

SWISSMEM NETWORK



2/20 Connecté avec le monde

Le CEO de Rex-Royal, Peter Sager, mise sur l'origine suisse. Pour la production et la vente de ses machines à café, il dépend de partenaires internationaux. *À partir de la page 10*

— Focus — Libre-échange

Professeur Rolf Weder
livre des faits sur le
négoce international.
À partir de la page 6

Comment les entreprises
appliquent correctement
l'accord de libre-échange.
À partir de la page 14

Stefan Brupbacher
Directeur de Swissmem



Le café est une des boissons les plus appréciées en Suisse. Les Suisses en consomment plus de 1000 tasses par personne et par an, ce qui nous place au troisième rang mondial. Mais ce n'est pas seulement à ce niveau que nous faisons partie des meilleurs. La Suisse est également un leader mondial dans la production de machines à café professionnelles automatisées. Ces machines sont équipées de beaucoup de pièces de mécanique de précision, ce qui est traditionnellement un des atouts de l'industrie suisse. Plusieurs de nos entreprises membres, telles que Aequator, Eversys, Franke, Rex-Royal, Schaerer et Thermoplan, produisent des machines à café qui se vendent dans le monde entier.

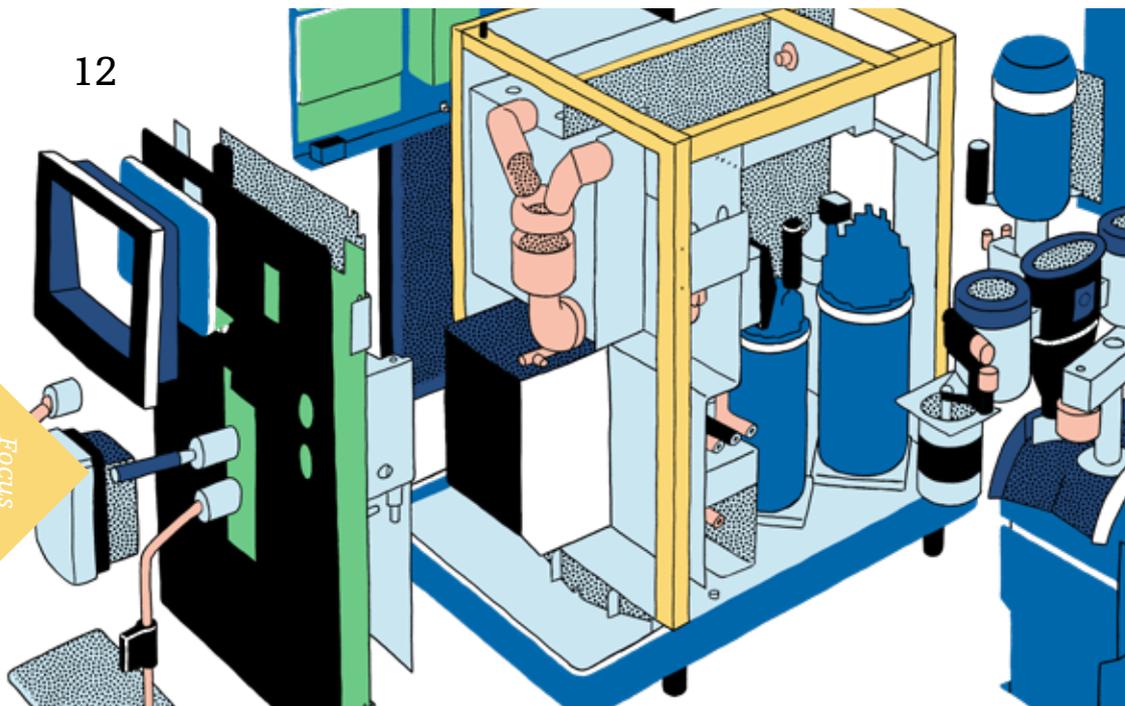
Dans ce magazine, nous vous en présentons une. Pourquoi? Nous voulons vous montrer que la Suisse ne dépend pas uniquement du commerce international pour vendre ses produits de qualité. Pour la production de ces produits, elle dépend aussi de l'acquisition de matières premières ou de produits intermédiaires. Compte tenu de la petite taille du marché intérieur, notre pays dépend à la fois de l'exportation et de l'importation de biens et de prestations de services. Néanmoins, les effets du commerce international sont de plus en plus controversés et ne sont à notre avis pas toujours discutés avec des arguments objectifs. Ceci est très préoccupant, car la forte interdépendance internationale de la Suisse est l'un des facteurs clés de son succès économique. Nous sommes ravis d'avoir pu interviewer un expert qui nous livre une analyse factuelle.

IMPRESSUM

Édité par: Swissmem, Pfingstweidstrasse 102, case postale 620, CH-8037 Zurich, swissmem.ch, info@swissmem.ch – Le magazine de la place industrielle et intellectuelle suisse — **Rédaction:** Gabriela Schreiber et Alena Sibrava, communication Swissmem — **Concept et réalisation:** Infel AG, Zurich; Karin Rechsteiner, Michelle Russi (rédaction), Murielle Drack, Esther Stüdl (Art Direction) — **Impression:** Theiler Druck AG, Wollerau

Zone de négoce ? Globale.

En tant que branche axée sur l'exportation, l'industrie MEM suisse dépend fortement du négoce international. Apprenez-en plus sur les chances, les défis et le contexte juridique dans le libre-échange.



12

6

En point de mire

Le professeur Rolf Weder de l'Université de Bâle explique en interview pourquoi le libre-échange augmente la prospérité.

10

Pratique: portrait

L'entreprise familiale Rex-Royal résiste à la crise et investit dans la durabilité.

12

Pratique: infographique

Pour une tasse de café, il faut des fournisseurs du monde entier. Regard sur la chaîne de plus-value.

