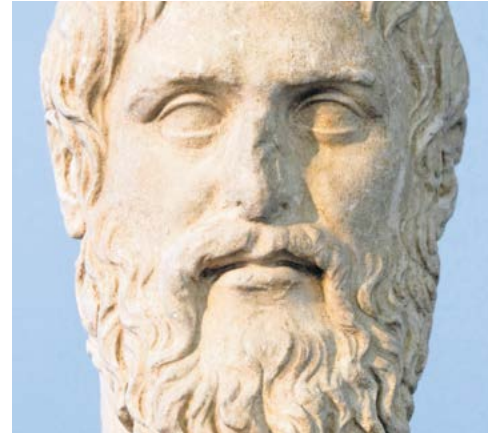
Quant à la Chine «étrange et étrangère», le train des réformes est également en branle. Dans le 13^e plan quinquennal, Pékin a même pris des mesures pour s'attaquer à la pollution, ce qui ouvre aux firmes suisses des opportunités d'investissement dans la production respectueuse de l'environnement.

L'ASEAN, malgré l'intégration, forme un bloc hétérogène sur le plan économique, social et culturel, souligne l'agence officielle malaisienne de promotion du commerce (Matrade). Avant de se lancer, l'entrepreneur doit veiller à deux points: l'existence d'un cadre légal de protection des investissements. Et s'assurer qu'il est facile d'accéder au pays, mais aussi d'en sortir.

S-GE

RECHERCHE

Lancement d'une nouvelle société



Elisa Grimi (notre invitée, lire page 28) annonce le lancement d'une nouvelle société de philosophie, la Société Européenne de Philosophie Morale (ESMP), dont elle assurera la direction. Ce réseau regroupe de nombreux instituts et personnalités qui concentreront leurs efforts sur différents thèmes de philosophie morale, liés aux valeurs, à la dignité humaine, traitant de la vertu et plus généralement de développement personnel. Le but est de susciter l'ouverture et la discussion sur des thèmes primordiaux. Une première rencontre est prévue cet automne à Vérone. La société peut d'ores et déjà compter sur le soutien de différentes universités et fondations, ainsi que sur celui du Parlement européen de la culture, notamment en la personne de son secrétaire général, l'ambassadeur Karl-Erik Norrman. La présidence est assurée par Roger Pouivet, de l'Université de Lorraine, le secrétariat général par Damiano Bondi (Université de Florence) et le trésorier Marco Bellia.

Le premier cycle annuel de conférences se tiendra les 27 et 28 octobre 2016 à Vérone en Italie, sur les thèmes de «Qu'est-ce que le Bien?», «Débat contemporain en philosophie morale».

LIEN

<http://moralphilosophy.eu>
Call f. papers: moralphilosophy.eu@gmail.com

Collaborations suisses et formation à distance



La Formation universitaire à distance, Suisse (UniDistance) collabore étroitement avec les universités suisses dans le cadre du paysage suisse de la formation. Elle vient de conclure un accord de coopération avec l'Université de Genève. UniDistance, institution universitaire d'enseignement à distance reconnue, offre différents diplômes universitaires (Bachelor et Master). La majorité des chargés de cours d'UniDistance sont des professeurs des universités suisses. Une excellente raison de conclure des partenariats avec ces dernières. L'accord conclu tout récemment avec l'Université de Genève vise à renforcer et à officialiser une collaboration de longue date. Mais il s'agit également de promouvoir des projets de recherche communs. Pour ce faire, elles créent un poste de professeur assistant, qui sera amené à travailler pour chacune d'elle en parallèle. Avant l'accord avec Genève, UniDistance a conclu un partenariat similaire avec l'Université de Berne. Bientôt, Fribourg officialisera également ses relations avec l'institution suisse des études à distance. Pour cette dernière, de tels accords constituent un élément essentiel de son positionnement dans le paysage académique suisse.

Contact et infos:

Dr. Damien Carron, Directeur académique
UniDistance: +41 27 922 70 50,
damiencarron@fernuni.ch
Site Internet: www.UniDistance.ch

CLEANTECH – Interview de David Avery, qui accompagne les entreprises se vouant à l'export.

«La Suisse est en pole position»

S-GE: David Avery, vous accompagnez les entreprises cleantech qui souhaitent se développer à l'export. Quelle est la force de la Suisse dans les cleantech?

■ **David Avery:** Il est difficile de répondre à cette question, car les cleantech sont un domaine transversal. Si certaines entreprises se dédient pleinement aux cleantech, d'autres sont beaucoup moins actives. Ce qui est sûr, c'est que la Suisse a beaucoup d'acteurs performants dans les domaines de l'efficacité énergétique, des énergies renouvelables, de l'automatisation, de la mobilité, de la gestion des eaux et des nouveaux matériaux. Nous aimerions pouvoir offrir notre appui à toutes ces entreprises ainsi qu'à toutes celles qui nous sollicitent. La priorité va à l'énergie et à l'efficacité énergétique, au traite-

ment de l'eau et à l'épuration des eaux usées, aux solutions de stockage et à l'Internet des objets. Dans ces secteurs, la Suisse est en pole position.

La concurrence fait rage sur le marché des cleantech. Quels sont les avantages concurrentiels des PME suisses?

■ Comme je suis anglais, je peux le dire sans être taxé de chauvin: la Suisse regorge de champions des cleantech. Cela vient de la vieille tradition suisse qui cherche à améliorer constamment les produits et processus. De plus, la loi sur l'environnement est assez stricte. Alliée à des incitations intelligentes dans différents domaines, elle constitue un encouragement important pour les innovations cleantech. Grâce à cela, la

Suisse est parvenue à se tailler une solide réputation dans les cleantech au-delà des frontières, même si nous devons encore travailler à notre image, bien sûr.

Est-il judicieux de rechercher des opportunités dans le monde entier? Ne vaut-il pas mieux se focaliser sur les pays voisins?

■ Etant donné le multilinguisme helvétique, le marché intérieur est compliqué pour les PME suisses. Du coup, il semble plus facile d'exporter dans les pays voisins. Certes, nous soutenons les entreprises ciblant les marchés proches, mais nos prestations sont particulièrement demandées pour les pays plus lointains. Les Etats-Unis, le Canada et le Moyen-Orient sont des marchés clés. Des pays comme l'Inde, la Chine, le Bré-

sil ou l'Afrique du Sud, par exemple, sont plus difficiles à aborder. Mais leur potentiel est immense compte tenu de leur taille et des besoins à combler.

La Suisse est certes réputée pour la qualité de ses produits, mais leur prix est dissuasif. Comment les PME arrivent-elles encore à exporter?

■ Nous leur conseillons de proposer le produit ou le service dans un contexte global et de présenter une évaluation de coûts sur le long terme: si une PME arrive à démontrer que sa solution revient moins cher à l'entretien, car moins sujette aux pannes, moins gourmande en énergie et d'une plus grande durée de vie, elle peut fixer un prix plus élevé tout en restant crédible.

S-GE