



PRISE DE POSITION DE CLAUDIA MOERKER

Améliorer la compétitivité

Le produit, la stratégie et le financement déterminent le succès des affaires à l'étranger. L'association privée Swiss Export transmet le savoir-faire.

Les relations commerciales internationales sont un facteur concurrentiel décisif pour les PME désireuses de se maintenir sur le marché. Les limites entrepreneuriales tendent à s'estomper avec la numérisation croissante, alors que les relations commerciales et les chaînes de valeur se transforment. Les prescriptions toujours plus complexes qui s'appliquent dans le commerce international constituent un défi pour les entreprises suisses. D'où l'importance pour les exportateurs de s'informer à temps et de former spécifiquement leurs collaborateurs. Ce n'est qu'ainsi qu'ils pourront réagir aux changements et pérenniser leur succès commercial.

La pression économique s'accroît inexorablement : des entreprises toujours plus nombreuses et toujours plus petites veulent accéder aux marchés d'exportation aussi rapidement que possible. Dans cet environnement, les possibilités de formation initiale et continue, des voies d'information simples et courtes de même que l'accès à des réseaux de compétence gagnent en importance.

Promotion : une demande sans précédent

Depuis des décennies, des sociétés privées motivées et efficaces, comme Swiss Export, proposent ce genre de services en Suisse. Elles soutiennent individuellement les PME exportatrices et complètent judicieusement les actions officielles des communes, des cantons et de la Confédération. La demande pour de tels services a considérablement augmenté ces dernières années. Les organes de promotion des exportations doivent tenir compte des besoins individuels spécifiques de chaque entreprise et adapter leur offre en conséquence.

L'aide privée à l'exportation doit avoir une réelle chance de s'impliquer. Il s'agit d'améliorer la collaboration entre les différents prestataires et de tenir compte

de la subsidiarité, par exemple en recommandant des tiers pour des activités de conseil, des séminaires et des formations continues dans le domaine des activités à l'étranger.

Swiss Export maintient activement le contact avec S-GE et cherche à se coordonner avec elle. Les thèmes abordés sont par exemple le prix des billets de la principale manifestation annuelle soudainement revu fortement à la baisse, des publications spécialisées au contenu semblable, des cotisations de membre trop avantageuses ou l'organisation d'événements trop similaires. Pour servir l'industrie d'exportation, le service public de la Confédération doit compléter, renforcer et si possible ne pas concurrencer la promotion privée des exportations. L'expérience montre que des recoupements ne peuvent pas être complètement évités. Pour que la promotion privée des exportations puisse réussir à côté de l'aide de l'État, un dialogue constant et, surtout, une utilisation prudente des moyens d'encouragement est nécessaire.

L'association économique privée Swiss Export s'engage depuis 1973 pour procurer des avantages commerciaux à ses membres. Elle est une partenaire forte des entreprises suisses et liechtensteinoises. Son objectif est d'améliorer la compétitivité des firmes actives à l'international. Le succès commercial à l'étranger dépend toutefois en premier lieu de l'initiative individuelle des entreprises : il leur faut un bon produit, une stratégie prometteuse et un financement solide. Les PME créent de la valeur aux niveaux interne, économique, social et politique. Mais celles actives à l'étranger sont aussi et avant tout des vecteurs d'innovation. Une vision claire demeure la clé du succès à long terme.

Claudia Moerker est directrice de l'association privée Swiss Export, à Zurich.