

# Déclaration de Monsieur José Rossi, Ministre de l'industrie, des postes et télécommunications et du commerce extérieur

Autor(en): **Rossi, José**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): **74 (1994)**

Heft 4

PDF erstellt am: **23.06.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-886688>

## **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.



**de Monsieur José Rossi,  
Ministre de l'Industrie,  
des Postes et  
Télécommunications  
et du Commerce Extérieur**

La Suisse est un pays cher au cœur des Français. Nous la considérons toujours, plus ou moins consciemment, comme un petit paradis qui a su, de façon quasi-miraculeuse, devenir le pays le plus riche du monde par habitant, tout en préservant la beauté d'une nature incomparable et la vivacité de ses traditions. Et puis, nul n'ignore ce que la France doit à la Suisse : Jean-Jacques Rousseau, Mme de Staël, Necker, Ferdinand de Saussure, Blaise Cendrars, Le Corbusier, Giacometti, parmi tant d'autres, mais aussi ce havre de paix, de sérénité et de liberté où se réfugièrent tant d'hommes pourchassés pour leurs idées, de Voltaire à Soljenitsyne, et où s'installèrent la Société des Nations, puis certaines instances onusiennes et le GATT devenu Organisation Mondiale du Commerce depuis le 1<sup>er</sup> janvier dernier.

Grâce à ces liens historiques, à cette proximité géographique et affective, que renforce la présence d'une forte communauté francophone, grâce aussi à un environnement économique et politique d'une stabilité sans équivalent, **la Suisse est un partenaire économique et commercial fondamental pour la France.**

La Confédération suisse représentait en 1993 le second excédent commercial de la France dans le monde (16,3 milliards FRF), derrière la Grande-Bretagne mais devant l'Espagne. En 1994, nos échanges ont maintenu leur dynamisme grâce à la progression concomitante de nos exportations et de nos importations, bénéficiant de la reprise de la demande interne dans nos deux pays. La France est le second partenaire de la Suisse et nos ventes y représentent près de 11 % des importations. Notre pays absorbe quant à lui plus de 9 % des exportations suisses.

**La Suisse nous achète ainsi plus que la Japon, l'Autriche ou le Danemark** et nous lui achetons également plus qu'à ces deux derniers pays.

Si nos échanges sont importants dans tous les secteurs, avec naturellement une forte prédominance des produits industriels, leur répartition

tient compte des spécificités propres de chacune de nos économies. **La France réalise l'essentiel de son excédent dans les secteurs agro-alimentaire et énergétique.** La Suisse constitue en outre un débouché important pour nos produits de haut de gamme exprimant certainement son goût pour l'art de vivre « à la française ». Dans le domaine industriel, où la France enregistre un excédent confortable, notamment grâce à l'automobile et aux biens de consommation courante, les échanges sont beaucoup plus équilibrés.

**La Suisse, quant à elle, dégage un excédent dans les biens d'équipement professionnel,** excédent qui témoigne de la qualité des machines suisses de haute technologie, appréciées depuis toujours dans le monde entier. Mais, dans ce secteur également, notre capacité technique est reconnue, comme en témoignent les achats d'Airbus par Swissair.

Au-delà du commerce courant, **les entreprises françaises suivent attentivement les grands projets de construction ou d'équipements de la Suisse.** Tel est actuellement le cas de l'important projet de liaisons ferroviaires alpines et celui du métro léger de Genève, pour ne citer que les plus avancés, qui sont de nature à intéresser les entreprises françaises même si l'environnement concurrentiel reste particulièrement difficile.

**D**ans le domaine des investissements, la France et la Suisse ont également noué des liens économiques anciens et solides. A la fin des années soixante, des entreprises helvétiques étaient déjà implantées en France, notamment dans les domaines où la Suisse jouit d'une excellente réputation, tels que la chimie et la pharmacie avec la présence de Sandoz, Hoffmann-La Roche, Ciba-Geigy et dans l'agro-alimentaire avec Nestlé, bien sûr.

