Économie

Objekttyp: **Group**

Zeitschrift: **Le messager suisse : revue des communautés suisses de langue française**

Band (Jahr): **- (1993)**

Heft 46-47: **L'avenir des transports**

PDF erstellt am: **29.05.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

L'effet Swatch

Swatch fait rêver... et un bilan de rêve pour horlogerie suisse.

1992 est une année reccord pour l'horlogerie suisse (alors que les Japonais connaissent un net ralentissement dans ce domaine). La valeur des exportations atteint en effet, pour les 10 premiers mois de l'année, un montant de près de 6 milliards de frs.s., soit en valeur nominale une croissance de 8,9% par rapport à 1991. En valeur réelle, la croissance - calculée par la Direction générale des Douanes - atteint une croissance de 21,1%, toujours pour la même période. Mais, car il y a un mais, si les Swatch se vendent bien et si la Société de Mécanique Horlogère est devenue la principale concurrente des Japonais en Extrême-Orient, (pour la vente, entre autres, de ses mouvements) la Fédération horlogère suisse fait constater, malgré tout, l'essoufflement dont souffre l'industrie horlogère suisse. A l'encontre d'autres secteurs, celui-ci n'est pas homogène. Il regroupe haut, moyen et bas de gamme, qui enregistrent chacun des résultats différents. Cette différence n'apparaît cependant pas dans les résultats qui sont indistinctement mêlés dans une statistique qui ne reflète donc qu'une situation globale. Or, le secteur "moyen de gamme" a le souffle court, actuellement. Dépendant, pour ses exportations, de grossistes et d'importateurs étrangers, il voit trop fréquemment ses commandes reportées, voire annulées. ■

brèves...

EN HAUSSE : Pour les 11 premiers mois de l'année, le chiffre d'affaires cumulé de la Bourse de Zurich s'élève à 525 milliards de frs.s., soit une augmentation de 7,2% par rapport à 1991. Le chiffre d'affaires en papier valeur a atteint en novembre 58 milliards de frs.s., soit une hausse de 8,9% par rapport au mois d'octobre et de 37,8% par rapport à novembre 1991.

HAUSSE (BIS) : Le même mouvement à la hausse est à constater du côté de la Bourse de Bâle. Elle a en effet réalisé un chiffre d'affaires de 6,59 milliards de frs.s en novembre (en hausse de 4,15% par rapport à octobre). Le chiffre d'affaires cumulé des onze premiers mois de l'année s'élève lui à 72,4 milliards de frs.s., soit une progression de 4,72% par rapport à la même période en 1991.

ELECTIONS : Pierre-Paul Hungo, directeur d'Elvia Vie (Genève) est élu président de l'Union suisse des assureurs privés-vie. Il succède à Michel Clerckx (Winterthour-vie).

AMELIORATION : Le groupe électrotechnique helvético-suédois Asea Brown Boveri (ABB) annonce une augmentation de son chiffre d'affaires et des autres recettes d'exploitation de 4,5% (à 21,09 milliards de dollars) par rapport à 1991. Avec 33 milliards de dollars, les carnets de commandes dépassent de 28%. Leur niveau de fin septembre 91. Le résultat d'exploitation après amortissement atteint 1,25 millard de dollars (-3%).

EN BAISSE : La Banque Populaire Suisse (BPS) abaisse, au 1er janvier, certains crédits commerciaux d'au moins 1/4 de point. Ainsi, l'on pourra obtenir un crédit de 7 1/2% sur les nouveaux crédits de construction et les prêts. Le taux minimum des nouvelles hypothèques est fixé à 7 1/2%. Celui des hypothèques à taux fixe d'une durée de 3 ans est à 7%. Le taux minimum des hypothèques à taux fixe d'une durée de 4 et 5 ans s'établit lui à 7 1/8%.

INCERTITUDES : Pour l'Union suisse du commerce et de l'industrie (Vorort), le "non" à l'Espace Economique Européen agit négativement sur les investissements. Et ce, en raison de l'incertitude qui plane sur la politique européenne de la Suisse. Le Vorort demande donc que les conditions-cadres offertes aux entreprises soient vite améliorées, ou bien les investissements risquent de tourner le dos à la Suisse.

EN BAISSE : les résultats de Swissair, pour le premier semestre 1992, avec un résultat net avant impôt de 81 millions de frs.s., affichent une baisse de 5 millions de frs.s. par rapport à la même période en 1991. Cependant, ses alliances avec Austrian Airlines, SAS, Delta Airlines et Singapore Airlines lui donnent un aventage certain et une position favorable, que ce soit sur le marché d'Extrême Orient comme sur celui de l'Europe de l'Est. ■

Ils s'y mettent à deux

Selon le principe bien établi que l'union fait la force, deux banques ont décidé de travailler ensemble. Cela n'aurait rien eu d'exceptionnel si elles n'avaient pas été d'un côté et de l'autre de la frontière. En effet, un an après leur premier accord de collaboration, la Banque Populaire Suisse (BPS) et la Banque Populaire Savoisienne de Crédit (BPSC) présentent leurs premières réalisations. Un "compte privé frontalier", tout d'abord. Il permet d'avoir un seul et unique compte, alimenté dans les deux monnaies, dans deux établissements différents situés en France et en Suisse. La tenue du compte et le transfert de salaire sont gratuits et le cours "devises" pour le change est appliqué. Avec ce nouveau produit, Jean-François Christinet, de la BPS Genève, espère ainsi conquérir 7000 nouveaux clients d'ici trois ans. Le "Passeport intercontact" est destiné, lui, aux entreprises de la région, principalement aux PME. Les deux banques proposent ainsi un service comprenant renseignements commerciaux, assistance juridique, aide à la recherche de partenariat ou plus simplement de locaux ou de terrains. Dans le même esprit, les procédures d'ouverture de compte sont simplifiées grâce à la création de formules standard. En outre, la BPS et la BPSC se sont mises d'accord sur des "critères communs d'évaluation des risques" en matière de financement. La BPS et la BPSC ne veulent pas en rester là et désirent élargir leur collaboration à la gestion de patrimoine, à la création de produits financiers pour, disent-elles, "apporter notre contribution à la prospérité économique de la région et favoriser les échanges dans les domaines industriel, immobilier, commercial et financier". Dixerunt Francis Engelhard, directeur général de la BPSC et Jean-François Christinet. ■