

L'Asie et la Suisse ont beaucoup à s'offrir

L'Asie est la locomotive de l'économie mondiale. Elle a certes un peu perdu de son souffle, mais sa dynamique est encore suffisante pour attirer les entreprises exportatrices suisses sur ses terres lointaines, même celles qui ne s'y risquaient guère par le passé ou ne dépassaient pas les alentours de notre pays. La Chine n'est pas le pays de Bade, l'Inde n'est pas la Bourgogne et l'Indonésie n'est pas le Trentin! Pour se lancer en Asie, il faut être innovant, productif, flexible, avoir des capitaux, le goût du risque, de la ténacité et s'être minutieusement préparé. C'est là que l'Osec entre en jeu: chargé de la promotion économique extérieure, une de ses principales tâches est d'accompagner, par ses conseils et son action, les entreprises suisses sur les marchés lointains. L'Osec est extrêmement bien outillé pour remplir cette mission.



D'innombrables opportunités commerciales s'ouvrent dans de vastes pans du continent asiatique. Parmi les États du Sud-Est, c'est l'Indonésie qui présente le plus grand potentiel de croissance. En illustration: vendeur de rue devant les gratte-ciels de Jakarta.

Photo: Keystone

À l'heure actuelle, un quart des exportations suisses sont destinées à l'Asie, et la tendance se renforce. La Chine et l'Inde se démarquent nettement en raison de leur dynamique économique et de leur taille. Elles abritent – avec l'Indonésie – le tiers de la population mondiale. Dans ces trois pays, la classe moyenne se développe à grande vitesse et s'accroît de 50 à 60 millions d'individus chaque année. Ce sont des consommateurs aisés qui veulent et peuvent s'offrir des produits suisses de qualité. La classe moyenne asiatique est responsable de 10% de la consommation mondiale et d'ici 40 ans, cette proportion devrait quadrupler.

Un intérêt croissant pour les marchés asiatiques en expansion

L'évolution des marchés asiatiques – hausse du niveau de vie, nouvelles exigences de qualité, nouvelles libertés de consommation – est une véritable aubaine pour l'industrie exportatrice suisse. D'innombrables opportunités commerciales s'ouvrent dans de vastes pans du continent. Lorsque l'on consi-

dère l'anémie qui gagne les débouchés habituels de la Suisse, comme l'UE ou les États-Unis, on peut dire que le moment est bien choisi.

À l'Osec, nous concentrons nos efforts depuis longtemps sur les marchés éloignés, et en particulier les marchés asiatiques en expansion. Notre réseau s'étend sur tout le continent et nous sommes autant intimes avec les marchés du Proche-Orient et de l'Extrême-Orient qu'avec ceux de l'Asie centrale et du Sud-Est asiatique. Nous sommes en mesure d'aider les entreprises exportatrices suisses et liechtensteinoises à étendre leurs activités – que ce soit sur des marchés de niche ou dans les régions les plus reculées – grâce à notre savoir-faire, notre expérience et notre expertise. Ce choix stratégique s'est révélé heureux car les demandes des entreprises portant sur l'Asie et le monde arabe ont augmenté de 25% ces deux dernières années.

L'intérêt pour les États de l'Anase en Asie du Sud-Est s'est fortement accru: en effet, cette zone de libre-échange, constituée de dix pays, regroupe 600 millions d'habitants, gé-



Daniel Küng
CEO de l'Osec

Graphique 1

L'OSEC dans le monde (Swiss Business Hubs seulement)



Source: Osec / La Vie économique

nère un PIB de 1600 milliards de francs et est une des régions où la croissance est la plus porteuse d'avenir. Il ne faut pas non plus oublier que l'Anase est idéalement reliée par des accords de libre-échange à l'Australie et la Nouvelle-Zélande, à la Chine, à l'Inde, au Japon et à la Corée du Sud. Parmi les États qui la composent, c'est l'Indonésie qui jouit du meilleur potentiel de croissance. Avec ses 240 millions d'habitants, l'archipel est 30 fois plus peuplé que la Suisse et son PIB progresse de plus de 6% par an. L'Indonésie est riche en matières premières, mais ne sait pas trop comment s'y prendre pour en tirer de meilleurs revenus: elle les exporte à l'état quasi brut et l'intégration verticale est très faible. Cela ouvre des possibilités à l'industrie de transformation, en particulier dans l'alimentaire, étant donné les énormes ressources du pays en huile de palme. Les barrières à l'entrée du marché sont toutefois importantes, comme dans d'autres pays asiatiques.

Nouveaux marchés, nouveaux défis

Les exigences auxquelles les exportateurs suisses doivent faire face pour se développer dans de nouveaux marchés se multiplient, et les attentes des entreprises envers les services de l'Osec augmentent. Pour y répondre, l'Osec a diversifié et flexibilisé son offre de services afin de l'adapter aux mutations de l'économie globale et surtout aux besoins des entreprises exportatrices de Suisse et du Liechtenstein.