A cette base ancienne sont venues s'ajouter de nouvelles sociétés suisses privilégiant le plus souvent l'acquisition de structures déjà existantes. Le

nombre de nouveaux investissements suisses a ainsi connu une progression sensible à partir de 1985.

Les grands groupes et les nombreuses PME helvétiques qui disposent d'établissement en France trouvent dans notre pays des conditions d'installation et de production et une qualité de vie qu'elles jugent très attrayantes.

De leur côté, **les entreprises françaises ont su établir de longue date des liens forts avec la Confédération.** La plus ancienne filiale d'entreprise française toujours en activité, Rhône Poulenc, a été créée en 1906 où elle emploie aujourd'hui plus de 2.000 personnes. La plus récente est Usinor Sacilor à travers Davum Stahl et Sextant Avionique en 1993 avec sa filiale, la Compagnie Industrielle Radioélectrique.

La plupart des entreprises françaises ont choisi la Suisse pour se rapprocher d'un marché solvable important qui permet par ailleurs de bénéficier, en particulier dans le domaine de la banque et des assurances, d'un savoir faire et d'une implantation mondiale.

**S**i l'état des relations commerciales franco-suisse est très satisfaisant, cela ne signifie pas pour autant que la France doive s'en contenter. La comparaison des positions relatives de la France et de l'Allemagne révèle un écart de 20 points en faveur de l'Allemagne. Cet écart s'explique en grande partie par la concentration de la présence française en Suisse romande. Améliorer notre position dans les autres parties de la Confédération, tel doit être l'objectif des entreprises françaises pour les années à venir.

En outre, si **les relations économiques, commerciales et financières entre nos deux pays sont excellentes,** on ne saurait ignorer qu'elles s'inscrivent dans un contexte international difficile et complexe.

Ainsi, l'élargissement prochain de l'Union Européenne et les bouleversements intervenus en Europe

Centrale et Orientale vont façonner un nouveau paysage de l'Europe.

**Or le rejet par la Suisse, conformément au vœu de sa population, du traité instituant l'EEE constitue indéniablement un obstacle qu'il convient d'atténuer dans notre intérêt commun.** Il est donc indispensable d'explorer des voies différentes pour parvenir à une solution susceptible de concilier les intérêts légitimes des uns et des autres. A cet égard, les négociations sectorielles bilatérales avec l'Union Européenne, notamment dans les domaines des marchés publics, des transports, de la libre circulation des personnes physiques, de l'agriculture, de la recherche et de la concurrence, constituent une voie d'avenir. Il est toutefois nécessaire que l'aboutissement de ces discussions résulte d'un équilibre global des différents dossiers.

**Au-delà de ces difficultés, la Confédération suisse est et sera toujours un partenaire de première importance.** Même si la Suisse n'est pas membre de l'Union Européenne, nos échanges bilatéraux avec elle sont plus importants qu'avec plusieurs de nos partenaires communautaires tels que le Portugal, la Grèce, l'Irlande, l'Autriche, le Danemark, la Finlande ou la Suède.

C'est la raison pour laquelle nous continuerons de veiller au maintien et au développement de cette relation. L'action de la Chambre de Commerce Suisse en France est exemplaire, à cet égard, et je tiens ici non seulement à l'en féliciter mais aussi à lui faire part de mon amical et complet soutien. ■

**D**epuis de nombreuses années, la Revue Economique Franco-Suisse publie dans son dernier numéro de l'exercice une manière de bilan économique des douze mois écoulés. Ce bilan est établi sur la base des données recueillies auprès des filiales françaises de sociétés suisses, représentatives des différents secteurs d'activité. Cette approche particulière souhaite permettre aux entrepreneurs français de découvrir comment certains acteurs étrangers perçoivent la réalité économique de leur pays, tandis que les entrepreneurs suisses apprécient d'avoir le point de vue de leurs compatriotes, ou, à tout le moins, des dirigeants des antennes hexagonales de sociétés helvétiques.

