

# Les relations entre les PME et les entreprises suisses cotées en Bourse: leur influence sur l'internationalisation et l'innovation

Dans les discussions politico-économiques, on relève souvent qu'un mélange équilibré d'entreprises de tailles diverses et opérant dans des branches variées est important pour la compétitivité d'une place économique. Une étude a analysé les relations que les petites et moyennes entreprises (PME) et les sociétés anonymes cotées en Bourse entretiennent sur le territoire suisse. Elle montre que les premières exercent une activité internationale beaucoup plus importante et qu'elles font preuve d'un plus grand sens de l'innovation lorsque de telles relations existent<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Référence de l'étude: Beier M., Hauser C. et Hauser H., *Die Bedeutung börsenkotierter Aktiengesellschaften für die Schweizer Volkswirtschaft*, Coire, 2013. À consulter sur le site [www.sjfe.ch](http://www.sjfe.ch).



Les relations d'affaires entre des sociétés anonymes suisses cotées en Bourse et des PME ont des effets positifs sur l'internationalisation et les activités d'innovation de ces dernières. Les PME ont donc tout intérêt à les développer et à les soigner, en dépassant les simples liens qui unissent les clients à leurs fournisseurs. Photo: Keystone

Outre leur effet sur le chiffre d'affaires, les relations commerciales peuvent procurer de nombreux avantages aux entreprises. Elles peuvent ainsi aider l'entreprise à améliorer sa propre internationalisation et à renforcer son activité et sa capacité d'innovation lorsqu'elles se font avec des partenaires commerciaux renommés, innovateurs et actifs au niveau international. Le présent article examine dans quelle mesure les relations d'affaires entre des sociétés anonymes suisses cotées en

Bourse (ci-après SA-B) et des PME ont des effets positifs sur l'internationalisation et les activités d'innovation de ces dernières. L'article apporte des éléments à la discussion politico-économique sur l'importance, pour la compétitivité de la place économique suisse, d'une combinaison équilibrée d'entreprises de tailles diverses et opérant dans des branches variées.

## Les relations d'affaires des PME et des SA-B

L'analyse part de l'observation des relations d'affaires qu'entretiennent les PME avec les SA-B. De manière générale, 75,5% des PME œuvrent dans ce que l'on nomme le «business-to-business» (B2B, d'entreprises à entreprises): une partie de leur chiffre d'affaires, soit en moyenne 43% pour l'ensemble des sociétés entrant dans cette catégorie, provient des entreprises privées. Si l'on observe de plus près ces relations B2B, on constate que 30,3% de toutes les PME réalisent leurs chiffres d'affaires avec des SA-B, ce qui correspond, en Suisse, à 91 930 PME. Ajoutons que 13,4% des PME (soit 40 655) génèrent



**Michael Beier**  
Senior researcher, Institut suisse d'entrepreneuriat, Haute école spécialisée de Coire (HTW Chur)



**P' Christian Hauser**  
Professeur en économie générale d'entreprise et en gestion internationale, Institut suisse d'entrepreneuriat, Haute école spécialisée de Coire (HTW Chur)



**Jens Hogenacker**  
Resident research affiliée à l'Institut de recherche sur l'avenir du travail (IZA)

Tableau 1

**Les relations d'affaires entre les PME suisses et les entreprises cotées en Bourse, qui dépassent le simple chiffre d'affaires**

Les entreprises suisses cotées en Bourse sont pour les PME suisses des ...	Proportion en %	Nombre
... fournisseurs de produits semi-finis et de matériaux	14.3%	43 386
... partenaires d'achats	11.1%	33 678
... «sésames» vers de nouveaux clients et marchés	7.8%	23 665
... partenaires commerciaux	6.6%	20 024
... partenaires de marketing	5.8%	17 597
... partenaires dans la recherche et le développement	5.7%	17 293
... fournisseurs de techniques des processus	5.3%	16 080
... copropriétaires de l'entreprise	1.9%	5765

Remarque: calculs des auteurs se basant sur les résultats pondérés et extrapolés de l'enquête sur les PME. Le tableau regroupe les chiffres des trois catégories de consentement les plus élevés (5, 6, 7). Base: 303 398 PME.