Pour satisfaire ces besoins, il faut généralement une bonne dose de savoir-faire et de connaissances des marchés; il faut, en outre, des contacts au cœur des relais économiques et politiques dans les pays-cibles. À cet effet, l'Osec a déployé un important réseau d'antennes en Asie dominé par six Swiss Business Hubs (SBH) – la plupart hébergés dans les ambassades de Suisse – en Chine, au Japon, en Corée du Sud, en Inde, dans les Émirats arabes unis et à Singapour. Le SBH GCC à Dubaï couvre aussi bien les Émirats arabes unis, Bahreïn, le Qatar, l'Arabie saoudite, le Koweït et Oman. Le Sud-Est asiatique semble répondre à la même hétérogénéité avec des bureaux au Vietnam, en Malaisie et en Indonésie. L'Osec prévoit d'en ouvrir d'autres à Hongkong et à Bangalore. Pour les questions spécifiques à certains marchés ou secteurs, les SBH et les entreprises ayant fait appel à leurs services peuvent s'adresser à des experts externes. Ils sont environ 500, regroupés dans un Pool of Experts géré par l'Osec (www.poolofexperts.ch), et peuvent intervenir dans des questions juridiques et fiscales importantes ou participer à des études de marché d'une certaine ampleur. Le contact entre les entreprises suisses et les SBH et les experts est généralement établi et coordonné par les conseillers de l'Osec à Zurich, Lausanne et Lugano. Huit personnes en Suisse s'occupent de l'Asie et se répartissent le Proche et Moyen-Orient, l'Asie centrale (ex-URSS), le sous-continent indien, la Chine (y. c. Taïwan et Hongkong), le Japon et la Corée du Sud, ainsi que l'Asie du Sud-Est. Elles se chargent de

l'accueil des entreprises, leur fournissent les premiers conseils et définissent les orientations de leur expansion. À cet effet, elles se basent sur des évaluations prenant en compte les attentes et les compétences des entreprises mais aussi les besoins et les conditions-cadres des marchés-cibles.

De nouvelles impulsions pour les exportateurs suisses au Japon et en Asie occidentale

Le Japon redevient une destination de choix en Asie, surtout depuis le tournant énergétique annoncé par le gouvernement. Celui-ci pose – comme en Suisse, d'ailleurs – de nombreuses questions en matière de politique énergétique et de technologie, afin d'assurer l'approvisionnement. Il y a donc convergence de vues entre les deux pays sur les exigences que doivent remplir les produits et services susceptibles d'assurer ce tournant énergétique en matière de qualité et d'innovation.

Le Japon gagne aussi en attrait du fait de la future zone de libre-échange qui sera mise en place avec la Chine et la Corée du Sud, deux pays à très fort potentiel économique. Le dernier est particulièrement prometteur pour les entreprises suisses, car il regorge de possibilités encore inexploitées. L'accord de libre-échange Suisse-Corée de 2006 a, en outre, considérablement simplifié les échanges commerciaux entre les deux pays, ce qui ne pourra que les dopper.

De nouvelles perspectives s'ouvrent aussi à l'industrie exportatrice suisse au Proche et Moyen-Orient, dans les États du Golfe, notamment, où la situation politique et éco-

nomique reste stable. Le prix élevé du pétrole et du gaz garantit toujours d'abondantes recettes, qui sont aussitôt investies. Cette manne se diversifie de plus en plus et se dirige vers de nouveaux secteurs, comme les énergies vertes, ou vers la mise en place de nouveaux marchés de services dans le but de réduire progressivement la dépendance au pétrole des économies du Golfe. Dans ce contexte, les opportunités commerciales qui s'offrent aux entreprises suisses se sont multipliées, le monde arabe misant de plus en plus sur des produits de haute technologie pour s'équiper en infrastructures et en installations industrielles. Les États du Golfe disposent de suffisamment de capitaux pour, à terme, se positionner comme des acteurs mondiaux, bien au-delà du seul commerce des matières premières. Actuellement, les investissements se concentrent sur les technologies propres et les énergies renouvelables, la santé (technologie médicale, pharma) et les infrastructures nécessaires aux transports publics. Enfin, les pays du Golfe achètent toujours plus de biens de consommation et d'articles de luxe provenant de Suisse.

Le monde arabe témoigne à son échelle de ce vers quoi évoluera toute l'Asie, de l'Anatolie au Timor, dans quelques années en termes de besoins et d'exigences (infrastructures, techniques énergétiques et biens de consommation), chaque pays et sous-région progressant à son propre rythme et suivant son niveau de développement. En Asie, les débouchés potentiels et la clientèle des entreprises suisses ne pourront que s'accroître ces prochaines décennies, en raisons des progrès enregistrés par le niveau de vie et des exigences en matière de qualité. ■

Encadré 1

L'Osec aide les PME à se développer à l'export

Promoteur officiel de l'économie suisse à l'international, l'Osec est un service d'information sur les marchés, de conseil en développement commercial et d'intermédiation. En coopération avec les Swiss Business Hubs, il a aussi pour mission de faire connaître les produits et services helvétiques à l'étranger. Sa médiation (information et contact) et ses conseils sont à la base de sa mission de promotion des exportations. L'Osec organise chaque année près de 300 journées d'entretiens de conseil dans ses bureaux de Zurich, Lausanne et Lugano: les principaux marchés intéressants les entreprises suisses sont ainsi régulièrement passés au crible. Les conseils de base fournis aux PME sont gratuits et comportent toutes les informations nécessaires à leurs futures exportations. Les projets des entreprises sont étudiés avec elles; ces dernières profitent ainsi de l'expérience accumulée par les conseillers de l'Osec ainsi que des outils d'analyse nécessaires. Les résultats obtenus permettent d'entrer dans le détail et de procéder à une étude personnalisée du projet. Cette étape comprend généralement des analyses de marché, une mise en relation avec des partenaires commerciaux, la participation à de grands salons internationaux sur le *Swiss Pavilion*, etc.

Pour davantage d'information: www.osec.ch.

Centres de congrès et hôtels séminaires



Belvédère **** *Des réunions pour réussir... et pour souffler un peu également!*



-Votre oasis de tranquillité...





Strandhotel & Restaurant Belvédère
CH-3700 Spiez
Tél. 033 655 66 66, Fax 033 654 66 33
info@belvedere-spiez.ch, www.belvedere-spiez.ch