

Zeitschrift:	Revue économique franco-suisse
Herausgeber:	Chambre de commerce suisse en France
Band:	69 (1989)
Heft:	4
Artikel:	Les PME suisses face au Marché unique de la Communauté européenne
Autor:	Semmler, F.
DOI:	https://doi.org/10.5169/seals-887217

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 07.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Les PME suisses face au Marché unique de la Communauté Européenne

F. Semmler, économiste et
Président de l'Association PME, Genève

1992 : un millésime porteur d'espoir mais aussi de craintes et d'incertitudes pour le patron d'une PME suisse. Il se trouve confronté à de nombreuses questions : dans quelle mesure les décisions prises par la Communauté Européenne le concernent-il ? Pourra-t-il tirer profit de ce nouveau marché intérieur ? Souffrira-t-il d'une concurrence accrue sur le marché suisse ? Le Marché commun va-t-il bâtrir une sorte de protectionnisme à l'égard des pays non-membres de la Communauté, donc de la Suisse ? Bref, son entreprise sera-t-elle gagnante ou perdante ?

La PME dans l'économie suisse

L'économie suisse ne saurait vivre sans ses petites et moyennes entreprises. En effet, si l'on prend en considération la définition européenne de la PME, basée sur le nombre d'employés, on compte parmi les petites entreprises celles qui emploient jusqu'à 50 personnes, et parmi les moyennes celles qui emploient entre 50 et 500 personnes. En Suisse plus de 90 % de toutes les entreprises tendent vers cette définition. Sur 100 PME, 97 % employaient moins de 50 personnes et 2,6 % entre 50 et 500 personnes. Les PME suisses occupent 78 % de la population active. Il est, par ailleurs, parfaitement admis que depuis le début des années 70, les PME ont créé des emplois alors que les grandes entreprises en ont, globalement parlant, supprimées. Il ressort de cette brève analyse, que la santé économique de la PME suisse signifie le bien-être de l'économie suisse dans son ensemble.

La PME suisse dans l'Europe actuelle

La PME suisse, en tenant compte bien sûr d'importantes fluctuations selon la branche d'activité, est très orientée vers l'exportation de marchandises ou de services, comme par ailleurs aussi vers l'importation. Plus de la

moitié des produits sont échangés avec le Marché commun. Ainsi, un très grand nombre de petites et moyennes entreprises suisses, y compris leurs fournisseurs ou sous-traitants, sont concernés par le Marché commun et par son évolution. On peut dire que, dans l'ensemble, la PME suisse, grâce à ses produits ou ses services de haute qualité, s'est déjà fait une belle place sur le marché européen avant son ouverture et qu'aujourd'hui elle est consciente qu'elle doit défendre cette position, voire l'améliorer.

Le cadre légal suisse

Malheureusement, la situation légale actuelle en Suisse ne constitue pas un encouragement pour les PME suisses en vue de leur renforcement en Europe. Dans certains domaines il s'agit même d'une entrave.

Nous essayons donc d'insuffler aux autorités suisses le réflexe européen de manière à éviter autant que possible que ne s'accroissent les divergences avec la CEE. Le Conseil fédéral, le Conseil national, les gouvernements cantonaux et les administrations fédérales et cantonales devraient veiller à ce qu'à chaque modification législative, le nouveau texte de loi soit compatible avec celui de la Communauté Economique Européenne. Par la suite, il faudra

envisager de revoir la législation existante pour la rendre adéquate. Vu l'importance des PME dans l'économie suisse, nous nous efforçons de rendre attentifs les législateurs au fait qu'ils doivent tenir compte des conséquences de leurs décisions, et de toute proposition d'actes législatifs ou réglementaires, pour les PME, leur compétitivité, l'emploi et leur capacité d'exportation, comme cela se fait déjà par ailleurs à la Commission Européenne ; celle-ci va d'ailleurs encore plus loin, en prenant des mesures très concrètes pour préparer les PME, de manière spécifique, au Grand Marché.

Un problème particulier se pose en matière de **formation professionnelle et de reconnaissance mutuelle des diplômes**. En effet, dans le système fédéraliste suisse, un grand nombre de décisions dans les domaines de l'éducation et de la formation sont du ressort cantonal ; il y a de plus peu de coordination entre les cantons. De ce fait, il est extrêmement difficile pour le gouvernement suisse d'entamer des pourparlers avec la CEE en matière de reconnaissance mutuelle des diplômes, aussi longtemps que celle-ci n'existe pas au niveau intercantonal. Bien évidemment, le dirigeant d'une PME suisse est attentif à la formation permanente, étant donné la rapidité de l'évolution technologique et économique, mais encore faut-il que cette formation soit reconnue sur les marchés sur lesquels il évolue.

