

# WVWVRE

# AVEC UN FRANC FORT

Les entreprises suisses encaissent le choc d'un franc 30% plus cher qu'à la fin 2008. Du côté des gagnants, les importateurs se frottent les mains. Les sociétés de niche résistent. Mais l'industrie d'exportation trinque, à l'exception de l'horlogerie. Des firmes présentent les solutions qu'elles ont déjà prises ou qu'elles envisagent d'appliquer.



PHOTO: CORBIS

PAR JEAN-PHILIPPE BUCHS, MARC GUÉNIAT, MICHEL JEANNOT, MARY VAKARIDIS

# TAUX DE CHANGE: CES SECTEURS QUI

Si l'industrie d'exportation est réellement en crise en raison du franc fort, d'autres y trouvent des avantages. Tour d'horizon.

PAR MARY VAKARIDIS

La règle est simple. Plus vous avez de salaires et de charges à payer en Suisse alors que votre clientèle est à l'étranger, plus vous souffrez du franc fort. Corollaire, plus vous achetez de marchandises en zones euro et dollar pour les distribuer en Suisse, plus vous gagnez d'argent. Ce dernier principe s'applique en premier lieu aux sociétés importatrices, accusées de ne pas toujours répercuter ces gains sur les prix. Les plus vernis étant ceux qui font du pur trading, sans opérer de transformation aux articles qu'ils revendent.

## UNE MINE D'OR POUR LES IMPORTATEURS

Patron du fabricant de détecteurs fribourgeois Contrinex, Peter Heimlicher s'est livré à un bras de fer avec plusieurs importateurs de composants fabriqués en Asie. «Nous les avons menacés de suspendre notre relation d'affaires s'ils ne nous facturaient pas leur marchandise en dollars. Ils ont plié, ce qui pour nous signifiait une économie d'environ 30%. Ces fournisseurs sont assis sur une mine d'or.»

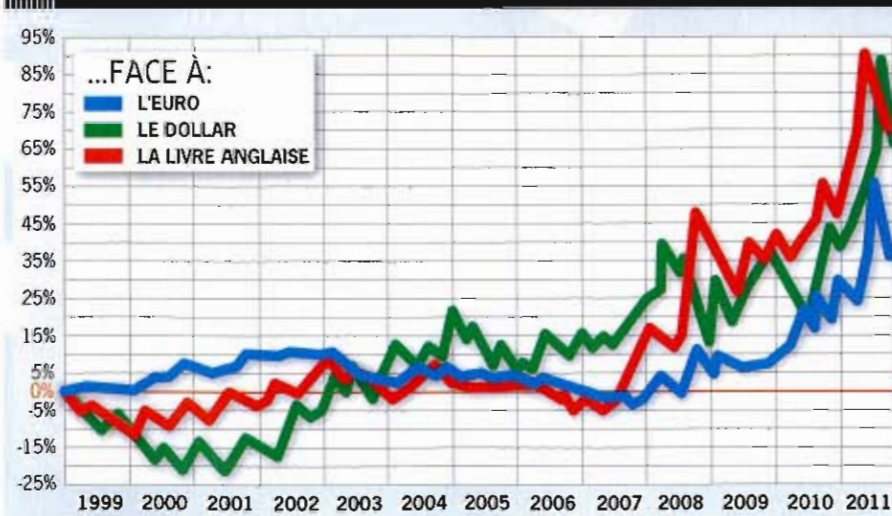
«Entre le début de cette année et le mois de juillet, le prix de nos achats auprès d'un importateur n'a pas baissé, alors que l'euro a chuté de 1,33 à 1,15 franc. Nous lui avons demandé un certificat d'origine du produit pour savoir où il s'approvisionnait. Ce qu'il a refusé», témoigne François Schoch, directeur général et actionnaire du groupe First Industries, à Crissier (VD).

