

01.07.2010 - 10:30 Uhr

Les PME suisses voient les activités avec les pays BRIC comme une chance / Sondage d'été d'Ernst & Young «Baromètre des PME 2010»

Zurich (ots) -

Une entreprise de taille moyenne sur quatre opère déjà sur des marchés de croissance, que ce soit au Brésil, en Russie, en Inde ou encore en Chine. / Le manque de sécurité juridique, la corruption et le vol de savoir-faire dans les Etats BRIC sont toutefois perçus comme une menace. / Les entreprises issues des marchés de croissance sont pour l'instant très peu nombreuses à être considérées comme des concurrentes sur le marché suisse

L'essor économique que connaissent les marchés de croissance des pays BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine) est perçu davantage comme une chance que comme une menace par les PME suisses. Une entreprise sur quatre voit la crise économique comme un catalyseur pour le développement de nouvelles activités commerciales dans les pays BRIC - Toutefois, 10% des entreprises trouvent peu d'avantages à cette évolution et y voient plutôt une menace pour leurs activités. Les PME suisses déjà actives dans les pays BRIC tirent un bilan essentiellement positif de leur expérience. Cependant, elles expriment clairement des critiques face au manque de sécurité juridique, à la corruption et au vol de savoir-faire. Ces conclusions sont tirées du sondage d'été d'Ernst & Young «Baromètre des PME 2010». L'étude repose sur un sondage effectué en juin 2010 auprès de 700 entreprises de taille moyenne en Suisse.

«Les PME suisses ont identifié le potentiel énorme des nouveaux marchés de croissance - en particulier ceux de la Chine et de la Russie», constate Viktor Bucher, Partner et Responsable du marché Suisse alémanique chez Ernst & Young. «Ces deux marchés connaissent un développement accru et se révèlent très intéressants aussi bien comme marchés que comme sites de production. S'engager dans ces pays comporte néanmoins des risques non négligeables», selon Pierre-Alain Cardinaux, Partner et Responsable du marché Suisse romande chez Ernst & Young. C'est la raison pour laquelle les entreprises se montrent pour la plupart réticentes à nouer des relations commerciales avec la Chine et la Russie.

A l'heure actuelle, 34% des entreprises interrogées mènent des activités avec la Chine, 29% avec la Russie, 26% avec l'Inde et 25% avec le Brésil. La Russie est le plus important marché d'exportation (22%), tandis que la Chine est le plus important site de production (14%). 6% des PME suisses disent avoir des entreprises chinoises parmi leurs fournisseurs, alors que 5% d'entre elles disent avoir des entreprises indiennes parmi leurs fournisseurs.

Problèmes: manque de sécurité juridique et vol de savoir-faire

Les problèmes majeurs inhérents à une activité commerciale dans les pays BRIC sont, du point de vue des entreprises, le manque de sécurité juridique et la corruption. Le manque de sécurité juridique est considéré comme un risque élevé par une entreprise sur quatre et la corruption, par une entreprise sur cinq. «Revendiquer ses droits devant un tribunal à l'étranger prend du temps et engendre des frais importants, le tout avec une issue incertaine», selon Viktor Bucher. Rares sont les PME qui disposent des ressources nécessaires dans de tels cas de figure. Et Pierre-Alain Cardinaux d'ajouter: «Il n'est pas encore possible, pour l'heure, de se fier aux conditions-cadres juridiques et politiques». Les violations de brevets sont monnaie

courante. En outre, pour 34% des entreprises questionnées, les relations commerciales avec la Russie souffrent de la corruption, largement répandue dans le pays.

Ce sont avant tout les grandes entreprises ainsi que les PME déjà actives à l'international qui ont franchi le pas: ainsi, 49% des entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires supérieur à CHF 100 millions disent avoir fait des expériences dans les pays BRIC ou avec des entreprises issues des pays BRIC. Le chiffre n'atteint que 26% parmi les entreprises qui réalisent un chiffre d'affaires inférieur à CHF 50 millions. «Pour les petites entreprises, les risques et les incertitudes sont bien souvent trop importants», constate Viktor Bucher.