Source: Beier, Hauser, Hauser / La Vie économique

Tableau 2

**Les relations d'affaires spécifiques des PME suisses avec des entreprises suisses cotées en Bourse, par rapport à leurs activités à l'étranger**

Les relations avec les entreprises suisses cotées en Bourse aident à ...	Proportion en %	Nombre
... nouer de nouveaux contacts à l'étranger (S)	18.6%	10 609
... accéder aux marchés étrangers	15.7%	8955
... conquérir plus rapidement des marchés étrangers (I)	13.0%	7415
... comprendre plus aisément les partenaires d'affaires étrangers (S)	12.6%	7187
... évaluer plus facilement les chances offertes par les marchés étrangers (S)	12.2%	6958
... gagner simultanément plusieurs marchés étrangers (I)	9.7%	5532
... réduire les coûts de la conquête des marchés étrangers (I)	9.5%	5419
... déceler plus facilement les faux pas à l'étranger et les éviter (S)	9.3%	5305
... réduire les risques liés aux affaires à l'étranger	7.5%	4278

Remarque: voir le tableau 1. S: spécifications; I: influences. Base: les PME actives à l'étranger (57 039).

Source: Beier, Hauser, Hauser / La Vie économique

Encadré 1

**Structure de l'enquête**

Pour analyser les relations qu'entretiennent les PME avec les sociétés anonymes suisses cotées en Bourse (SA-B), une enquête représentative a été réalisée du 14 au 29 novembre 2012 par l'Institut d'étude de marchés amPuls au moyen d'un panel en ligne B2B. L'univers de base de l'enquête se composait d'entreprises allemandes et romandes employant moins de 500 personnes (PME). Ce groupe compte 303 398 entreprises, selon les chiffres de l'Office fédéral de la statistique (OFS). Les échantillons ont été constitués au moyen d'un processus de sélection aléatoire et par quota selon la région linguistique. Cette méthode a été choisie car, étant donné la part éle-

vée de petites entreprises et d'entreprises allemandes dans l'univers de base examiné, un échantillon aléatoire proportionnel n'aurait pas inclus un nombre suffisant de PME et d'entreprises romandes. Parmi les 3400 entreprises de l'échantillon de départ, 552 PME ont pris part à l'enquête, ce qui correspond à un taux de participation de 16%. Les résultats ont été pondérés selon la taille de l'entreprise et la région linguistique (conformément au recensement des entreprises de l'OFS) et extrapolés sur la base indiquée précédemment. Si rien d'autre n'était mentionné, tous les résultats présentés se fondaient sur les chiffres pondérés et extrapolés.

plus de 10% de leur chiffre d'affaires dans le secteur B2B avec des SA-B. Ces chiffres montrent clairement que de telles relations sont particulièrement importantes pour un nombre non négligeable de PME.

Outre les effets directs sur le chiffre d'affaires démontrés plus haut, on constate que les SA-B jouent d'autres rôles spécifiques pour les PME. Le *tableau 1* montre un aper-

çu des différentes relations d'affaires et des coopérations qui existent en Suisse entre les deux types d'entreprises. On voit que les SA-B sont des partenaires importants pour de nombreuses PME dans le domaine des achats et des fournitures. Ainsi, 14,3% des PME se procurent des produits semi-finis et des matériaux directement auprès des SA-B; 11,1% des premières ont un partenariat d'achat avec les secondes. Ces dernières sont, en outre, des fournisseurs importants de techniques des processus pour 5,3% des PME.

Les relations d'affaires et les coopérations sont également nombreuses dans le domaine du marketing et de la vente; ainsi, les SA-B constituent un sésame pour 7,8% des PME suisses en ce qui concerne l'acquisition de nouveaux clients et marchés. Cela peut se passer de manière directe, lorsque les PME sont intégrées par les SA-B dans de grands projets ou dans des services systémiques, ou indirecte, lorsque ces mêmes SA-B servent de clients de référence aux PME. Indépendamment de cet aspect, les PME peuvent donner une preuve crédible de leur capacité auprès d'autres mandats potentiels si elles se réfèrent à des mandats et à des projets performants auprès de SA-B renommées. En outre, 6,6% des PME ont mis sur pied des partenariats de vente avec des SA-B et 5,8% des premières collaborent dans le domaine du marketing avec les secondes. À cela s'ajoute que les SA-B jouent un rôle important en tant que partenaires dans la recherche et le développement pour 5,7% des PME suisses. Les SA-B sont, par ailleurs, copropriétaires de 1,9% des PME.