14

Entretien

Les accords de libre-échange sont précieux pour les entreprises, mais complexes. Alfonso Orlando de SGE apporte son aide.

16

Étude

Comment la branche MEM utilise les accords existants et où y a-t-il encore du potentiel.

17

Opinion

Le directeur de Swissmem sur la valeur des accords de libre-échange pour l'industrie.

6



Magazine

4 — Facts & Figures

Plus proche du client grâce à Industrie 4.0: c'est ce que souhaitent 80% des entreprises.

18 — Agenda & Service

Un nouveau site, un nouveau groupe spécialisé, un nouveau standard et un 80^e anniversaire.

20 — Good News

Les bus électriques arrivent! Un système de recharge révolutionnaire n'a pas besoin de beaucoup de place et de câbles.

SwissSkills 2020

De jeunes talents montrent leur savoir-faire

Cette année, il n'est certes pas possible de réaliser des championnats centralisés, mais les prestations des jeunes champions professionnels n'en sont pas moindres. Entre le 8 septembre et le 13 novembre, les meilleurs talents des métiers industriels ont été couronnés à quatre endroits. En plus des médailles, il s'agissait aussi de gagner son billet pour les championnats mondiaux. Les prochains WorldSkills auront lieu en septembre 2021 à Shanghai.



Vous trouverez de plus amples informations et les résultats sur swissmem-berufsbildung.ch.

tecindustry.ch

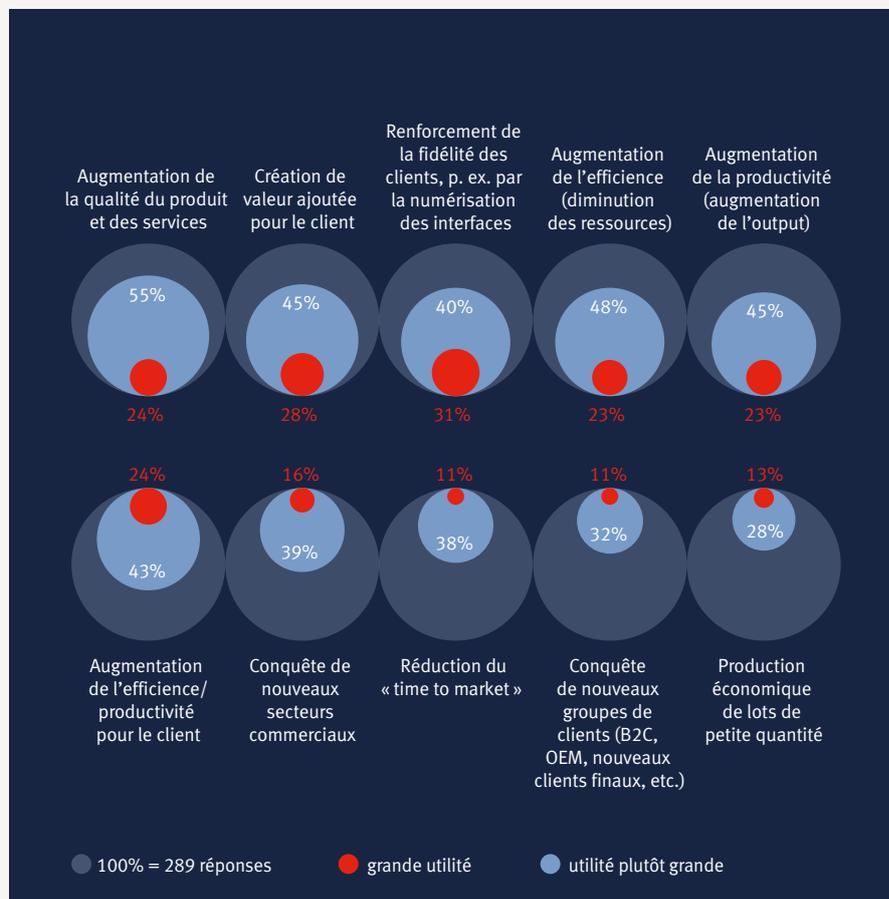
« En tant qu'automaticienne, nombreuses sont les portes qui me sont ouvertes »

Une formation dans l'industrie ouvre de nombreuses portes. Carmen Camenzind voulait devenir fleuriste, mais a fini par se décider pour un apprentissage d'automaticienne. Elle est convaincue d'avoir fait le bon choix, car sa formation lui permet d'avoir beaucoup d'activités intéressantes. C'est ainsi que cette jeune femme de 30 ans a travaillé pour les branches les plus diverses et a dirigé des projets en Suisse et à l'étranger. En plus de son emploi, elle est chargée de cours et transmet sa passion pour la technique à la génération future.

Apprenez-en plus sur la carrière de Carmen sur tecindustry.ch. La plateforme vous présente des personnes de l'industrie et montre comment l'industrie s'engage pour plus de durabilité et pour l'environnement.

Brève enquête au sein de la branche MEM

À quoi sert Industrie 4.0 ?



La qualité des produits et des services augmente avec Industrie 4.0: environ 80% des entreprises MEM y voient une « grande » ou « plutôt grande utilité ». Elles considèrent aussi la création d'une valeur ajoutée pour les clients et une fidélité de la clientèle plus forte tout aussi utiles. C'est ce qu'il ressort d'une enquête réalisée par Swissmem sur l'état de la mise en œuvre d'Industrie 4.0. Les entreprises ont également été interrogées sur le domaine où elles sont le plus actives. Il en ressort: une grande majorité investit dans une collaboration avec la clientèle. L'amélioration des prestations actuelles est importante pour beaucoup. Et pour finir, ce sont d'abord les projets dans les domaines Processus de production et Vente et après-vente qui sont déjà réalisés ou en planification.