Expériences diverses sur les marchés de croissance

Les expériences faites par les PME suisses dans les pays BRIC varient: tandis que la majorité des entreprises actives en Chine évaluent leurs relations commerciales de façon positive, la majorité des entreprises actives au Brésil, en Russie et en Inde disent avoir fait des expériences positives comme négatives. Ce sont principalement les entreprises actives en Russie qui font état d'expériences très négatives (17%).

En moyenne, une PME sur sept (15%) prévoit à moyen-long terme d'entreprendre des activités commerciales dans les pays BRIC ou d'étendre son activité dans ces pays-là. Les entreprises qui, jusqu'à présent, n'ont encore fait aucune expérience dans les pays BRIC émettent des réserves: seules 7% d'entre elles prévoient d'entreprendre des activités dans les pays BRIC. Parmi les entreprises déjà actives dans les pays BRIC, 40% déclarent vouloir étendre leurs activités. «On ne peut pas encore parler d'une "mode"», précise Pierre-Alain Cardinaux. Le regard jusqu'à présent excessivement positif porté au cours des années passées a fait place à une évaluation plus objective des chances et des risques: «Plus aucune entreprise n'étend ses activités à de nouveaux marchés de croissance les yeux fermés». En outre, les coûts d'entrée sur le marché ainsi que les coûts de la publicité sur place sont devenus relativement élevés.

Actuellement, les entreprises issues des pays BRIC sont encore peu perçues comme des concurrentes par les entreprises suisses sur leurs marchés de prédilection. En effet, seules 3% de ces dernières disent avoir une telle perception. Selon Viktor Bucher, cette situation va changer dans les années à venir: «Vu les proportions dans lesquelles les marchés de croissance se développent - y compris en raison de la crise - ces pays auront aussi les marchés internationaux en ligne de mire. En Suisse et sur les marchés d'exportation traditionnels, les PME suisses auront de plus en plus souvent affaire à des concurrents brésiliens, russes, indiens et chinois».

«S'engager dans les pays BRIC devrait faire partie d'une stratégie d'internationalisation globale» souligne Pierre-Alain Cardinaux. «Les pays d'Europe occidentale - l'Allemagne et la France en tête - demeurent certes les marchés étrangers les plus importants pour les entreprises suisses et en particulier les PME, mais les pays BRIC sont en train de gagner un terrain considérable.»

A propos de l'étude

La présente étude se fonde sur une enquête réalisée auprès des directeurs et des propriétaires de 700 entreprises de taille moyenne en Suisse. Les sondages par téléphone pour l'étude ont eu lieu en juin 2010. Les interviews ont été menées pour le compte d'Ernst & Young par Valid Research (Bielefeld, Allemagne), un institut de sondage indépendant. Aux plans régional et national, la répartition sectorielle est la suivante: 47% services, 10% commerce, 25% construction et énergie, 18% industrie et entreprises manufacturières. Les entreprises interrogées comptaient entre 30 et 2000 collaborateurs.

Bref portrait d'Ernst & Young

Ernst & Young est un des leaders mondiaux dans les domaines de l'assurance, la fiscalité, les transactions et le conseil. Nos 144'000 collaborateurs, répartis dans le monde entier, partagent les mêmes valeurs et un engagement inébranlable pour fournir une qualité de haut niveau. En Suisse, Ernst & Young est un des leaders en audit et en conseil. Elle offre également ses services dans les domaines de la fiscalité et du droit ainsi qu'en matière de transactions et de comptabilité. Nos 1'900 collaborateurs ont dégagé un chiffre d'affaires de CHF 546 millions pour l'exercice 2008/09. C'est en aidant nos collaborateurs, nos clients et les communautés auxquelles nous appartenons à donner le meilleur d'eux-mêmes que nous faisons la différence. Pour de plus amples informations, rendez-vous sur notre site Internet www.ey.com/ch.

Ernst & Young désigne l'organisation mondiale des sociétés membres d'Ernst & Young Global Limited, chacune d'entre elles étant une entité juridique séparée. Ernst & Young Global Limited, société britannique, ne fournit aucun service aux clients.

Contact:

Simone Isermann
Ernst & Young
Porte-parole
Tél.: +41/58/286'35'97
E-Mail: simone.isermann@ch.ey.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/fr/pm/100016476/100606435> abgerufen werden.