«Les industriels helvétiques ont toujours été désavantagés par rapport à leurs concurrents européens pour s'approvisionner en produits semi-finis. Les importateurs présents en Suisse bénéficient de rentes de situation et imposent des prix qui relèvent du racket», renchérit Philippe Maquelin, membre du conseil d'administration de Tornos à Moutier.

## SOUPÇONS D'ACCORDS VERTICAUX

Les entrepreneurs helvétiques se plaignent notamment des filiales locales de groupes allemands, comme Thyssen et Festo. Les sociétés importatrices ont sans surprise rechigné à répondre à nos questions. Une firme nous a indiqué qu'elle a baissé ses prix de 5 à 18% au 1<sup>er</sup> septembre dernier. Pour justifier ce long délai, le

## LE FRANC S'EST APPRÉCIÉ DE 30% DEPUIS FIN 2008....



PHOTOS: USDEBT/ALPTOCRACY

# TIRENT LEUR ÉPINGLE DU JEU



## PERSPECTIVES

### Horlogers confiants mais prudents

Le risque d'un coup de frein brutal est faible tant que la demande asiatique reste forte.

Jouissant d'un monopole de situation, les horlogers suisses ne sont pas soumis à une concurrence internationale féroce, ce qui leur laisse une plus grande marge de manœuvre sur les prix. Cela étant, les hausses de prix acceptables réalisées jusqu'ici à l'étranger ne compensent pas du tout l'appréciation du franc.

Cherté du franc mise à part, la situation demeure excellente sur le front de la demande, et pratiquement tous les acteurs s'attendent à un nouveau bon millésime, voire à une année record. Lors d'une récente réunion de sous-traitants horlogers dans les Montagnes neuchâtelaises, plusieurs patrons présents avouaient cependant réfléchir «à deux fois» avant d'engager des collaborateurs supplémentaires. Le traumatisme de 2008 est encore dans toutes les mémoires. Les exportations horlogères affichaient encore une croissance de 15% en septembre 2008 (par rapport à septembre 2007); quatre mois plus tard, la chute était de 21%. Si l'histoire a démontré au cours des dernières décennies que l'industrie horlogère avait tendance à «surréagir» aux fluctuations économiques, la réalité est sans doute autre aujourd'hui. Le risque d'un coup de frein brutal est faible tant que l'Asie garde le sourire. Car la bonne santé de l'horlogerie suisse tient aujourd'hui essentiellement à la force de la demande asiatique – et en particulier à celle de la Chine. Cette dépendance n'est évidemment pas sans risque. Un coup de froid en Orient et c'est toute l'horlogerie suisse qui s'enrhume.

Michel Jeannot

collaborateur invoque la hausse des matières premières qui compensait l'effet de change.

«Il y a des moutons noirs, comme partout, répond Max Herzig, président de Commerce Suisse, la Fédération suisse des importateurs et du commerce de gros et directeur de Carl Spaeter, importateur bâlois de métal. De notre côté, nous appelons tous nos membres à adapter les prix sur une base journalière.»

Hans-Ulrich, Bigler, directeur de l'Union suisse des arts et métiers (USAM), est méfiant. «Nous suspectons l'existence chez les importateurs d'accords verticaux, soit des ententes entre les différents acteurs d'une même chaîne de production. A notre sens, il n'y a pas besoin de renforcer la loi sur la concu-

rence si les autorités font appliquer le droit actuel.»

## LA COMCO LANCE UN APPEL

Au sein de l'Administration fédérale, la Comco (Commission de la concurrence) a mis en ligne le 2 août sur sa page d'ouverture ([www.weko.admin.ch](http://www.weko.admin.ch)) un document qui permet de dénoncer même anonymement les abus.

Patrik Ducrey, chef du Service industrie et production du secrétariat de la Comco, lance un appel en direction des firmes: «Nous avons reçu environ 250 annonces, qui proviennent davantage de consommateurs que des entreprises. Nous ne pouvons malheureusement pas agir sans que l'on nous signale des faits.»