Changement à la tête de l'association

Le président de Swissmem, Hans Hess, démissionne

Il a marqué Swissmem durant dix ans par son engagement illimité et une position claire. Le président Hans Hess démissionne à la fin décembre 2020. Hess a été élu président de Swissmem en novembre 2010 pour succéder à Johann Schneider-Ammann, qui avait été élu au Conseil fédéral. Vis-à-vis du public, il a rapidement incarné « le visage de l'industrie MEM ». Hess a misé sur une Suisse fortement imbriquée au niveau international. Il a soutenu la conclusion d'accords de libre-échange ainsi que le maintien et le développement de la voie bilatérale avec l'UE. Il est aussi parvenu à deux reprises à conclure une nouvelle convention collective de travail pour l'industrie MEM. Il s'est aussi investi avec conviction pour la formation professionnelle duale. Le 1^{er} janvier 2021, Martin Hirzel reprendra la fonction de président de Swissmem. Il présente une excellente carrière dans l'industrie et entretient d'excellents réseaux.

« Restreindre l'économie globale n'est pas une solution pour parer aux crises telles que la pandémie du Covid-19. Au contraire : si les entreprises chefs de file parviennent à s'implanter dans ce contexte et nos PME spécialisées à conquérir les marchés mondiaux, la place industrielle suisse s'en voit renforcée et garantit ainsi emplois et prospérité. »

Simone Wyss Fedele,
CEO Switzerland Global Enterprise

SOURCE : DIE VOLKSWIRTSCHAFT, JUIN 2020

10

billions d'euros : c'est le montant estimé par une étude actuelle du VDMA et Boston Consulting Group du potentiel du chiffre d'affaires supplémentaire mondial pour les constructeurs de machines et d'installations dans le domaine des technologies respectueuses du climat. La branche dispose d'un immense levier grâce à ses produits lorsqu'il en va de la décarbonisation d'autres secteurs. Chaque année, environ 30 gigatonnes de CO₂ peuvent être économisées grâce aux technologies de la construction des machines. Ce qui correspond aux émissions globales de CO₂ de 2006. Pour Swissmem, une chose est claire : les constructeurs de machines fourniront une contribution essentielle dans ce domaine grâce à leurs solutions contre le changement climatique.

 [Plus d'informations sur energie.vdma.org.](http://energie.vdma.org)



«Tous les pays profitent du négoce international»

Les répercussions du négoce international font l'objet de controverses, le débat devient même parfois émotionnel. Avec le professeur Rolf Weder de l'Université de Bâle, nous avons donné la parole à un économiste et théoricien du commerce qui connaît les faits.

Les négociations d'accords multilatéraux sont fastidieuses, ce sont davantage des accords régionaux qui sont conclus. Comment évaluez-vous cette évolution ?

Professeur Rolf Weder: si on le considère d'une perspective d'économie mondiale, les accords régionaux engendrent une discrimination qui entraîne une distorsion. Le négoce entre les pays concernés est encouragé aux dépens d'autres pays. C'est justement ce que l'OMC, et à l'origine le GATT, voulaient empêcher. Étant donné que le processus traîne au niveau multilatéral, on essaie de trouver une issue vers le négoce international en

concluant des accords régionaux. De plus, ce type d'accords permet de tailler davantage la libéralisation de certains marchés sur les besoins des membres.

Que signifie cette situation pour le rôle de l'OMC ?

L'OMC se trouve actuellement en difficultés, mais en même temps, il faut voir ce qu'elle a atteint au cours des 70 dernières années. Elle a ainsi baissé pour quelque 160 membres les taxes de douane de 40 % en moyenne à peu de pourcentages. Il faut aussi mentionner qu'il y a toujours des disputes parce que certains pays ne se tiennent pas aux règles. Dans la plupart de ces cas, l'OMC parvient à les résoudre de manière raisonnable. Je pourrais m'imaginer que le soutien à l'OMC s'accroisse à l'avenir. Les accords régionaux interviennent en fait davantage dans la souveraineté des pays ; il en va souvent aussi de l'harmonisation des standards pour les produits ou dans la production. Les principes de l'OMC – ouverture commune des marchés, d'abord pour le négoce de biens et de services sur la base de la reconnaissance mutuelle des standards de production et des produits – sont moins restrictifs.

Quelle est l'importance du négoce international pour la prospérité de la Suisse ?



Très grande, bien évidemment. On le voit si on considère le taux d'exportation de certaines branches. Par ailleurs, il s'agit d'une perspective unilatérale si on ne se concentre que sur l'exportation. Nous importons aussi beaucoup. La question intéressante est en fait: que nous permet le négoce international?

C'est-à-dire ?

Il nous permet de nous spécialiser sur nos points forts, et tout le reste, nous ne devons plus le fabriquer nous-mêmes. Nous l'achetons de manière avantageuse à l'étranger. Ce qui nous permet d'augmenter notre productivité et les salaires réels. De cette manière, nous utilisons ainsi au mieux les maigres ressources telles que le travail, le capital et la nature. La Suisse se concentre sur les domaines de haute technologie, les biens et les services de haute qualité. Nombreux dans le monde sont ceux qui sont prêts à mettre le prix pour ces services.

Les tendances protectionnistes augmentent à présent. Les problèmes se laissent vraiment résoudre de la sorte ?

Prenons l'agriculture. Si nous voulons la protéger jusqu'à un certain degré parce que nous aimerions garantir une production locale suffisamment élevée, le théoricien du commerce dirait que les mesures à la douane, c'est-à-dire les restrictions

d'importation, ne constituent pas la meilleure politique parce que finalement, d'un point de vue économique global, elles coûtent plus cher que les subventions de la

production indigène. On ne le remarque peut-être pas tout de suite. Mais si vous introduisez une taxe d'importation, les consommateurs doivent payer davantage et cette distorsion n'est pas souhaitable.

Un autre problème du protectionnisme est souvent le fait qu'on aboutit à une « coopération-réciprocité-pardon ». Le tout finit par escalader comme on le voit actuellement entre les USA et la Chine. À la fin, les consommateurs des deux pays y perdent.

