

AFFAIRES OFFSET

Position de l'industrie suisse des machines, des équipements électriques et des métaux

- **Les affaires compensatoires (également appelées affaires offset) constituent un instrument important pour les entreprises suisses dans leurs efforts de participation à des programmes industriels internationaux.**
- **Si la Suisse renonçait unilatéralement aux affaires compensatoires, ceci entraînerait des désavantages qu'on ne pourrait pas compenser par rapport à la concurrence internationale.**
- **Les affaires compensatoires permettent une collaboration à long terme avec des fabricants leaders des secteurs civil et militaire.**
- **Afin de pouvoir positionner les entreprises suisses de manière optimale et de permettre aux fournisseurs étrangers de connaître l'industrie suisse, il est important d'intégrer l'industrie suisse dès les premières négociations d'acquisition.**
- **Un «Offset Controlling» correct est important. Il s'agit de profiter du potentiel d'optimisation existant. C'est pourquoi armasuisse, Swissmem et le GRPM ont créé le bureau des affaires compensatoires. Ce bureau a pour tâche de vérifier la pertinence des réactions de notre industrie et d'établir les évaluations et rapports correspondants.**

1 Situation de départ

Dans ses principes sur la politique d'armement du 29 novembre 2002, le Conseil fédéral précise ce qui suit : « Les affaires compensatoires, affaires offset, se sont avérées efficaces au niveau de la politique d'armement et économique dans le cadre d'acquisitions à l'étranger. Les affaires compensatoires sont destinées à ouvrir la voie à l'industrie suisse vers les marchés étrangers ou à y renforcer sa position. Tôt ou tard, les affaires compensatoires devraient servir à générer en particulier du savoir-faire supplémentaire ainsi qu'un volume de commandes et d'exportations supplémentaires, à condition que l'industrie suisse puisse proposer ses services à des conditions concurrentielles ».

2 Objectif et importance des affaires compensatoires

Swissmem partage l'avis du Conseil fédéral selon lequel les affaires compensatoires influencent positivement la compétitivité de ses entreprises membres (aussi bien en Suisse qu'à l'étranger) et assurent des milliers d'emplois. Plus de 20 % des entreprises membres de Swissmem participent à des affaires compensatoires. Des centaines d'entreprises suisses ont profité d'affaires compensatoires, en partie également dans le secteur militaire, mais principalement dans le secteur civil. Nous en avons fait le constat lors de l'analyse des affaires d'acquisition. Swissmem estime que le rapport du chiffre d'affaires entre les affaires compensatoires militaires et civiles se situe à 1:3.

Les affaires compensatoires permettent une collaboration à long terme avec des fabricants leaders des secteurs civil et militaire.

Les mandataires principaux en Suisse structurent leurs sources d'achat en forme de pyramide. Leurs sous-traitants sont souvent des petites et moyennes entreprises. Compte tenu de cette structure d'organisation, l'ensemble des fournisseurs intégrés dans cette pyramide profite du succès commercial du mandataire principal. Prenons par exemple le cas de l'acquisition du chasseur Mc Donnell Douglas F/A-18. Les quelque 350 entreprises impliquées dans l'affaire et considérées comme manda-

taires principaux se composaient en grande partie de plusieurs centaines de PME, qui en fin de compte ont profité en tant que sous-traitants du programme offset.

3 Genre de participation

La participation de l'industrie à des programmes d'armement connaît trois possibilités. Toutes les possibilités de participation exigent une bonne compétitivité de l'économie suisse.

a) Participation directe

Les participations directes sont des fabrications complètes ou partielles, des engagements de sous-traitance, des coentreprises et autres formes de coopérations dans le cadre d'acquisitions de matériel d'armement.

La définition de la participation directe tient compte, notamment, des aspects liés à la politique de sécurité. L'analyse de participations directes est effectuée dès la phase d'évaluation de projet par le secteur industriel suisse intéressé en coopération avec le fabricant étranger et « armasuisse ».

b) Participation indirecte, indépendante du secteur

La participation indirecte est avant tout pratiquée pour les affaires sans possibilité de participation directe ou là où elle n'est pas opportune. La participation directe a diminué dès que la Confédération commença à miser sur le principe de « l'achat prêt-à-porter ». La participation directe oblige le fabricant étranger impliqué dans l'affaire d'acquisition de matériel militaire à passer à l'industrie suisse des commandes de son domaine d'influence ou de lui en procurer l'accès. La stratégie consiste à offrir à l'industrie suisse un accès relativement facile aux affaires compensatoires.

c) Participations indirectes en fonction du secteur

Pour garantir les priorités technologiques dans les participations indirectes, Swissmem a créé, en coopération avec armasuisse, la notion de participation indirecte en fonction du secteur. Ceci oblige le fournisseur étranger à procurer des commandes de son domaine d'influence à l'industrie suisse ou de lui en procurer l'accès en permettant à l'industrie suisse de conserver des compétences clés – en particulier dans le domaine de la politique de la sécurité.

Les affaires compensatoires sont un instrument important pour les entreprises suisses pour la participation à des programmes industriels internationaux.