**Une influence positive sur l'internationalisation**

Nous nous attacherons ci-après à montrer comment les relations entre les deux types d'entreprises sont organisées lorsque les PME font des affaires à l'étranger. Le modèle de coopération contenu dans *Hauschildt/Salomo (2011)*<sup>2</sup> a été choisi comme méthode de base pour systématiser les questions et définir les liens créés ainsi que leurs effets éventuels sur les relations d'affaires internationales.

Les résultats de l'enquête montrent que les SA-B peuvent aider les PME suisses à nouer de nouveaux contacts à l'étranger (voir *tableau 2*). Dans ce sens, 18,6% des PME suisses actives au niveau international indiquent que leurs relations avec des SA-B leur ouvrent de nouvelles portes. De plus, 15,7% des PME reçoivent un soutien important de la part des SA-B lors de l'accès aux marchés étrangers.

2 Hauschildt J. et Salomo S., *Innovationsmanagement*, 5<sup>e</sup> éd., Vahlen, Munich, 2011.

Tableau 3

## Les influences sur le système d'innovation

	Proportion en %	Nombre
Les produits semi-finis ou les services que notre entreprise achète à des entreprises cotées en Bourse génèrent des innovations dans les produits ou les services de notre entreprise	6.3%	19 114
Les entreprises cotées en Bourse sont les premières utilisatrices importantes (référence) des innovations de notre entreprise et elles facilitent l'introduction des innovations sur le marché	5.5%	16 687
Nous recevons des demandes émanant d'entreprises cotées en Bourse, qui mènent à des innovations dans notre entreprise	4.8%	14 563
Les techniques de fabrication ou de processus développées par des entreprises cotées en Bourse débouchent sur des innovations dans les processus de notre entreprise	4.3%	13 046
Les entreprises cotées en Bourse endossent une partie des risques liés à l'innovation de notre entreprise en (co)finançant les innovations	3.2%	9710

Remarque: voir tableau 1.

Source: Beier, Hauser, Hauser / La Vie économique

Les PME suisses exerçant des activités internationales reçoivent un soutien du même ordre lors de la constitution d'un savoir-faire pouvant présenter un intérêt pour leurs affaires à l'étranger. Parmi les PME dont les activités débordent les frontières nationales, 12,6% indiquent que leurs relations avec des SA-B les aident à mieux comprendre leurs partenaires étrangers et 12,2% soulignent qu'elles parviennent à mieux cerner les possibilités offertes par les marchés extérieurs grâce à ces relations.

Les liens tissés par des PME actives au niveau international avec des SA-B contribuent également à économiser des coûts et du temps lors de leur internationalisation. Ils permettent à 13,0% de ces PME de conquérir plus rapidement de nouveaux marchés à l'étranger et aident 9,7% d'entre elles à trouver plusieurs marchés simultanément. Pour 9,5% des PME, le soutien des SA-B est un moyen de réduire les coûts lors de la conquête de marchés étrangers. Il leur permet aussi de déceler plus facilement les faux pas à l'étranger (9,3%), d'éviter et de diminuer les risques (7,5%).

Les relations entre les PME et les SA-B se répartissent entre spécifications (S) de l'aide

des secondes et influences (I) sur l'efficacité des activités d'internationalisation menées par les premières (voir tableau 2). Au cours de l'enquête, on a cherché à connaître les spécifications qui ont une incidence particulière sur l'internationalisation des PME. On a constaté que le soutien des SA-B a des effets particulièrement positifs sur la rapidité avec laquelle les PME s'ouvrent à de nouveaux marchés étrangers. On a observé aussi que les SA-B apportent une aide précieuse lors de l'évaluation des chances offertes par plusieurs marchés étrangers simultanés. De même, le soutien fourni pour déceler les faux pas dans les affaires à l'étranger contribue fortement à réduire les coûts de l'internationalisation.