« Le négoce international entraîne une augmentation de la productivité et du revenu réel dans les économies nationales. »



« Nombreux dans le monde sont ceux qui sont prêts à mettre le prix pour ces services », déclare Rolf Weder.

Qui profite actuellement du libre-échange ? Et qui n'en profite pas ?

Théoriquement et empiriquement, il est prouvé que, comme susmentionné, le commerce international donne lieu à une spécialisation, ce qui augmente la productivité et le revenu réel dans une économie nationale. Donc chaque pays profite du négoce.

Il s'ensuit une redistribution au sein des pays. La spécialisation a pour conséquence que certaines branches se déploient et d'autres régressent. Ce qui engendre nécessairement des modifications structurelles dans une économie. Les gens doivent se réorienter professionnellement, passer d'une branche ou d'une entreprise à une autre. Il en ressort donc des coûts d'adaptation à court terme et des perdants à long terme. Si les changements n'ont pas lieu trop vite,



l'adaptation se déroule mieux. La Suisse le fait très bien; elle a un bon système fiscal et d'assurances sociales et peut aussi compter sur une structure économique diversifiée.

La globalisation a considérablement contribué à réduire la pauvreté. Toutefois, elle est toujours plus critiquée. Comment l'expliquez-vous ?

Le négoce international entraîne aussi dans les pays en voie de développement une augmentation de la prospérité par habitant. Étant donné que dans ces pays, la spécialisation s'oriente plutôt vers les biens à forte intensité de main-d'œuvre, du fait de la grande population et des bas salaires, les plus démunis en profitent proportionnellement beaucoup.



« La protection de la production indigène par des restrictions d'importation est rarement la bonne solution du point de vue de l'économie globale. »

Depuis les années 80, on peut observer aux USA que les travailleurs peu qualifiés sont mis sous pression au niveau du salaire par rapport aux travailleurs hautement qualifiés et que le changement de structure prend difficilement forme. Les scientifiques en discutent déjà depuis un certain temps. Le négoce y contribue dans une certaine mesure en plus du progrès technologique économisant du travail. Cela a encore augmenté avec l'adhésion de la Chine à l'OMC.

L'accord de libre-échange avec l'Indonésie comprend un chapitre sur la durabilité pour l'huile de palme controversée. Qu'en pensez-vous ?

Quand on voit comment des forêts tropicales sont déboisées, la stabilité du système écologique est entravée ou le mal qui en découle pour les hommes et les animaux, on peut en conclure que nous avons une certaine responsabilité. Du point de vue de la théorie du commerce, l'idéal serait un « label produit » qui informe le client afin que ce dernier sache ce qu'il achète et ce qui y est lié. Il existe toutefois de bons arguments pour continuer sur cette lancée et convenir d'une certification comme c'est le cas pour l'accord de libre-échange avec l'Indonésie. Le négoce va certes mener à ce que le revenu en Indonésie augmente ainsi que la conscience de la valeur de l'environnement, comme c'est le cas pour nous. Mais peut-être que d'ici là, ce sera trop tard.

Y a-t-il des évolutions et des tendances qui vont marquer le négoce international à l'avenir ?

Un bon collègue et théoricien du commerce a dit une fois : « Countries are countries for a reason. » Il en va aussi de la souveraineté. Nous devons accepter que les citoyens des divers pays veulent définir quels marchés doivent être ouverts, à quel point et sous quelle forme. Ils ont le besoin de fixer des standards spécifiques aux pays dans certains domaines. Si on est ouvert à cet aspect, la séparation du travail internationale et donc le négoce devraient être toujours soutenus. Cela implique toutefois une réforme de l'OMC et des accords régionaux.

