

L'évidente proximité européenne

Plus de 1500 entreprises suisses sont déjà actives en France. Dont une grande majorité de PME.



PHILIP MAGUIRE

Office de Promotion des Industries et des Technologies



serait à lui tout seul constitutif d'un ES. La société serait alors redevable dans le pays A de l'impôt sur les bénéfices ainsi générés. Cela reste cependant une simple recommandation que les participants pourront reprendre dans leur conventions fiscales, mais l'article 5 du modèle type de la convention fiscale OCDE (définissant l'ES) ne sera pas modifié dans ce sens. Vu l'importance du commerce numérique dans l'économie mondiale, ceci constitue une sérieuse faille du dispositif.

■ Les instruments hybrides

Un autre domaine où l'absence de consensus entre les participants a poussé l'OCDE à freiner ses ardeurs est celui des instruments hybrides. Pour rappel, il s'agit d'un instrument dont la qualification juridique diffère d'un pays à l'autre. Typiquement, un prêt accordé par une filiale A à une filiale B est considéré comme une participation par le premier et comme une dette par le second pays. Ceci permettra à la filiale B de déduire les intérêts du prêt et de minorer son imposition, alors que la filiale A sera considérée comme recevant un dividende, souvent non imposable. On aboutit ainsi à une double non-imposition. Le Plan laisse libre les participants à conditionner la déduction des charges dans un pays par l'imposition du revenu correspondant dans un autre pays, sans pour autant en faire une obligation.

■ Communication de schémas d'optimisation fiscale

Le Plan propose un nouveau régime imposant aux MNE d'informer par avance les autorités fiscales de l'utilisation de schémas présentant certains éléments ou «marqueurs». L'idée c'est de permettre à l'administration de disposer en temps utile de renseignements sur les dispositifs de planification fiscale à caractère potentiellement agressifs, pour ensuite intervenir plus efficacement en cas de besoin. Les recommandations dans ce domaine ne constituent pas une norme minimale et les pays restent libres de les introduire ou pas

Complexité. C'est le mot qui revient le plus souvent lorsque l'on aborde la question du marché français avec des entrepreneurs suisses. Les démarches administratives labyrinthiques, les différences majeures dans l'approche des relations d'affaires ou le droit du travail trop confus et trop lourd sont ainsi fréquemment évoqués lorsqu'il s'agit d'expliquer pourquoi une implantation de l'autre côté de la frontière n'est pas envisagée. Alors faut-il en déduire que s'attaquer à ce marché relève de la gageure? Pas forcément. A ce jour, plus de 1500 entreprises suisses sont déjà actives en France, dont une grande majorité de PME. De plus, régulièrement, de nouveaux entrepreneurs partent à l'assaut de ce qui représente souvent pour eux une porte d'entrée vers l'Europe. Illustration à travers trois entreprises lémaniques qui ont décidé de franchir le pas, avec des stratégies et des atouts différents, mais toujours avec un succès certain à la clé.

Accès. Il y a dix ans, lorsqu'il décide d'explorer les opportunités offertes par le marché français, Edouard Menoud essaime déjà ses parcmètres à travers toute la Suisse. Pour sa société, l'actuel leader helvétique de l'ingénierie électronique IEM (Ingénierie Electronique et Monétique), le moment était venu d'élargir ses horizons, d'autant que ses machines pouvaient tout à fait s'exporter à l'étranger moyennant quelques adaptations.

Au moment de commencer à prospecter, il ne s'imaginait toutefois pas qu'un détail, a priori insignifiant, allait entraver la progression de ses affaires. Comme l'explique son fils Philippe, qui a repris la gestion de cette PME familiale en 2007, certaines municipalités françaises n'avaient en effet pas la possibilité d'appeler ou même de faxer à l'étranger. «Nous n'avons toujours travaillé que sur les marchés publics,

cela représentait donc un réel problème. De plus, quand on est basé en Suisse, il y a les problématiques douanières que les Européens, eux, ne connaissent plus. Nous étions systématiquement désavantagés et en avons conclu qu'il fallait nous implanter sur place pour pouvoir être vraiment efficaces».