Suite à une dénonciation, la Comco a

ainsi ouvert une enquête à l'encontre de Nikon pour une éventuelle entrave aux importations parallèles de ses produits. BMW est aussi dans le collimateur car les concessionnaires automobiles allemands ne vendraient pas cette marque aux clients venus de Suisse. Les contrevenants risquent des amendes qui se chiffrent en millions de francs.

**LES MULTINATIONALES FONT LEURS EMPLETTES**

Le franc fort n'a pas que des inconvénients. Les entreprises helvétiques implantées en zones euro et dollar profitent du change pour faire des acquisitions à bon prix. La pharma bâloise Lonza a acheté la société américaine Arch Chemicals pour 1,25 milliard de francs et pourra ainsi réduire l'impact du franc sur ses comptes.

Autres achats importants: les bâloises Novartis et Clariant ont repris respectivement l'américaine Genoptix et l'allemande Süd Chemie. Le zurichois ABB a repris l'américain Baldor Electric, tandis que le zouglois Meyer Burger s'offrait l'allemand Roth & Rau.

**FRONTALIERS: UN JACKPOT TEMPORAIRE**

Autre conséquence de l'appréciation du franc: toucher un salaire suisse et le dépenser de l'autre côté de la frontière équivaut à une progression du pouvoir d'achat de 30%.

«Travailler en Suisse tout en résidant en France est devenu très intéressant, note David Talerma, fondateur du site Travailler-en-Suisse.ch. Cependant, il n'y a pas de ruée de frontaliers vers la Suisse car ce n'est pas un choix que l'on fait en fonction d'un taux de change, variable par définition. Avec un euro à 1,68 franc, les travailleurs de l'Hexagone étaient au contraire pénalisés.»

**IMPORTATIONS PARALLÈLES DE VOITURES: LE BOOM**

«Lorsque l'euro est passé sous 1,05 franc, ça a été la folie.» Patron d'Autociel.ch à La Conversion (VD), Markus Häfeli vend des

**AMBASSADES**

**Sale temps pour les missions diplomatiques**

Budgets et salaires souffrent de la chute de l'euro et du dollar.

C'est du jamais vu! Les employés de l'ambassade du Portugal à Berne et de ses missions diplomatiques de Genève, Sion, Zurich et Lugano se sont mis en grève mardi 30 août pour protester contre la diminution de leur salaire. Celle-ci est double: la cure d'austérité décidée par Lisbonne a entraîné une ponction générale des revenus du personnel de l'Etat, tandis que la chute de l'euro face au franc a induit une baisse du salaire réel. Certains sont ainsi passés de 4500 francs par mois à 3000 francs, soit une baisse de 33% en quelques mois! Les factures, elles, continuent d'être comptabilisées en francs suisses... Les missions des pays de l'Euroland ne sont pas seules à être pénalisées, le dollar ne se portant pas mieux face au franc. Le billet vert sert de monnaie de référence pour la

plupart des pays du monde. Sous le couvert de l'anonymat, un employé d'un petit pays d'Amérique latine indique avoir perdu un quart de son revenu en une année. Renouvelé chaque année, son contrat a été signé en septembre 2010 alors que le dollar était établi à 1,03 franc. Ces dernières semaines, il s'est maintenu sous la barre de 0,80 franc. Les missions elles-mêmes sont à la peine pour payer leurs frais (loyer, téléphone, représentation, etc.). La capitale pourrait bien accorder une rallonge budgétaire à sa mission suisse, mais ses homologues établis dans des pays où la monnaie a crû face au dollar réclameraient également une compensation. Et les frais supplémentaires se répercuteraient sur le budget gouvernemental. **Marc Guéniat**



véhicules valant au catalogue suisse plus de 50 000 francs en importation directe. Ces six dernières semaines, il a reçu entre quarante et cinquante téléphones par jour de clients intéressés. La différence de prix qu'il offre peut atteindre 32% pour les modèles les plus chers. Des estimations indiquaient récemment qu'en Suisse, trois Porsche neuves sur dix auraient été acquises directement dans l'Union européenne.