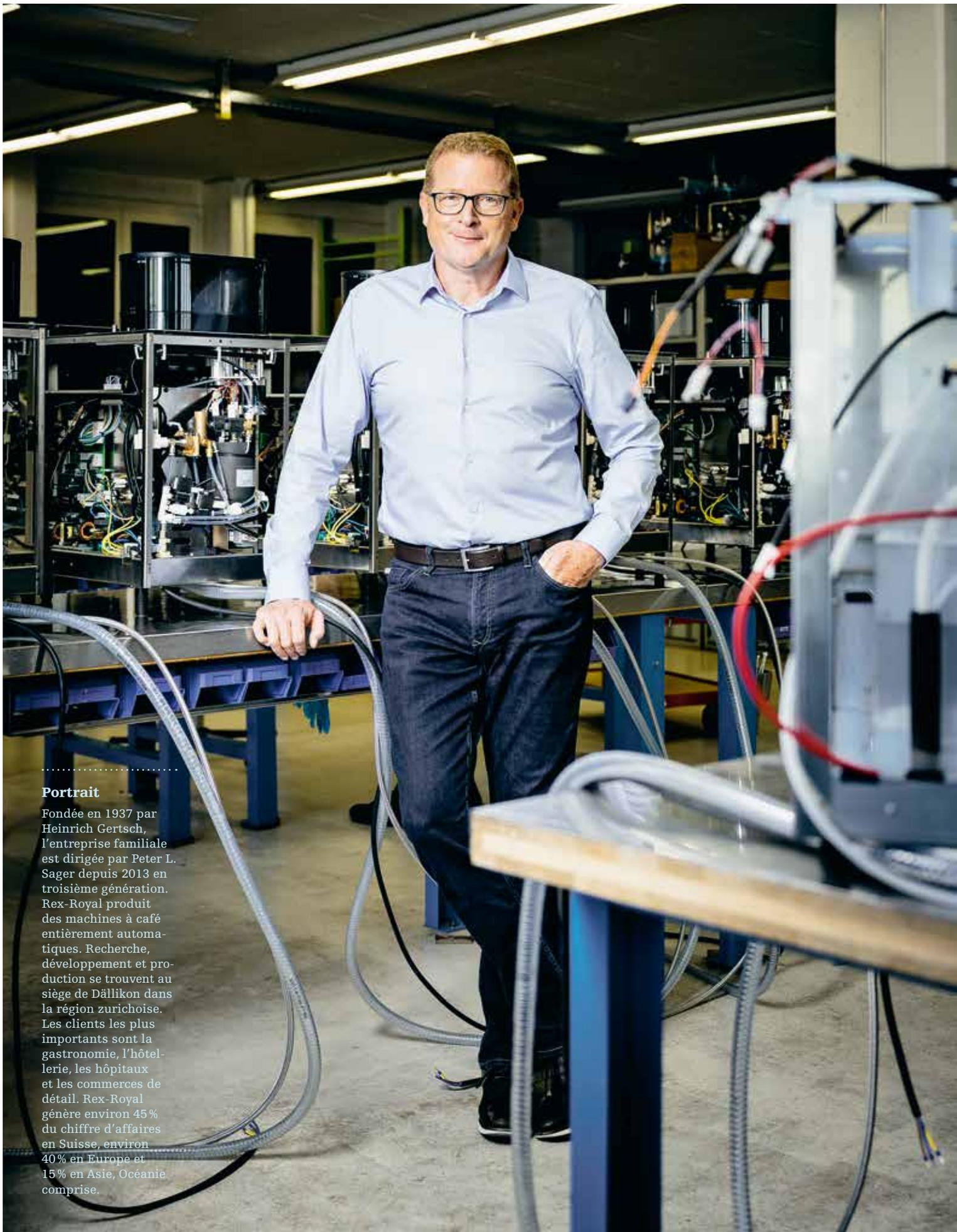
— *Texte: Gabriela Schreiber*

Portrait

Rolf Weder est professeur pour les affaires économiques extérieures et l'intégration européenne à l'Université de Bâle. Son activité dans l'enseignement et la recherche se concentre sur les répercussions de l'intégration croissante des marchés des biens, des services et des facteurs, tant d'un point de vue global que régional. Il porte également de l'intérêt à la relation entre la Suisse et l'UE, aux tensions entre le multilatéralisme et le régionalisme et au thème Négoce et environnement.



Le professeur Rolf Weder sait ce que le négoce international signifie pour la Suisse aujourd'hui et à l'avenir.



Portrait

Fondée en 1937 par Heinrich Gertsch, l'entreprise familiale est dirigée par Peter L. Sager depuis 2013 en troisième génération. Rex-Royal produit des machines à café entièrement automatiques. Recherche, développement et production se trouvent au siège de Dällikon dans la région zurichoise. Les clients les plus importants sont la gastronomie, l'hôtellerie, les hôpitaux et les commerces de détail. Rex-Royal génère environ 45 % du chiffre d'affaires en Suisse, environ 40 % en Europe et 15 % en Asie, Océanie comprise.

L'ingénieur **Peter Sager** dirige l'entreprise familiale en tant que CEO et est responsable du développement technique.

Travail manuel et haute technologie

L'entreprise familiale Rex-Royal produit des machines à café entièrement automatiques pour l'utilisation professionnelle et approvisionne plus de 30 pays dans le monde. La recette de ce succès ? L'innovation et la qualité.

Ses invités d'Asie avaient été enthousiastes : « C'est comme chez les horlogers suisses ! » Peter Sager avait simplement précisé que son entreprise ne produit que sur commande et que de ce fait, elle fabrique une partie manuellement. Un événement-clé pour le CEO de Rex-Royal. « C'est seulement là que j'ai réalisé la valeur de notre travail manuel sur le marché asiatique. »

Rex-Royal est une entreprise familiale, fondée en 1937 par le grand-père de Sager. Il y a sept ans, Peter Sager a repris la direction de son père. Ici à Dällikon dans le canton de Zurich, environ 3300 machines à café entièrement automatiques sont produites par année. « En 2020, ce sera nettement moins », déclare Peter Sager. L'entreprise approvisionne la gastronomie, l'hôtellerie et les grandes entreprises, après la Suisse, essentiellement l'Europe et l'Asie. Rex-Royal a été particulièrement touchée par la pandémie du Covid. Sager estime que d'ici la fin 2020, l'entreprise aura réalisé un tiers en moins de chiffre d'affaires par rapport à l'année précédente.

Importante culture d'entreprise

L'effondrement de la demande est difficile, dit Peter Sager. Mais l'entreprise est saine et a des réserves. Son bien le plus précieux sont de toute façon ses collaborateurs, explique le CEO. Ce sont eux qui



Chez Rex-Royal, beaucoup est encore produit manuellement du fait des petites séries. La pièce maîtresse de chaque machine est l'unité de percolation métallique.

font avancer l'entreprise grâce à leur savoir et leur engagement. « Nous n'avons pas non plus de fournisseurs ni de clients, mais des partenaires à part égale. »

Rex-Royal existe sur le marché mondial grâce à l'innovation et la qualité. Le dernier modèle de la maison, la S2, peut être télécommandée physiquement à l'aide de l'écran tactile ou à distance par smartphone. Les machines à café peuvent être connectées au « cloud » Rex-Royal ce qui permet notamment le support à distance. Ce furent de précieux arguments de vente durant la pandémie, assure Sager.

« Aussi équitable et durable que possible »

Les machines à café de Rex-Royal contiennent beaucoup d'acier inoxydable. « Nous utilisons peu de plastique », mentionne Peter Sager. Les métaux sont de plus haute qualité, les machines plus durables. Le métal tient une éternité, le logiciel pas. Un dilemme ? « Non », déclare Sager.

Le matériel est conçu pour dix ans et plus, la disponibilité des pièces de rechange sont garanties dix ans. « Nous développons en permanence les logiciels, c'est un processus constant », explique l'ingénieur en électronique.