Dans le cadre de la législation suisse, le **contrôle de la main-d'œuvre étrangère** ou, plutôt, la quasi-impossibilité d'obtenir actuellement un permis de travail, même pour la main-d'œuvre hautement qualifiée, se révèle être pour la PME un obstacle majeur au déploiement de ses activités. Nous essayons de faire comprendre aux autorités que nous sommes conscients du mandat politique que la population suisse leur a confié en ce qui concerne la limitation du nombre des étrangers en Suisse, mais qu'il est cependant malsain pour l'économie suisse de se trouver devant un marché du travail totalement asséché. Les conséquences sont claires : de plus en plus d'activités exigeant une haute qualification technique ou intellectuelle sont déplacées dans d'autres pays. Dans ce contexte, la politique suisse menée actuellement se trouvera en très forte opposition avec celle de la CEE, et risque d'agrandir encore le fossé existant. Nous souhaitons donc une interprétation plus libérale, voire même un assouplissement de la législation sur le séjour et l'établissement des étrangers. Pour prendre un exemple concret, il serait aisément envisageable d'appliquer pour la région frontalière française autour de Genève, le type de traité transfrontalier développé avec la République fédérale d'Allemagne en 1970 et avec l'Autriche en 1973 ; cela permettrait ainsi à tous

les ressortissants des pays membres de la CEE de s'établir en zone frontalière et de travailler, au titre de frontalier, dans le canton de Genève.

En ce qui concerne la **fiscalité suisse appliquée aux entreprises**, on peut relever que si, de cas en cas, certaines autorités cantonales font un effort ou un geste d'exemption fiscale, souvent partielle, en faveur des grandes sociétés souhaitant s'établir en Suisse, il n'en est pas de même pour les PME. Toutefois dans certains cantons, la fiscalité encourage la création de PME et globalement parlant elle ne pose pas un véritable problème. Depuis longtemps les PME suisses demandent aux législateurs d'introduire des notions d'encouragement fiscal pour inciter les entreprises à investir dans la recherche et le développement de nouveaux produits, toutefois sans succès jusqu'à ce jour.

Pour ce qui est du cadre légal du Marché unique, nous pouvons nous limiter à faire mention du danger de discrimination de la PME suisse dans les domaines non tarifaires, des marchés publics et aussi – il nous semble que l'on n'en réalise pas l'importance – des projets de recherche qui seront l'une des grandes forces de l'Europe future.

Le défi

Le défi lancé à la PME suisse est d'une importance capitale, car la Communauté Économique Européenne étudie actuellement un important programme afin d'assurer aux PME de meilleures conditions cadres et de fournir une assistance concrète à la PME européenne qui lui permettra d'optimiser ses chances de réussite. Sans détailler ce programme, nous pouvons déjà mentionner la création de la première forme de société européenne, à savoir le « Groupement européen d'intérêts économiques » dont le but est d'offrir un cadre juridique souple à la coopération transnationale, notamment pour les PME. Il existe également des programmes communautaires d'encouragement, principalement au niveau des fonds structurels et des programmes de recherche et de développement. La CEE encourage également les études de faisabilité de PME dans le cadre du programme BRITE (recherche et développement de nouvelles techniques de production et de nouveaux matériaux) pour faciliter aux PME l'accès à ces programmes. Nous mentionnerons également les « Euro-info-Centers » ou « Euro-Guichets ». Il s'agit de bureaux d'information et de conseils, intégrés à des organisations œuvrant pour le développement de l'économie, de sociétés de conseils d'entreprises ou d'organismes analogues capables de renseigner les PME sur des questions de dimension européenne. Ils sont rac-

cordés à des banques de données européennes et disposent d'un personnel formé aux questions communautaires à Bruxelles. Par ailleurs la CEE a pris toute une série de mesures très concrètes pour encourager la coopération transnationale ou dans le cadre d'une région déterminée. Un « bureau de rapprochement des entreprises » avec le « Business Corporation Network » (BCNET) a été créé. Il relie entre eux 400 conseillers d'entreprises dans l'ensemble de la CEE. Les correspondants peuvent introduire des demandes et des offres de coopération émanant de PME dans un ordinateur central à Bruxelles. Par ce truchement des milliers de PME européennes ont pu introduire une recherche de partenariat dans l'un des pays ou dans l'une des régions de l'Europe communautaire. Cette brève énumération non exhaustive de ces mesures d'encouragement en faveur des PME, nous fait comprendre combien grand sera le défi que la PME suisse devra relever, ceci d'autant plus qu'elle ne bénéficiera pratiquement d'aucun appui du Gouvernement.