Un engouement que confirme Andreas Burgener, directeur d'auto-suisse, l'association faîtière des importateurs d'automobiles. Ainsi, les importations directes ont doublé entre janvier et juin 2011, par rapport à la même période de l'année précédente. Leur proportion sur le total des ventes a passé de 3 à 6%. «Dans les régions frontalières, des garagistes étrangers viennent carrément démarcher en Suisse, en offrant les facilités d'usage pour les assurances et l'immatriculation.»

Les importateurs officiels ont attendu autant qu'ils ont pu avant d'adapter leurs prix. Mais ils rivalisent maintenant d'imagination pour octroyer des rabais qui s'élèvent d'entrée à 20% chez Mercedes par exemple...

**Lorsque l'euro est passé sous 1,05 franc, ça a été la folie**  
 MARKUS HÄFELI, PATRON D'AUTOCIEL.CH

**WELCOME TO SYZERLAND**

**BANQUE SYZ & CO**

CREATED TO PERFORM

www.syzgroup.com

BANQUE SYZ & CO SA  
 Genève | Zurich | Lugano | Locarno



## LES MESURES DES ENTREPRISES POUR AFFRONTER LA FORCE DU FRANC

Achats en euros, chômage partiel, pression sur les importateurs et les fournisseurs, hausse de la durée du travail: des sociétés suisses présentent leurs plans.

PAR JEAN-PHILIPPE BUCHS

PHOTOS: ANDREW GOMBERT, JUSTIN LANE/KEYSTONE, STAN HONDA/AFP

**L**a force du franc met en danger la survie de mon établissement. La loi du marché broie souvent les plus faibles», affirme Louis-Charles Seeholzer, propriétaire de l'Hôtel Ecuireuil à Villars-sur-Ollon. Pour attirer une clientèle dont la moitié est d'origine européenne, il n'augmente plus les tarifs de ses 25 chambres pendant la haute saison. «On doit niveler les prix par le bas», regrette-t-il. De l'autre côté du Rhône, à Champéry, Philippe Zurkirchen possède le Beauséjour et préside la société des hôteliers de la station valaisanne. «Pour remercier nos clients fidèles, qui nous ont toujours fait confiance, nous leur facturerons un taux de change plus avantageux et prendrons la différence à notre charge», annonce-t-il.

Philippe Zurkirchen estime que chaque acteur doit se battre avec ses propres armes. «Les hôtels doivent devenir plus attractifs pour leurs hôtes et offrir davantage de services dans les prestations forfaitaires qu'ils vendent.» Un avis partagé par Alain Duc de l'Hôtel Belmont à Crans-Montana, dont la compétitivité reste bonne car les prix n'ont pas pris l'ascenseur au cours de ces cinq dernières années. «Pour rester compétitifs, nous devons accroître nos investissements dans les services qui accompagnent l'hôtellerie, en particulier dans la modernisation des remontées mécaniques.» Dans les stations de montagne, la saison d'hiver s'annonce périlleuse. Or c'est à cette période de l'année que le chiffre d'affaires est le plus important.

Dans les cantons francophones, comme au Tessin et en Suisse alémanique, la branche de l'industrie des machines souffre également de la trop rapide appréciation du franc. Les entreprises exportatrices, les sous-traitants qui travaillent pour ces dernières et même les PME actives uniquement sur le marché intérieur ne cachent pas leur inquiétude, à quelques semaines de la préparation des budgets pour 2012. A l'instar des hôteliers, la quinzaine de patrons de sociétés industrielles interrogés par Bilan estiment que c'est d'abord à eux de corriger les effets négatifs de la force du franc avant de pouvoir bénéficier, le cas échéant, du plan de bataille présenté la semaine dernière par le Conseil fédéral.