Comme l'indiquent clairement les résultats de l'enquête, les PME estiment que les relations d'affaires avec des SA-B profitent sous divers aspects à leurs activités internationales; ces liens semblent donc avoir une influence positive en ce domaine. Pour terminer, on vérifie si ce rapport peut être prouvé à l'aide de méthodes statistiques de test. Les résultats montrent que les PME qui entretiennent des relations commerciales avec des SA-B réalisent beaucoup plus souvent un chiffre d'affaires à l'étranger statistiquement significatif.

### Une influence positive sur l'innovation

L'enquête a fait ressortir un autre point important: la contribution des SA-B aux activités d'innovation des PME suisses. Dans une première étape, on a analysé comment les relations d'affaires et les coopérations existantes avec des SA-B permettaient aux PME d'innover (voir tableau 3). Les services et les produits mis à disposition par les SA-B jouent un rôle important à cet égard. Pour 6,3% des PME suisses, les produits semi-finis ou les services acquis par des SA-B donnent lieu à des innovations. Pour 4,3% des PME, les techniques de fabrication ou de processus développées par les SA-B débouchent également sur des innovations.

Le fait que les SA-B soient des clients réels ou potentiels des PME est une autre source d'innovation chez ces dernières. Ainsi, pour 5,5% d'entre elles, les SA-B sont les premières entreprises importantes (clients de référence) à utiliser ces innovations, ce qui facilite leur mise en œuvre sur le marché. Chez 4,8% des PME, des demandes de la part des SA-B génèrent des innovations dans l'entreprise. Si ces requêtes sont liées à un budget dans le cadre de mandats, les coûts élevés de développement se justifient par la possibilité de les couvrir grâce au chiffres d'affaires ainsi réalisés. Les SA-B financent entièrement ou

Encadré 2

#### Caractéristiques des entreprises sondées

Les données pondérées et extrapolées pour l'univers de base (303 398 entreprises) comportent un certain nombre de caractéristiques structurelles. Selon les indications sur leur siège, 75,5% des entreprises alémaniques et 24,5% des romandes se situent dans les chiffres qui restituent bien la répartition régionale de l'ensemble. Les PME examinées emploient plus de 2,6 millions de personnes en Suisse, selon le recensement des entreprises de l'OFS. Quant à leur taille, on voit que la majeure partie, soit 83,3%, emploient moins de 10 personnes et que 15,4% d'entre elles comptent entre 10 et 99 collaborateurs. Les en-

treprises restantes, qui occupent entre 100 et 499 personnes, représentent 1,3% de l'ensemble. De ce fait, la répartition des classes de grandeur, telle que l'indique l'OFS, est bien rendue. Dans 59,5% des cas, la personne cible interrogée était le propriétaire, l'exploitant ou l'associé de l'entreprise. Dans 15,8% des cas, les chiffres ont été donnés par un directeur et dans 24,7% par un autre décideur assumant des fonctions de direction. La personne qui a répondu était un homme dans 58,6% des cas et une femme dans 41,4%. L'âge moyen des personnes était de 50 ans.

Tableau 4

## Les influences sur le développement et la commercialisation des innovations

Les relations avec les entreprises suisses cotées en Bourse aident à...	Proportion en %	Nombre
... gagner de nouveaux clients	12.1%	36 711
... établir de meilleures relations avec nos clients	8.9%	27 002
... évaluer plus précisément les possibilités d'écoulement de nouveaux produits, de produits améliorés ou de services	7.0%	21 238
... comprendre plus aisément les clients et leurs besoins	6.2%	18 810
... développer et mettre en œuvre plus facilement les innovations dans les produits ou les processus	5.8%	17 597
... réduire les risques liés aux innovations dans les produits ou les processus	5.5%	16 687
... développer et mettre en œuvre à moindres coûts les innovations dans les produits ou les processus	5.4%	16 384
... concrétiser un nombre plus élevé d'innovations dans les produits ou les processus	5.3%	16 080
... déceler et éviter plus facilement les faux pas dans les processus d'innovation	4.9%	14 867

Remarque: voir tableau 1.