S'y ajoutera le danger de la discrimination qu'elle pourrait subir, faute d'accords entre la Suisse et la CE : soit la discrimination non tarifaire liée aux règles et à la preuve de l'origine du perfectionnement passif, à l'ICHA et à la « taxe occulte », aux frais d'homologation, à l'application des normes nationales différentes des 12 pays membres de la CEE, etc. Il subsiste également le danger de la non-ouverture des marchés publics à l'entreprise suisse et de l'impossibilité d'avoir accès aux projets européens de recherche.

Fort heureusement, l'industriel, le commerçant, le conseiller suisses sont habitués depuis longtemps à s'adapter rapidement et continuellement aux changements des marchés mondiaux, faute de subventions et d'assistance ; si elle ne leur facilite pas le travail, cette expérience leur servira sans nul doute à s'adapter au nouveau contexte économique créé par l'achèvement du marché intérieur européen. Actuellement beaucoup de PME commencent à développer ce que nous appelons la « double stratégie » qui consiste à pousser l'exportation ou l'implantation sur le marché européen, mais aussi à être prêt en cas de difficulté à dévier sur les marchés mondiaux non-membres de la communauté européenne. Pour certains, la non-appartenance à la CEE pourrait même être un atout : la Suisse, au centre de l'Europe, ne subissant pas les contraintes des réglementations communautaires, peut ainsi entretenir des relations sans entraves avec le monde entier et devenir ainsi une plaque tournante du Marché commun vers des marchés tiers. En cas de renforcement de la frontière extérieure de la CEE, donc autour de la Suisse, beaucoup d'entreprises internationales pourraient sou-

hafter effectuer les opérations d'exportation destinées aux pays hors CEE à partir d'un pays neutre et non communautaire. En quittant le contexte de la PME on pourrait imaginer que cet argument soit particulièrement valable pour l'économie touristique, les organisations internationales gouvernementales ou non gouvernementales et les entreprises multinationales d'origine européenne ou d'outre-mer.

Comment une entreprise suisse peut-elle triompher de ces difficultés ?

S' ils veulent compter d'ici dix ans au nombre des PME suisses qui auront su faire face au défi et qui auront pu renforcer leur position tant sur le marché suisse que sur le Marché européen, nous disons à nos membres qu'ils doivent :

- Prendre conscience du fait que la communauté européenne est effectivement en train de créer un espace économique homogène sans barrières intérieures ni frontières, et cela d'ici trois ans seulement.
- Développer davantage un esprit européen ou du moins transnational.
- S'informer et analyser continuellement l'évolution du Marché unique, et, plus spécifiquement, celle de la branche d'activité qui intéresse l'entreprise.
- Développer une stratégie nationale, européenne et éventuellement une double stratégie (Europe et monde).
- Ne pas hésiter à s'entourer de conseillers expérimentés, le cas échéant, en collaboration avec leur association professionnelle.
- Se concentrer, pour l'implantation en Europe, sur leurs points forts en matière de produits ou services.
- Se spécialiser ou rester spécialisé dans les produits ou services de haute qualité.
- Envisager la production, le stockage et d'autres implantations physiques dans le Marché commun.
- Maintenir ou créer une réserve financière suffisante pour être à même d'acquérir des PME européennes ou d'entamer toute autre action spécifique.
- Moderniser et rationaliser autant que possible la production.
- Inventer et développer des produits et services différents de ceux qui existent sur le Marché commun (politique de la niche du marché).

- Et, surtout, s'entourer de personnel qualifié.

Le patron d'une PME qui parviendra à gérer son entreprise selon les recommandations susmentionnées réussira à coup sûr.

Association PME : aides et objectifs

Le but de l'Association PME est de :

- Revaloriser le statut de la PME ;
- Défendre les intérêts économiques de la PME ;
- Promouvoir les relations d'affaires entre PME Suisses et Étrangères ;
- Assister la PME dans ses problèmes de gestion.

En 1988, notre Comité a décidé d'élargir les activités de notre Association dans toute l'Europe et ultérieurement outre-mer. Nous avons donc entre temps créé la PME International Association dont le siège est à Genève. Une étude des différents marchés nous a permis de constater qu'une association PME telle que la nôtre trouve sa place dans beaucoup de pays européens.

