

23.01.2008 - 08:19 Uhr

Etude PwC "11th Global CEO Survey": Les CEO suisses considèrent les fusions et acquisitions comme un stimulateur de croissance

Zurich/Davos (ots) -

Les CEO du monde entier redoutent que le ralentissement conjoncturel ne débouche sur une récession. Jusqu'à présent, le durcissement des prescriptions réglementaires était cité comme principal obstacle à la croissance. Des facteurs de risque tels que la raréfaction des ressources naturelles, le changement climatique ou la montée du terrorisme ont cédé du terrain par rapport à l'année dernière. Dans le monde, 35% des CEO interrogés (27% en Suisse) sont confiants quant à l'évolution de la croissance économique dans les douze prochains mois. L'année dernière, la Suisse a enregistré des activités d'acquisition à hauteur de 40%, soit un taux particulièrement élevé en comparaison internationale. 47% des participants suisses prévoient des acquisitions supplémentaires en Suisse et à l'étranger pour l'année à venir. Ces résultats sont tirés de l'étude "11th Global CEO Survey" de PricewaterhouseCoopers (PwC) présentée lors du Forum économique mondial à Davos. Dans le cadre de cette étude, plus de 1'150 CEO de 50 pays ont été interrogés.

35% des CEO américains et 44% des CEO européens (2007: 53 et 52% respectivement) sont confiants quant à une croissance de l'économie. Dans les pays émergents et en Asie, plus de la moitié (55%) des CEO se montrent très optimistes quant à la croissance économique; en Chine et en Inde, ils sont même 73 et 90% respectivement. En Suisse, 27% des CEO interrogés sont confiants quant à l'évolution de la croissance économique dans les douze prochains mois.

Réseaux mondiaux

57% des CEO du monde entier interrogés placent les "Collaborative Business Networks" en tête de leurs priorités. Comme l'affirme Markus R. Neuhaus, CEO de PricewaterhouseCoopers Suisse et Eurofirms, "les changements mondiaux requièrent de nouveaux modèles d'entretien des relations et d'alliances stratégiques. Le networking situationnel classique n'est plus dans l'air du temps. A l'avenir, les <Collaborative Business Networks> seront plus importants pour la réussite commerciale." Pour 37% des CEO, ce nouveau modèle ne revêt qu'une importance secondaire. 17% des sondés pensent qu'actuellement les coûts sont encore supérieurs aux bénéfices. Il est frappant de constater que le poids accordé à ces nouveaux réseaux commerciaux varie selon la région: en Asie, 60% des participants (et même 83% en Inde) sont convaincus de son importance. En Europe centrale et orientale, par contre, 44% seulement des participants à l'étude considèrent ces nouveaux réseaux comme importants. La majorité des CEO suisses est convaincue par ce nouveau mode d'entretien des relations.

Obstacles à la croissance

Le recrutement de collaborateurs qualifiés constitue un problème grandissant. Il se place au deuxième rang des priorités des CEO interrogés, juste derrière le ralentissement conjoncturel. Partout dans le monde, les CEO s'accordent à dire que des collaborateurs qualifiés et motivés jouent un rôle central dans la réussite commerciale. Plus des deux tiers (et même 85% en Amérique du Nord) ont déclaré investir du temps pour travailler de manière intensive sur les questions de ressources humaines.

59% (2007: 73%) des CEO sont convaincus que le durcissement des conditions cadres réglementaires compte parmi les trois principaux obstacles à la croissance. Dans le domaine fiscal, en particulier, ils souhaitent des changements en faveur des entreprises.

Expansion et croissance

24% des CEO affirment que durant ces douze derniers mois, leur entreprise a effectué au moins une transaction transfrontalière. 31% projettent d'autres fusions et acquisitions dans les douze prochains mois. Avec un taux de 40% pour l'année dernière, la Suisse affiche une activité d'acquisition particulièrement importante en comparaison internationale. 47% des participants suisses prévoient des acquisitions supplémentaires en Suisse et à l'étranger pour l'année à venir. Les cadres dirigeants asiatiques aussi ont manifesté un grand intérêt pour les activités de fusion et acquisition en 2008. Et, dans ce domaine, les entreprises asiatiques jouent de plus en plus souvent le rôle de l'acquéreur.

La publication PwC est disponible au format PDF auprès de Claudia Sauter.

Contact:

Markus R. Neuhaus
CEO PricewaterhouseCoopers Suisse et Eurofirms
E-mail: markus.neuhaus@ch.pwc.com

Claudia Sauter-Steiger
Public Relations
E-mail: claudia.sauter@ch.pwc.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100008191/100553265> abgerufen werden.