Source: Beier, Hauser, Hauser / La Vie économique

partiellement les projets d'innovation de 3,2% des PME suisses tout en assumant une partie des risques liés aux innovations.

## Influences indirectes

Au cours d'une deuxième étape, on a analysé comment les relations d'affaires avec des SA-B qui vont au-delà des transactions directes exercent une influence positive sur les activités d'innovation des PME suisses. La systématisation des différentes questions se fonde ici aussi sur le concept du modèle de coopération qui figure dans *Hauschildt/Salomo (2011)*. Celui-ci tient compte des particularités des relations d'affaires ainsi que de leur influence éventuelle sur le développement et la commercialisation des innovations (voir *tableau 4*).

Un premier avantage important découle du soutien que les SA-B accordent aux PME lors de l'établissement et du maintien de relations avec les clients, notamment pour des produits innovateurs. Ce soutien aide 12,1% des PME suisses à acquérir de nouveaux clients et 8,9% d'entre elles indiquent qu'il améliore les liens avec des clients potentiels ou réels, ce qui leur permet de se développer.

De plus, les SA-B aident les PME suisses à constituer un savoir-faire important pour commercialiser leurs innovations. Ces firmes permettent, en effet, à 7% des PME de mieux évaluer les possibilités de vente de produits et services nouveaux ou plus élaborés et à 6,2% de bénéficier d'un soutien visant à mieux comprendre leurs clients et leurs besoins.

Les PME profitent des SA-B en économisant des coûts et du temps dans le processus d'innovation. En effet, 5,8% des PME indiquent que ces relations les aident à développer et à mettre en œuvre plus rapidement les produits ou les innovations dans les processus. Elles aident 5,3% des PME à réaliser un grand nombre d'innovations simultanées.

Grâce aux relations avec des SA-B, 5,4% des PME peuvent en outre développer et mettre en œuvre à moindres coûts des produits ou des processus innovants. Cette situation permet, en outre, aux PME suisses de réduire les risques liés à ces produits et processus (5,5%), de mieux déceler les faux pas dans les processus d'innovation et de les éviter (4,9%).

Les résultats de l'enquête montrent clairement que les PME considèrent également leurs relations d'affaires avec des SA-B comme bénéfiques à leur capacité d'innover. On peut donc en conclure qu'elles contribuent au succès des PME dans l'innovation. Pour terminer, on vérifie s'il est également possible de prouver ce lien à l'aide de méthodes statistiques de test. Les résultats sont statistiquement significatifs. Ils montrent que les PME qui génèrent leurs chiffres d'affaires avec des SA-B sont davantage innovatrices et réalisent des chiffres d'affaires supérieurs avec des produits et des services nouveaux ou beaucoup plus élaborés.

## Conclusion

L'étude présentée ici a son importance tant pour les entreprises qu'en économie politique. Les résultats montrent que les relations d'affaires nouées entre des SA-B et des PME ont des effets positifs sur l'internationalisation et la capacité d'innovation de ces dernières. On peut en déduire que les instruments politico-économiques doivent être élaborés de manière qu'ils incitent et habilite les deux types d'entreprises à établir et à entretenir des relations d'affaires qui dépassent les simples rapports entre clients et fournisseurs. Cela pourrait, par exemple, prendre la forme d'un encouragement à des projets spéciaux qui favorisent l'établissement et l'approfondissement des relations et renforcent le transfert des connaissances. ■

Encadré 3

## Méthode d'évaluation

Pour analyser l'influence des relations d'affaires des SA-B sur les PME, on a utilisé un instrument de mesure qui se base sur des questions de consentement. On a soumis aux représentants des PME des affirmations qui se référaient aux sujets présentant un intérêt pour l'enquête. Les personnes interrogées devaient indiquer sur une échelle de Likert de 1 à 7 dans quelle mesure elles approuvent l'affirmation donnée. Le choix des réponses allait de 1 (pas du tout d'accord) à 7 (tout à fait d'accord). Ce sont surtout les valeurs indiquant un consentement élevé ou entier qui sont intéressantes pour cette enquête. Par conséquent, les sommes entre 5 et 7 sont interprétées comme un consentement, que l'on fait figurer dans les tableaux du présent article.