Succès. Une fois la succursale d'IEM ouverte en France, le succès ne tarde pas à arriver. Le premier gros marché remporté est Béziers, où une centaine de machines sont commandées en 2006. Suivent plusieurs autres villes, dont Nantes en 2009. A la fin 2015, l'entreprise comptera même plus de 100 municipalités françaises par-

La structure créée par IEM distribue les produits sur le marché français et fonctionne de manière quasi-indépendante.

mi ses clients. Une implantation réussie donc, et un modèle qui marche: la structure créée, IEM sarl, distribue les produits de la société sur le marché français et fonctionne de manière quasi-indépendante (employés locaux, force de vente propre, etc.) Encouragé par cette expérience, IEM exporte aujourd'hui ses produits dans plusieurs autres pays européens.

«Quand on décide d'aller à l'étranger, il y a toujours des difficultés. Les marchés publics ne sont pas simples et, même si les appels d'offres sont maintenant uniformisés au niveau européen, la manière d'y répondre reste très nationale. L'emploi, la comptabilité ne sont pas régis de la même manière. Cela fait beaucoup de choses à apprendre» tempère Philippe Menoud, avant d'ajouter que dans ce cas, c'est en offrant des produits fiables ainsi qu'une alternative crédible (le leader mondial du domaine, Parkeon, est français et possédait un quasi-monopole sur le marché) qu'IEM a pu bâtir son succès.



Sur la voie du succès depuis 15 ans et bien parti pour la génération à venir

Nous remercions nos clients, partenaires et collaborateurs pour leur confiance et nous réjouissons de poursuivre cette collaboration fructueuse. A l'avenir nous continuerons de tirer le meilleur parti de votre flotte de véhicules – de manière fiable et transparente.


Pour une flotte qui roule.



La France est un pays culturellement proche. Et l'industrie n'y est pas en si mauvaise forme.



En fin d'année dernière, le genevois Qualimatest annonçait, à l'occasion de ses 25 ans, l'acquisition de l'isérois Saphir. Une opération minutieusement préparée durant de long mois par les équipes des deux sociétés, tant sur le plan administratif que juridique et financier. Du côté de Qualimatest, cette démarche répondait à un objectif principal: «La Suisse romande reste un marché relativement limité», explique Ivan Meissner, Directeur général. «Pour se développer, il nous fallait aller ailleurs. Après une première tentative en Suisse allemande qui a donné des résultats mitigés, nous avons commencé à regarder vers la France. C'est un pays culturellement proche et contrairement à ce que disent parfois les médias, l'industrie n'y est pas en si mauvaise forme que cela. Il suffit de regarder du côté de la vallée de l'Arve pour s'en rendre compte».

Partant de là, la PME spécialisée dans les contrôles qualités automatisés a tenté de pénétrer le marché hexagonal. «Nous avons pas mal fait depuis la Suisse» ajoute Ivan Meissner. «Mais il y a les questions douanières et aussi celles d'image: les entreprises françaises sont parfois réticentes à acheter à l'étranger. Nous avons réalisé que, pour vraiment nous développer et nous implanter durablement, nous devons avoir quelque chose sur place». L'équipe dirigeante de Qualimatest se met alors en recherche de la perle rare. L'objectif: trouver un projet qui offre de réelles possibilités de collaborations entre les équipes et qui possède les mêmes bases technologiques, tout en permettant de diversifier les produits et services offerts. Et surtout, il fallait dénicher une bonne opportunité. Saphir répondait à ces critères, son propriétaire était vendeur et l'entreprise maîtrisait les domaines du contrôle acoustique et vibratoire, ce qui n'était pas le cas de Qualimatest.

Tout ne s'est cependant pas fait facilement. Le droit social (notamment le droit des contrats, beaucoup plus complexe),

l'incertitude fiscale et un service bancaire compliqué ont représentés pas mal de tracas pour les Genevois.