4 Chiffres liés aux programmes d'acquisition

Armasuisse informe régulièrement sur des projets de participation directe ou indirecte. Les affaires mentionnées dans la publication de février 2010 représentent un volume de 1,28 milliards de francs suisses pour la participation directe et de 1,81 milliard pour la participation indirecte. Une période de 10 ans est accordée aux fabricants étrangers pour compenser le volume d'affaires.

Ces volumes d'affaires se réfèrent aux chiffres d'affaires soumis aux conditions suivantes :

1. Il doit s'agir pour les entreprises suisses d'affaires supplémentaires sous forme de nouvelles commandes, d'extension des rapports commerciaux existants ou de soutien décisif dans la candidature à des appels d'offres importants. Ceci peut également comprendre des transferts de technologies et des coopérations avec les hautes écoles. Certains produits et prestations de services sont exclus de ces conditions comme p.ex. les produits agricoles, le consulting, les prestations des domaines bancaires, touristiques et des assurances.

2. La création de valeur suisse doit être supérieure à 51 %. En cas d'une création de valeur inférieure, il ne sera tenu compte que d'une fraction et plus aucune mise en compte ne sera effectuée en cas d'une création de valeur inférieure à 15 %.

5 Points positifs et défis de la participation industrielle

De manière générale, il est prévu tant pour les participations directes qu'indirectes de profiter de la phase de préparation avant le lancement d'un programme d'armement en tant qu'instrument pour positionner de manière optimale les entreprises suisses.

La pratique le démontre : une entreprise doit pouvoir participer à l'élaboration d'un produit dès la phase de développement. Ceci apporte les meilleures conditions pour amortir les frais de développement de manière économique tout au long du cycle de vie d'un produit. Plus la participation au processus de production d'une entreprise est retardée en raison d'un programme d'acquisition, moins il restera de temps ou d'unités productrices pour amortir de manière compétente et économique les coûts initiaux accumulés.

Souvent, la concurrence entre un grand nombre de fournisseurs équivalents est déjà âpre en phase de développement. Alors, l'obligation faite à un fournisseur étranger impliqué dans une affaire d'acquisition de matériel de guerre de passer des commandes de son domaine d'influence ou d'en procurer l'accès à l'industrie suisse est bénéfique.

L'industrie suisse doit être impliquée dès le début dans les travaux de préparation d'une acquisition pour positionner de manière optimale les entreprises suisses et présenter très tôt déjà l'industrie suisse aux fournisseurs étrangers.

6 Vérification du bénéfice des affaires compensatoires

Si un fournisseur étranger d'un produit militaire ne respecte pas suffisamment son obligation de compensation dans le temps limite prévu, il sera très compliqué de trouver après coup un accord entre l'industrie suisse et étrangère. Si un offrant étranger ne respecte pas du tout ses obligations de compensation, des dédommagements seront prononcés. Ces dédommagements ne compensent cependant pas la possibilité ratée d'une participation industrielle.

Par conséquent, le « Offset Controlling » est important. Il s'agit d'entreprendre des optimisations dans le cadre d'adaptations et corrections déjà très tôt. Il est important de profiter du potentiel disponible. C'est pourquoi armasuisse, Swissmem et le GRPM ont créé le bureau des affaires compensatoires. Ce bureau a pour tâche de vérifier la pertinence des réactions de notre industrie et d'établir les évaluations et rapports correspondants. De plus ce bureau analyse également des possibilités d'optimisation au niveau des affaires de compensation.

7 Environnement international et national

La majorité des pays utilisent la possibilité des affaires compensatoires comme instrument indispensable pour les participations industrielles de leur industrie.

Si la Suisse renonçait unilatéralement à la possibilité des affaires compensatoires, ceci causerait à l'industrie un désavantage économique impossible à compenser vis-à-vis des concurrents internationaux.

8 Avantages pour la place industrielle suisse

Les affaires compensatoires génèrent des commandes et de l'occupation pour les industries de chaque canton. Elles offrent également de bonnes chances pour l'acquisition de savoir-faire grâce à la coopération avec d'autres industries, centres de recherche et universités. Outre les entreprises, ce sont également les salariés, le fisc et les autorités qui profitent des commandes et de l'occupation supplémentaire. 15 à 20 centimes pour chaque franc généré par l'exportation vont dans la caisse des communes, des cantons et de l'Etat.

9 Exemples importants couronnés de succès dans l'industrie suisse

De nombreuses entreprises suisses ont réussi à placer leurs diverses capacités dans des affaires compensatoires internationales. Un grand nombre a également développé de nouvelles activités et noué de bons contacts d'affaires durables dépassant largement le cadre des affaires compensatoires initiales. Grâce à la conscience de la qualité, au savoir-faire, à la flexibilité ainsi qu'à la fiabilité des fournisseurs suisses, les entreprises suisses sont compétitives au niveau international. Parmi les histoires de succès d'entreprises membres de Swissmem, nous trouvons plusieurs exemples qui ont été possibles grâce aux affaires compensatoires.

Zurich, février 2011

Informations supplémentaires :

Benno Winkler, tél.044 384 48 64, b.winkler@swissmem.ch