La durabilité se voit aussi sur le toit de l'entreprise : une installation solaire s'y trouve depuis 2019. Elle couvre par année 55% des propres besoins. De plus, Rex-Royal a conclu avec l'Agence de l'énergie pour l'économie (AEnEC) une convention d'objectifs facultative pour la protection du climat et l'efficacité énergétique. Il semble que la durabilité fasse partie des traditions familiales. Ou comme Peter Sager le récapitule : « Nous ne voulons pas devenir leader du marché, mais fournir la meilleure qualité et agir aussi équitablement et durablement que possible. »

— Texte : Karin Rechsteiner

Fait en Suisse – avec la contribution du monde entier

Le fabricant de machines à café Rex-Royal fait de la recherche, développe et produit en Suisse. Dans la production et la vente, rien ne fonctionne sans les partenaires internationaux.

Rex-Royal mise sur la qualité suisse. Plus de 85% de la plus-value lors de la fabrication des machines sont générés en Suisse. Les machines sont montées au siège à Dällikon (ZH); Rex-Royal produit elle-même la plupart des composants ou les achète en Suisse. Toutefois, pour des pièces spécifiques, l'entreprise dépend de fournisseurs d'Europe et d'Asie.

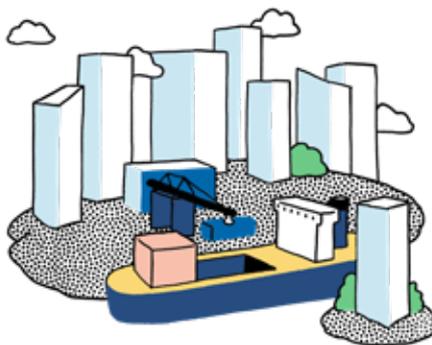
Une fois terminées, plus de la moitié des machines à café passent la frontière. Rex-Royal génère plus de la moitié du chiffre d'affaires à l'étranger. 40%

proviennent de l'Europe, 15% de l'Asie, Océanie comprise. Pour la vente internationale, Rex-Royal travaille avec des partenaires locaux dans chaque marché cible.

Les grains pour obtenir une tasse de café parfaite proviennent aussi de l'étranger: la Suisse importe par année plus de 138 000 tonnes de café d'Amérique centrale et d'Amérique du Sud, d'Asie et d'Afrique. Plus de 65 000 tonnes de ce café sont ennoblies et exportées, la consommation nationale s'élève à plus de 72 000 tonnes de café brut.

85%

environ, c'est la part de la valeur ajoutée en Suisse lors de la production d'une machine.



51

kilos, c'est le poids de la machine illustrée; cela parce que l'intérieur contient beaucoup de métal précieux et peu de plastique.



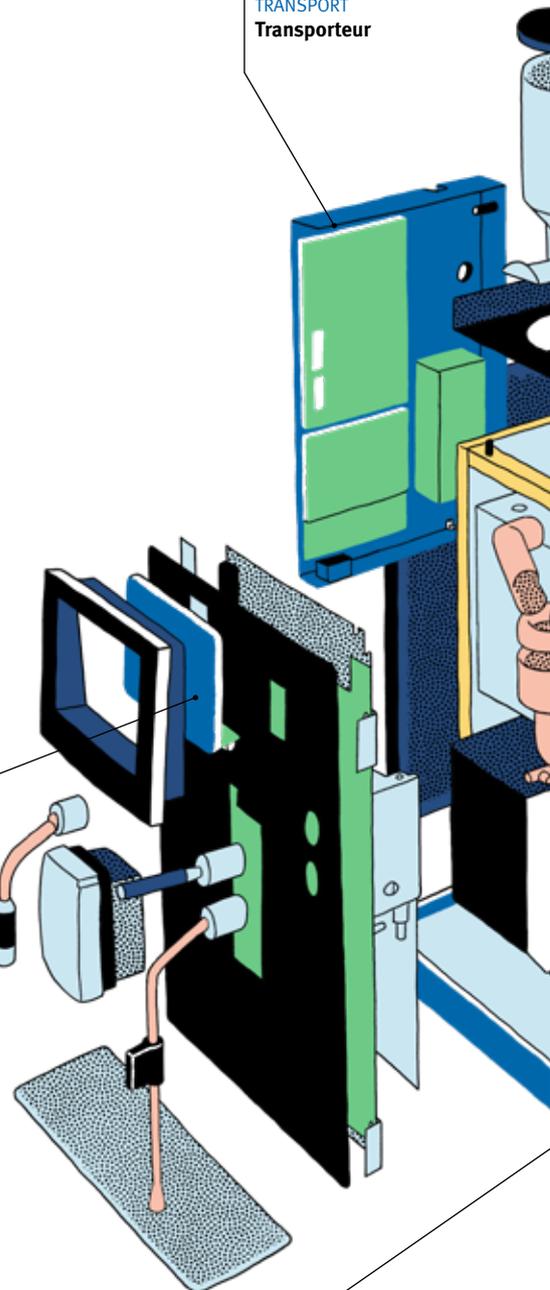
867

pièces composent la machine à café S2 de Rex-Royal.

1 Commande
ORIGINE Suisse
TRANSPORT Transporteur

7 Écran
ORIGINE Chine
TRANSPORT Bateau

6 Cadre de base
ORIGINE Propre production Suisse





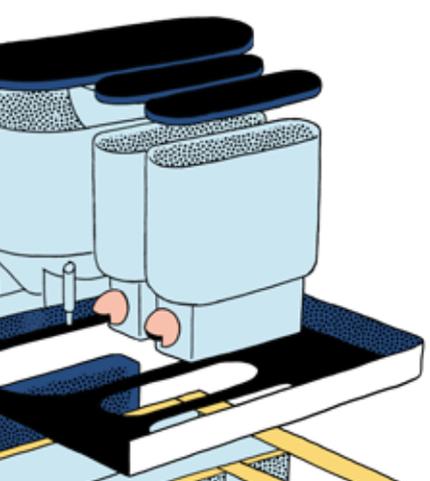
55%

du chiffre d'affaires de Rex-Royal sont générés à l'étranger.