L'association anglaise « PME Association UK » a été fondée entre temps et l'association française est en cours de création. En Allemagne nous sommes actuellement en tractation pour l'établissement d'une association similaire. Ensuite, une fois consolidées les activités dans ces quatre pays (Suisse, France, Angleterre et Allemagne), nous établirons des associations dans les autres pays de la Communauté Économique Européenne.

Le principal objectif de cette opération est bien sûr de faciliter l'implantation des PME suisses dans les pays d'Europe avant et après la date fatidique du 1^{er} janvier 1993. Lorsque dans le futur une PME suisse recherchera un partenaire dans l'un des pays du Marché commun, que ce soit un avocat, un technicien, pour une étude de marché ou pour établir une succursale, voire pour trouver un importateur général, nous pourrons la mettre en contact avec les membres de l'Association PME du pays en question et si elle le souhaite, effectuer une présélection.

Notre but ne sera pas de faire le travail d'exportation à la place de la PME, mais d'encourager les dirigeants à se lancer dans l'exportation d'une part, et de lui faciliter les travaux préparatoires pour son implantation dans le Marché commun. Nous nous rendons compte qu'il s'agit là d'un vaste programme,

mais nous croyons qu'il est essentiel d'appuyer les responsables de PME dans leurs efforts d'exportation et nous espérons ainsi pouvoir apporter notre contribution pour maintenir la présence suisse dans le paysage économique de l'après 1992.

Conclusion

Le Marché unique ne se fera pas en un jour. Des quelque 300 mesures prévues, seulement une partie ont été adoptées. Beaucoup d'autres – souvent les plus importantes et les plus difficiles – doivent encore être décidées et les détails n'en sont pas encore connus. Tout est en mouvement et le sera encore ces prochaines années. Néanmoins, si elle ne veut pas être mise à l'écart peu à peu, la Suisse ne doit et ne peut pas se soustraire aux efforts

faits pour abolir les frontières et les barrières douanières, pour uniformiser et reconnaître mutuellement les réglementations et les normes, pour libéraliser les systèmes de soumission et d'achat des pouvoirs publics, etc.

L'avenir de l'économie suisse, et donc de la PME suisse, après l'achèvement du Marché unique européen, dépend avant tout du cadre que la Suisse saura ouvrir à ses acteurs économiques et à ses habitants. Si notre gouvernement choisit l'ouverture et la souplesse, s'il sait améliorer le cadre légal de la vie économique, si les entreprises font un effort de restructuration, la Suisse a encore beaucoup à gagner de l'achèvement du Marché unique européen. Elle pourra prouver une fois de plus que grâce à sa capacité d'adaptation à des environnements changeants, elle peut répondre au grand défi de l'histoire qu'est la création d'une Europe unie. ■

CHAMBRE DE COMMERCE SUISSE EN FRANCE

PARIS

16, avenue de l'Opéra,
75001 PARIS
Tél. : 42.96.14.17

LYON

15, rue du Musée-Guimet,
69006 LYON
Tél. : 78.93.04.39

MARSEILLE

7, rue d'Arcole,
13291 MARSEILLE CEDEX 6
Tél. : 91.37.72.06

De nombreuses prestations

Commerciales :

- Recherches, sur mandat, de partenaires, de fournisseurs, de représentants.
- Études de marchés.
- Interventions auprès des différents services administratifs, de la douane.
- Renseignements de notoriété sur nouveaux clients suisses ou français.
- Informations sur les salons professionnels, y compris catalogues d'exposants (France : 240 / Suisse : 150).
- Renseignements sur les médias suisses et français, les agences de publicité.
- Établissement sur demande de listes d'adresses commerciales.

Juridiques :

- Formalités de création de sociétés – Représentation fiscale et sociale.
- Mise à disposition de formules de contrats-types (ex : agents, représentants).
- Recouvrement de créances.
- Droit commercial, fiscal et social.

Un centre de documentation

Bibliothèque :

- 350 annuaires professionnels français / 150 annuaires professionnels suisses.
- Nombreux ouvrages sur l'économie, l'industrie, le tourisme, le droit, la fiscalité, les questions sociales.

Salle de lecture :

- 140 périodiques français / 130 titres suisses.

Documentation :

- 580 dossiers constamment tenus à jour sur toutes branches industrielles, la distribution, les prescriptions de composition, d'étiquetage, d'homologation...
- Statistiques : commerce extérieur, indices, taux de change, inflation, démographie, transports.

Cartothèque :

- Fichier des marques.
- Fichier des entreprises suisses représentées en France.
- Fichier professionnel des représentations françaises de produits suisses.

Des publications et contacts

Un service télématique

36.16 Code CECOM