Cette année, la Revue Economique Franco-Suisse a fait réaliser son enquête auprès d'une quinzaine d'entre elles, par quatre ingénieurs d' « AFLZ - Groupe Missions » :

- Michel Lambert
- Richard Le Pelletier
- Bernard A. Meuli et
- Patrice Reyre

Réunissant plusieurs anciens des Ecoles Polytechniques Fédérales de Lausanne et Zurich, « AFLZ - Groupe Missions » propose aux entreprises, PME/PMI pour la plupart, des prestations exactement adaptées à leurs besoins, mettant à leur disposition à la fois des compétences multiples et des hommes de terrain, rompus à leurs problèmes.

L'enquête de la Revue fournissait aussi une occasion nouvelle à ses intervenants d'établir le contact avec d'éventuels partenaires.

**A propos des relations entre maisons mères et filiales, l'un des membres du Groupe « AFLZ - Groupe missions », Patrice Reyre nous a livré quelques réflexions. Elles n'engagent bien sûr que lui et ne concernent pas les entreprises qui ont bien voulu nous faire part de leurs analyses dans les pages qui suivent. Néanmoins, la Rédaction de la Revue a pensé qu'elles pourraient intéresser certains de nos lecteurs. Le débat est ouvert. Pour qu'il soit constructif, vous pouvez vous aussi nous adresser vos commentaires par courrier. Alors, à vos plumes...**

**L**es relations entre Suisses et Français sont en général très bonnes et empreintes d'un désir non négligeable de se comprendre avant de prendre une décision. Cela étant, le contrôle de l'application n'en sera que plus strict. On ne comprend pas toujours ce que veulent dire ou faire les filiales étrangères. Il vaut mieux donc leur imposer un langage commun. Dans la plupart des cas, on adoptera alors un système de « reporting » de type anglo-saxon qui peut donner lieu à des discussions épiques. Comment, par exemple, expliquer à nos voisins le mécanisme de la TVA dans des opérations intra-communautaires triangulaires !

La filiale se doit de transmettre toutes les informations demandées. Cela ne va pas sans difficultés pour des dirigeants de PME/PMI qui, constamment au four et au moulin, n'ont pas beaucoup de temps ni peut-être de goût pour l'introspection

**C**ertaines filiales déclarent avoir des relations idylliques avec leur maison mère. Celle-ci non seulement n'intervient pas dans leur gestion courante, mais de plus leur laisse une très grande liberté pour appliquer à leur manière les options stratégiques définies au siège. **Mais tout n'est pas idéal et il n'en va pas toujours ainsi lorsque l'esprit qui règne dans la maison mère n'est plus à proprement parler helvétique... dans certaines grandes entreprises notamment.** Apparemment celles-ci ne trouveraient plus suffisamment de cadres, formés en Suisse et ouverts sur l'étranger pour assurer la gestion des grandes organisations qui sont nécessaires à leur ambition internationale.

**Quelle va être la nationalité de ces entreprises dans le futur ?** La question peut paraître assez académique dans une économie qui se mondialise de plus en plus. Cependant la culture d'entreprise, qui nous semble si importante et qui fait que les hommes se trouvent plus à l'aise dans une société que dans une autre et donc y travaillent mieux, risque fort d'en pâtir. Pour fidéliser une clientèle, on redonne aujourd'hui, à grands frais, un caractère propre à de grands hôtels dont l'impersonnalité internationale paraissait, il y a quelques années, le nec plus ultra de l'accueil, du confort et du fonctionnel. Il se pourrait que le « reengineering », dans son aspect de personnalisation des tâches, soit une manifestation de cette tendance appliquée à l'entreprise.

En fait, la Suisse, fédéraliste par nature, qui respecte donc la diversité des cultures et des modes de travail, n'a peut-être pas su - ou pas pu - développer suffisamment un style de management qui soit le reflet de cet état d'esprit. Elle se verrait donc obligée aujourd'hui d'adopter une école managériale anglo-saxonne qui, elle, ne tient nullement compte de ces différences. ■