45%

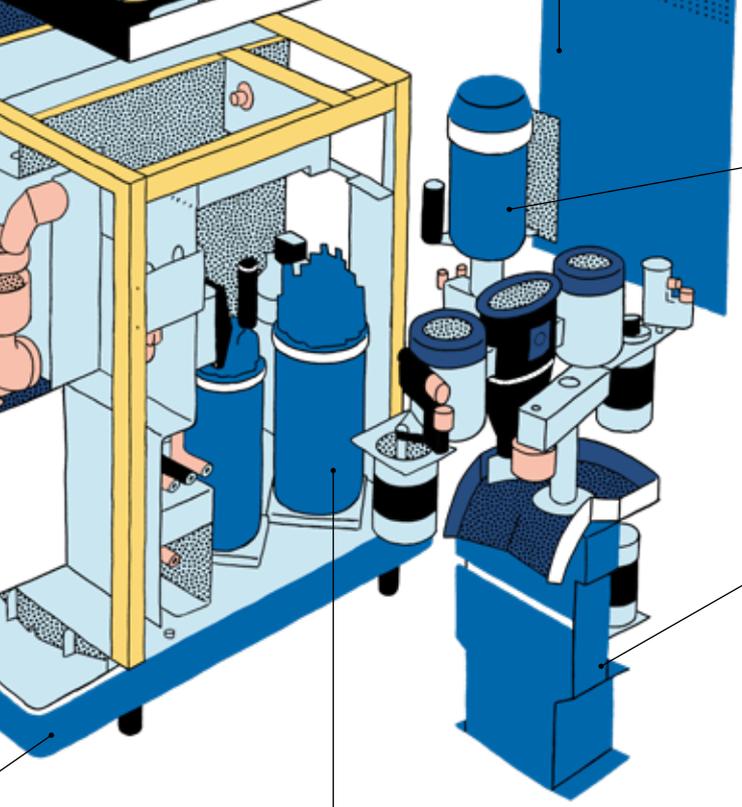
du chiffre d'affaires de l'entreprise sont générés en Suisse.



2 Paroi arrière
ORIGINE
Slovénie
TRANSPORT
Camion



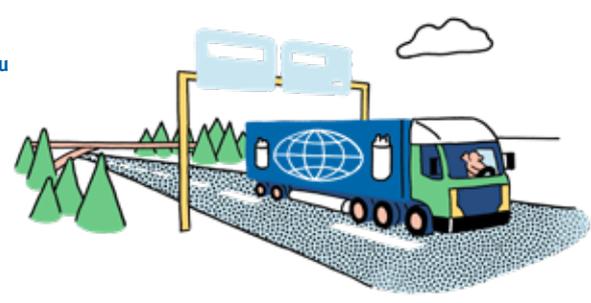
3 Pompe à eau
ORIGINE
Italie
TRANSPORT
Camion



4 Unité d'infusion
ORIGINE
Suisse
TRANSPORT
Transporteur



5 Chauffe-café /-eau
ORIGINE
Allemagne
TRANSPORT
Camion



Connaissez-vous les règles du jeu ?

Les accords de libre-échange doivent faciliter aux entreprises suisses l'accès à des marchés étrangers. Ce à quoi il faut veiller, Alfonso Orlando, de Switzerland Global Enterprise, l'organisation officielle pour la promotion des exportations et de la place économique, le sait.



Alfonso Orlando est Head of Export Help chez Switzerland Global Enterprise (S-GE), l'organisation officielle suisse pour la promotion des exportations et de la place économique, avec des sites dans toutes les parties de la Suisse et dans 31 pays. La S-GE soutient les PME suisses dans leurs affaires internationales et les entreprises étrangères fortes dans l'innovation pour leur établissement en Suisse.

Vous êtes le chef de l'aide aux exportations pour les entreprises suisses chez Switzerland Global Enterprise (S-GE). Qu'est-ce qui vous motive ?

Le commerce extérieur vit de sa dynamique, il est soumis à de continus changements. Pour les entreprises, cela signifie qu'elles doivent toujours – la plupart du temps sans délai – réagir à des circonstances modifiées, par exemple à de nouvelles réglementations. La tâche de S-GE est de soutenir en l'occurrence de façon ciblée les PME à vocation internationale et de leur montrer leur potentiel d'optimisation dans leur comportement au niveau des exportations.

Les accords de libre-échange (ALE) offrent par exemple un potentiel. Dans quelle mesure sont-ils facilement accessibles ?

En principe, toutes les entreprises peuvent recourir aux ALE, que ce soient de grandes holdings ou des PME. L'utilisation est facultative. Elle dépend finalement du respect des règles du jeu. C'est seulement si les règles sont observées et correctement mises en pratique que les entreprises peuvent profiter de tarifs douaniers avantageux. Il faut savoir que chaque ALE connaît ses propres règles et processus. Ce qui par exemple est valable pour l'UE n'est pas automatiquement transposable à l'accord avec la Chine. Les entreprises devraient dans tous les cas s'informer à fond sur les conditions de chaque ALE. Celui qui ici a besoin d'aide peut s'adresser à des partenaires comme la S-GE.

Quels ALE sont les plus utilisés ? Pour lesquels y a-t-il le plus fréquemment des difficultés ?

Le partenaire commercial le plus important de la Suisse est et reste l'UE. L'ALE avec la Chine aussi est toujours plus utilisé. Mais en principe, des affaires avec ces partenaires commerciaux et d'autres peuvent toujours s'avérer exigeantes, car les déroulements et les règles peuvent différer. Souvent s'y ajoutent de plus des barrières culturelles et des

difficultés de langue, car les différents pays utilisent en partie des terminologies différentes pour des buts différents.