Le bilan de l'opération reste toutefois très positif. Les équipes collaborent bien et, parallèlement à l'accès au marché français, l'acquisition de Saphir offre d'autres avantages à Qualimatest, comme le souligne Ivan Meissner: «le fait d'avoir une équipe de taille plus importante nous permet de

Tout ne se fait pas facilement. Le droit social, l'incertitude fiscale et un service bancaire compliqué sont de véritables tracas.

réduire les coûts. Et nous pouvons également offrir de nouvelles perspectives de carrière à nos employés, ce qui est important afin de retenir des compétences souvent très recherchées».

Partenariats. Depuis l'ouverture de son bureau parisien en juillet 2013, le pensionnaire de l'EPFL Innovation Park Crossing-Tech n'a cessé de se développer en France, concluant plusieurs contrats d'ampleur ainsi que des partenariats avec des entreprises telles que Quinten (data sciences) et Transparency Rights Management (traitement de données). «D'autres partenariats majeurs et à long terme sont en train de se cristalliser avec à la clé, je pense, une grande accélération dans la progression de nos affaires sur le territoire français, une croissance de nos équipes et plusieurs projets innovants co-produits» précise James Nauffray, CEO de cette PME employant 35 personnes et active dans l'intégration, la sécurisation des données et le Big Data.

Comment explique-t-il le succès de son implantation de l'autre côté de la frontière? «L'une des clés de notre réussite se trouve peut-être dans notre stratégie: le marché français, pour différentes raisons,

est relativement peu fourni en entreprises de taille intermédiaire, notre catégorie privilégiée. Nous avons donc décidé dans un premier temps de nous focaliser sur des partenariats avec des éditeurs de logiciels dans le domaine banque-finances, ce qui s'est révélé fructueux. Il ne faut pas oublier non plus les pôles de compétitivité, comme Cap Digital et Finance Innovation, qui nous ont considérablement aidés à réaliser les bons contacts plus rapidement».

Visibilité. Si ces éléments sont certainement importants, il en est un autre qui a joué un rôle déterminant dans l'expansion de Crossing-Tech. L'entreprise lausannoise a en effet été invitée à participer au Conseil stratégique de l'attractivité (CSA), mis en place par le président français François Hollande et destiné à construire une dynamique d'échanges avec des CEO et investisseurs internationaux. «Le fait que Crossing-Tech ait figuré en 2012 et 2013 dans le TOP 100 des compagnies les plus innovantes au monde a certainement pesé dans la balance» confie James Nauffray. «Et le fait que je sois français et CEO d'une entreprise suisse également».

Au-delà de ces aspects, faire partie de cette sélection de grands patrons internationaux s'est révélé extrêmement profitable en termes de visibilité et surtout de retombées. «La plus importante est la reconnaissance de notre expertise et du potentiel d'innovation de Crossing-Tech, notamment pour le travail effectué sur notre plateforme Connectivity Factory. Mes deux visites à l'Élysée dans ce cadre m'ont également permis de nouer des contacts privilégiés avec les ministres concernés. Nous avons ainsi pu explorer plusieurs axes de coopération. Enfin, rencontrer les présidents de grands groupes était également très intéressant. Nous sommes persuadés que certains partenariats technologiques et commerciaux pourront se tisser prochainement», conclut-il. ///

La seule base morale de tous les groupes

L'amoralité de la mystique collectiviste est particulièrement patente aujourd'hui dans le débat sur les droits des nationalités.

AYN RAND

Philosophe américaine (1905-1982)

Extrait de «The Virtue of Selfishness», New American Library, New York, 1964

Négation. Quand on oppose la force au Droit, le concept de «force» ne peut signifier qu'une chose: le pouvoir de la force brutale, la violence physique, lequel qui n'est pas en fait un «pouvoir», mais le plus désespéré des états d'impuissance. Il ne s'agit que du pouvoir de détruire, c'est le «pouvoir» d'animaux qui foncent devant eux parce que quelque chose les a rendus fous. Et pourtant c'est cela qui est le but de la plupart des intellectuels aujourd'hui. A la base de toutes leurs inversions conceptuelles on en trouve une qui est plus fondamentale: le passage du concept des Droits individuels à celui de «droits collectifs», ce qui veut dire remplacer les «Droits de l'Homme» par «les droits de la bande».

