

## ■ FACE À LA GUERRE COMMERCIALE

# Les PME suisses tiennent le coup

Les petites et moyennes entreprises qui exportent se portent bien dans leur grande majorité. Elles rencontrent peu d'obstacles sur les marchés européens. C'est en tout cas ce qu'indique la récente enquête du Crédit Suisse.

Depuis la crise financière de 2009 et plus particulièrement ces deux ou trois dernières années, on assiste à une hausse sensible du protectionnisme dans le commerce mondial. Si la guerre commerciale entre les Etats-Unis et la Chine fait régulièrement les gros titres de la presse, l'ensemble des pays impliqués dans les échanges internationaux renforcent les interventions étatiques pour protéger leurs économies. Les instruments mis en œuvre vont bien au-delà des droits de douane, avec des mesures non tarifaires, en particulier les subventions d'ordre général et les pratiques soutenant les exportations, les subventions à l'exportation par exemple.

## Près de la moitié des exportations

Comment la Suisse, dont on sait que le commerce avec l'extérieur constitue un des principaux piliers de son économie et de sa prospérité, vit-elle ce phénomène? Les économistes du Crédit Suisse se sont penchés sur le problème, en particulier sur le sort des petites et moyennes entreprises, sachant que les PME, soit les sociétés occupant moins de 250 collaborateurs, assument près de 45% de nos exportations de marchandises. D'autre part, les entreprises plus grandes disposent généralement de ressources suffisantes pour s'adapter assez rapidement à l'évolution des conditions cadres du commerce mondial, alors que la situation peut être plus compliquée pour les sociétés plus petites. Finalement, près de 560 PME exportatrices ont été interrogées dans le cadre de cette étude.

«Nous pouvons d'ores et déjà vous rassurer, lancent d'emblée dans la publication de l'étude Andreas Gerber, responsable Affaires PME Suisse de la banque, et Oliver Adler, économiste en chef Suisse, les résultats de notre enquête montrent que les PME exportatrices helvétiques n'ont récemment perçu qu'un léger durcissement des entraves au commerce mondial et parviennent généralement à les gérer». Mais tout n'est pas pour



La majorité des PME juge bonne la marche des affaires à l'exportation.

le mieux dans le meilleur des mondes. Il y a quand même 29% des entreprises indiquant que les obstacles au commerce et les barrières douanières constituent pour elles un grand, voire très grand défi. Plus de 40% se disent peu ou pas du tout affectées. En cinq ans, 23% seulement des sondés ont subi une dégradation de la situation, alors que la moitié n'a pas constaté de changement. La majorité des PME juge bonne la marche des affaires à l'exportation et ne semble donc pas pâtir des obstacles au commerce.

## Les prix et le change

Par marché, seules 20% à 30% des PME interrogées rencontrent des obstacles au commerce et des barrières douanières en Europe. Les entraves sont plus importantes dans d'autres pays comme les Etats-Unis (50% des entreprises), la Chine/Hong Kong (54%) et surtout la Russie et le Brésil (plus de 60% des PME). Les droits de douane, qui constituent l'arme principale du conflit commercial, affectent près de la moitié des participants à l'enquête. Les procédures douanières et les efforts nécessaires pour fournir

les attestations de conformité et d'origine constituent toutefois des écueils encore plus importants. Mais finalement, les deux principaux obstacles à l'exportation sont d'ordre économique, à savoir les prix des produits et les cours de change.

## Partenaires externes et libre-échange

Pour les deux tiers des PME interrogées, les stratégies les plus efficaces pour contrer les entraves commerciales tarifaires et non tarifaires sont la collaboration avec des partenaires externes ou des réseaux déjà établis sur place. La mise à profit des accords de libre-échange est considérée comme deuxième meilleure stratégie. Près de 60% des entreprises sondées s'expriment en faveur d'un tel accord avec les Etats-Unis. Et l'enquête du Crédit Suisse de conclure: «Ce besoin de stabilité en matière de relations commerciales s'exprime aussi dans le soutien majoritaire du projet d'accord cadre avec l'UE (Union européenne) mis à jour par notre enquête». ■

Etienne Oppliger