Pour tenter de résister à la concurrence étrangère avantagée par la chute de l'euro et celle du dollar, la seule solution est de réduire les coûts. Les mesures prises ou envisagées vont de l'achat de composants en euros au chômage partiel en passant par le recul des frais généraux, des pressions sur les importateurs et les fournisseurs ainsi que par la hausse de la durée du tra-

vail. Des mesures souvent cumulées les unes aux autres.

### AUGMENTER LE TEMPS DE TRAVAIL

«Face à nos concurrents européens, nos coûts de fabrication ont renchéri de 25%. Nous commençons à perdre de l'argent», avoue Thierry Vansintjan, directeur de Gascogne Laminates à Martigny. Depuis le 1<sup>er</sup> septembre, cette société est mains d'un groupe français, qui exporte plus de 90% de sa production dans la zone euro, a augmenté le temps de travail de ses collaborateurs (une centaine) de 42 à 45 heures par semaine sans aucune compensation salariale. Objectif: réduire les charges. Gascogne Laminates suit ainsi la politique déjà adoptée par quelques autres groupes, notamment Lonza, Franke, Model, Bucher, ainsi que par des hôteliers grisons. D'ici à la fin de cette année, des PME passeront aussi à l'action, mais dans la discrétion.

Directeur général et actionnaire de First Industries, un groupe industriel romand actif dans le traitement et le travail du métal à Crissier (VD), François Schoch refuse de suivre une telle voie. «Cette mesure vise à faire supporter le risque de change aux collaborateurs. Elle est inadmissible. Je suis convaincu que les entreprises qui recourent à la prolongation de l'horaire de travail ne répercuteront pas les gains de productivité, pour autant qu'elles en obtiennent, sur le prix de vente de leurs produits», insiste-t-il.

### PAYER LES SALAIRES EN EUROS

De même, certaines entreprises - Von Roll Infratec à Delémont et Choindez, Essilor à Genève, Sycrilor au Noirmont cherchent à rémunérer leurs frontaliers en euros. Une pratique illégale, dénoncent les syndicats. Et aussi difficile à mettre en œuvre dans certains cantons comme celui de Neuchâtel car les conventions collectives de travail, qui interdisent cette pratique, couvrent une très large majorité du secteur secondaire.

### RECOURIR AU CHÔMAGE PARTIEL

Autre solution: le chômage partiel. «Si cette situation perdure, nous envisageons de recourir au chômage partiel. Nos marges bénéficiaires s'effondrent. Et nos clients exigent des rabais jusqu'à 25%», soupire Werther Iori, patron d'Iori Ressorts à Charrat (VS), un petit sous-traitant (8 employés) de l'industrie d'emballage. Même constat chez Rollomatic, au Landeron (NE), active dans la fabrication de centres de meulage de haute précision avec environ 180 collaborateurs. «D'ici à la fin de cette année, je devrai peut-être mettre une partie de mon effectif au chômage partiel en raison du recul des commandes», reconnaît Michel Rollier, président et CEO de cette société qui exporte quelque 95% de sa production dans le monde entier.

### FACTURER EN EUROS

A Ballaigues, la situation est qualifiée de «préoccupante» chez Maillefer Instruments, une des plus grosses industries du canton de Vaud. «Le recul de notre marge bénéficiaire est important. Jusqu'à maintenant, nous pouvions facturer nos ventes en francs. Désormais, on devra le faire en euros pour essayer de garder nos clients. Ce qui signifie que nous prendrons le risque de change à notre compte», affirme son directeur Pierre-Luc Maillefer.

«Pour nous, la chute de l'euro est dramatique. Son impact est d'environ 10% sur un chiffre d'affaires d'une trentaine de millions de francs», constate Jean Plé, directeur et président de Symbios (fabrication de prothèses de hanche) à Yverdon-les-Bains.

Face à nos concurrents  
européens, nos coûts de  
fabrication ont renchéri de 25%

THIERRY VANSINTJAN, DIRECTEUR DE GASCOGNE LAMINATES