Comme il n'y a qu'une personne singulière qui puisse avoir des Droits, l'expression «Droits individuels» est une redondance (dont il faut bien se servir pour être clair dans le chaos conceptuel d'aujourd'hui). Mais l'expression «droits collectifs» est une contradiction dans les termes.

Application. Tout groupe, ou «collectif», n'est qu'un rassemblement de personnes. Un groupe ne peut avoir d'autres Droits que résultant des Droits des individus qui le composent. Dans une société libre, les «droits» d'un groupe, quel qu'il soit, dérivent des Droits de ses membres, par un accord volontaire, individuel et contractuel, et ne sont que l'application de ces Droits particuliers à une entreprise spécifique. Toute entreprise légitime assumée par un groupe est fondée sur le Droit de libre association et de libre échange de ses membres. Par «légitime», j'entends non-criminel et librement formé, c'est-à-dire un groupe dont personne n'est forcé de faire partie. Par exemple, le Droit qu'a une société industrielle de faire des affaires est déduit du Droit qu'ont ses membres de se lancer dans une entreprise productive, de leur Droit d'engager des employés, du Droit qu'ont ces employés de vendre leurs services, du Droit qu'ont tous ceux qui sont impliqués de produire et de vendre leurs produits, et du Droit qu'ont les clients d'acheter ou de ne pas les acheter. Tous les maillons de cette chaîne complexe de relations contractuelles reposent sur des Droits individuels, sur des choix personnels, sur des en-



Un homme ne peut ni acquérir des Droits nouveaux en rejoignant un groupe ni perdre ceux qu'il a en s'en détachant.

gagements singuliers. Chacun de ces accords est délimité, spécifié et soumis à certaines conditions, en fait il dépend de la mutualité des échanges pour la mutualité des avantages. Cela est vrai de tous les groupes et associations légitimes dans une société libre: les sociétés de personnes, les sociétés de capitaux, les associations professionnelles, les syndicats (volontaires), les partis politiques, etc. Cela s'applique aussi à tous les accords de délégation: le Droit d'un homme d'agir pour un autre ou de le représenter est déduit des Droits de ceux qu'il représente et lui est délégué par choix volontaire, pour une mission spécifique et délimitée. C'est le cas d'un avocat, d'un négociateur, d'un délégué syndical, etc. Un groupe, en lui-même, n'a pas de Droits. Un homme ne peut ni acquérir des Droits nouveaux en rejoignant un groupe ni perdre ceux qu'il a en s'en détachant. Le principe des Droits individuels est la seule base morale de tous les groupes et associations. Un groupe qui ne reconnaît pas ce principe n'est pas une association mais une bande ou une populace.

Toute théorisation des activités d'un groupe qui ne reconnaît pas les Droits individuels est une doctrine du pouvoir à la populace ou la loi de Lynch.

Mysticisme. La notion de «droits collectifs» (l'idée que les Droits sont attachés aux groupes et non aux personnes) signifie que les «droits» appartiennent à certains mais non à d'autres, que certaines personnes auraient le «droit» de disposer des autres à leur convenance, et que le critère d'accès à cette position privilégiée est le pouvoir du nombre. Rien ne peut jamais valider ni justifier une telle doctrine, et jamais personne n'y est parvenu.

Comme la morale altruiste dont elle est déduite, cette doctrine repose sur le mysticisme: soit sur le mysticisme à l'ancienne de la croyance dans des édits surnaturels, comme le «droit divin» de la monarchie, soit sur la mystique sociale des collectivistes modernes qui considèrent la société comme une sorte de super-organisme, une super-entité distincte de la somme de ses membres individuels et supérieure à elle. ///