

- SOUS-TRAITANCE -

L'alternative internationale

L'impact monétaire en partie absorbé

Les sociétés spécialisées dans la sous-traitance souffrent du franc fort. Mais souvent de manière indirecte.

Depuis l'annonce faite par la BNS de l'abolition du taux plancher et l'envol du franc, les promesses d'un impact fortement négatif sur l'industrie suisse n'ont cessé de se multiplier. Qu'en est-il à Genève? Tour d'horizon à travers quelques exemples concrets. Pas de précipitation du côté de Saint Jean Aero. Pour Alain Bouillet, directeur général de l'entreprise aéronautique située à Plan-les-Ouates, l'impact immédiat de la décision de la BNS est contenu. «Nos achats et nos ventes se font pour leur grande majorité en dollars. A titre de comparaison, les conséquences avaient été beaucoup plus importantes il y a cinq ans. Aujourd'hui c'est surtout l'impact sur notre compétitivité par rapport à nos concurrents de la zone euro qui est inquiétant. Mais il est encore trop tôt pour le mesurer».

Cherté. De manière plus générale, Alain Bouillet voit une autre problématique découler de cette crise: celle de l'image de cherté véhiculée par l'industrie suisse à l'étranger. «C'est un aspect que nous subissons et sur lequel il est difficile d'agir. Mais nous allons essayer de transformer cette situation difficile en opportunité. C'est ce que nous nous attelons à faire aujourd'hui chez Saint Jean Aero: voir comment augmenter la valeur ajoutée de nos produits et ainsi offrir davantage de prestations à nos clients».

L'industrie des machines est certainement un des secteurs les plus impactés par la décision de la BNS. Chez GF Agie-Charmilles New Technologies SA, le Directeur Général Jean-José Paccaud le confirme tout en précisant que le coup est encaissé. «Nous avons rapidement pris un certain nombre de décisions, telles qu'une réduction d'une partie des dépenses et, grâce au soutien de nos collaborateurs, la mise en place, dès février, d'une augmentation temporaire du temps de travail» explique-t-il. «Les mesures mises en place sont satisfaisantes mais nous n'hésiterons pas à les réévaluer en temps voulu et en fonction de l'évolution de la situation».

Dollars. Le domaine des sciences de la vie est lui aussi directement impacté. Laurent Farinelli, CEO de Fasteris, explique qu'il travaille à 80% pour des clients étrangers. Du jour au lendemain, ses prestations se sont donc retrouvées 15-20% plus chères que celles de ses concurrents européens. «Nous avons dû immédiatement adapter nos prix. Heureusement, le fait qu'un certain nombre de nos achats soient faits en dollars permet de compenser une partie des pertes» explique-t-il, ajoutant avoir «un certain nombre de factures ouvertes en francs suisses vers la zone euro, ce qui pose des problèmes à nos clients. Sans compter toutes les factures émises en euro pour lesquelles la perte a été immédiate». Un autre problème qui se pose pour l'entreprise basée à Plan-

Une problématique inattendue découle de cette situation. Celle de l'image de cherté véhiculée par l'industrie suisse à l'étranger.

PHILIP MAGUIRE
Chargé de communication, OPI



les-Ouates et celui des projets européens. «L'argent attribué pour ces projets est versé sur des comptes en euro», précise Laurent Farinelli. «Cela fait beaucoup d'éléments contraignants sachant qu'à la fin du mois nous devons verser nos salaires en francs suisses».

Le monde de la sous-traitance horlogère genevoise souffre également du franc fort, même si c'est souvent de manière plus indirecte. La société Qualimatest en est une bonne illustration. «Nous achetons notre matériel en France et en Suisse, ce qui permet une certaine pondération» nuance d'entrée Ivan Meissner, CEO. Les conséquences sont pourtant bien réelles. L'entreprise vient de vendre en France deux machines fabriquées en Suisse et a dû se

résoudre à un effort sur le prix de vente. En tant que sous-traitant, c'est pourtant principalement de Suisse que proviennent les plus fortes inquiétudes. «Certains de nos clients sont tournés à 100% vers l'étranger, et prennent ou vont prendre des mesures drastiques de baisse de coûts. C'est là que le risque principal se situe».

Mesures. Pour autant l'entreprise ne compte pas prendre de décisions hâtives en matière de mesures. «Nous attendrons de voir les prochaines évolutions», tempère Ivan Meissner. «A l'heure actuelle, nous sommes en phase de pénétration du marché français. Nous n'allons pas tout stopper maintenant et rognerons sur les marges si nécessaire. Il en va de même

pour notre budget, que nous n'avons pas touché, même sur le plan du recrutement. A priori, pas de gros changements donc si ce n'est que nous allons à notre tour nous tourner vers nos fournisseurs étrangers pour qu'ils fassent eux aussi un effort». L'homme, qui dirige l'entreprise depuis dix-sept ans, n'en est pas à sa première crise ni à son premier défi. «D'expérience, je peux dire que le niveau de difficulté est lié au marché dans lequel on évolue. Dans un marché hyperconcurrentiel, cela va être extrêmement compliqué pour les entreprises suisses, puisque cela l'était déjà auparavant. C'est seulement des éléments tels que l'innovation et les avantages concurrentiels qui peuvent représenter des portes de sortie». ///



Exporter. En toute sécurité.

Architecture

Vous êtes une entreprise suisse active à l'international. Mais que se passe-t-il lorsque votre client à l'étranger ne paie pas vos prestations? L'Assurance suisse contre les risques à l'exportation SERV assure vos opérations d'exportation contre le risque de non-paiement, qu'il s'agisse d'une livraison d'un bien d'investissement, d'un bien de consommation ou d'un service. Ainsi, vous pouvez être certain de récupérer votre argent.

En tant que société de droit public de la Confédération, la SERV couvre des risques commerciaux et politiques pour lesquels le marché privé n'offre pas de solutions, et ceci, indépendamment de la taille de votre entreprise ou du volume de commande. La SERV offre par ailleurs des produits pour assurer votre liquidité, dont bénéficient notamment les PME.

Exporter en toute sécurité! Contactez-nous

+41 21 613 35 84
inforomandie@serv-ch.com
www.serv-ch.com

 serv