Que recommandez-vous aux entreprises qui veulent utiliser un ALE ?

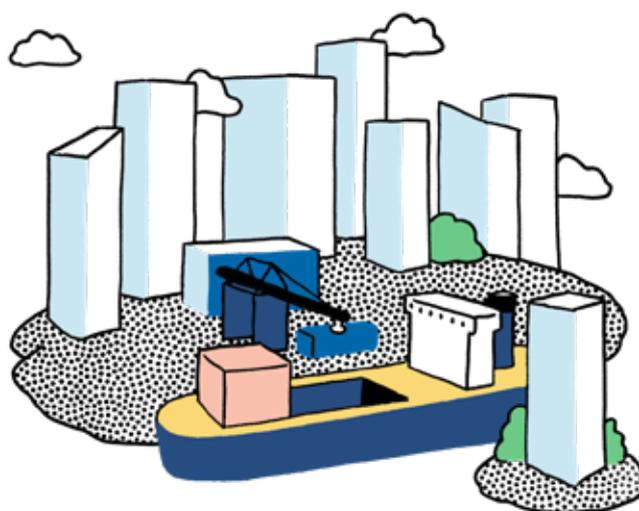
Les ALE ne sont pas une évidence : il faut une contribution active pour s'informer en détail sur les dispositions applicables. Le recours à un ALE est une décision qui doit être soutenue par toute l'entreprise. Les différentes divisions doivent collaborer étroitement. Nous voyons fréquemment par exemple que la source d'approvisionnement pour un produit déterminé change sans que la division Exportations soit informée. Cela peut conduire à des difficultés lors de l'entrée dans le pays de destination, parce que les caractéristiques d'origine du produit peuvent par là être perdues.

À quoi faut-il encore veiller ?

En général, il est accordé trop peu d'attention à la déclaration d'origine (voir

encadré). C'est précisément pour les PME n'ayant pas de division spécialisée que ce domaine, avec ses concepts compliqués, est une véritable jungle. Les entreprises devraient cependant aussi davantage oser poser des questions aux autorités. Le Secrétariat d'État à l'économie (SECO) et l'Administration fédérale des douanes sont particulièrement orientés vers des solutions.

— Texte : Michelle Russi



Accords de libre-échange

5 questions fondamentales pour les entreprises

- 1. Existe-t-il déjà un accord de libre-échange avec le pays de destination ?**
- 2. Notre produit est-il couvert par l'accord ?**
- 3. Pouvons-nous remplir les exigences formelles ?**
- 4. Pouvons-nous, lors de l'examen de l'origine, présenter toute l'origine préférentielle ?**
- 5. Quel volume ont les économies découlant des tarifs douaniers avantageux ?**

Déclaration d'origine : pourquoi ?

Les entreprises suisses sont intriquées dans des chaînes de livraison internationales. Lors d'une exportation, la part suisse de chaque produit détermine si on peut profiter d'une réduction ou d'une exemption d'un droit de douane d'un accord de libre-échange. Les règles dites d'origine servent à distinguer, dans le trafic entre différents partenaires à des accords de libre-échange, des marchandises d'origine de marchandises de pays tiers. Elles fixent de façon détaillée pour chaque groupe de marchandises quels critères celui-ci doit remplir afin de bénéficier de préférences. Autres informations : [s-ge.com/fr/regles-d-origine](https://www.s-ge.com/fr/regles-d-origine)

 Vous trouverez aussi des informations utiles dans la banque de données douanières de Switzerland Global Enterprise : [s-ge.com/fr/base-de-donnees-douaniere-tarifs-douaniers-du-monde-entier](https://www.s-ge.com/fr/base-de-donnees-douaniere-tarifs-douaniers-du-monde-entier).

Le libre commerce, moteur de prospérité et de développement

À la demande de Swissmem, BAK Economics a analysé les avantages et le potentiel des accords de libre-échange. En plus des données de l'Administration fédérale des douanes (AFD), une enquête auprès des membres de Swissmem a également été prise en considération dans l'analyse.



81%

des grandes entreprises et

65%

des PME profitent des accords de libre-échange avec les États de l'UE/AELE, selon BAK Economics.

Avec une part d'exportation de 56%, l'UE est le marché le plus important pour l'industrie MEM. Environ 80% du volume du marché mondial potentiellement accessible à l'industrie MEM se situent en dehors de la zone UE/AELE. Seule la moitié environ est couverte par des accords de libre-échange (ALE). Swissmem a chargé BAK Economics d'évaluer le potentiel de nouveaux accords de libre-échange et de déterminer l'importance que les entreprises de l'industrie MEM accordent déjà aux accords de libre-échange.

Un effet clairement positif

Une analyse empirique de tous les ALE conclus par la Suisse montre que les

exportations MEM suisses augmentent en moyenne plus fortement dans les quatre années suivant l'entrée en vigueur d'un tel accord que dans les quatre années précédentes. Plus précisément, au cours des quatre premières années suivant leur conclusion, les exportations augmentent au total de 19% de plus que si les accords n'avaient pas été conclus.

Ceci est considérable et correspond aux résultats d'une enquête réalisée dans le cadre de l'étude auprès des entreprises membres de Swissmem. Interrogées sur les effets positifs des ALE, la grande majorité des personnes a estimé que l'importance des accords pour les exportations (89%) et les importations (75%) était très grande ou grande. Suit, en troisième position, la protection de la propriété intellectuelle.

Une utilisation considérable

Un grand nombre d'entreprises MEM profitent donc de ces accords. Selon l'étude, 81% des grandes entreprises et 65% des PME profitent des ALE avec les États de l'UE/AELE. Les ALE conclus en dehors de l'UE/AELE sont utilisés par 52% des grandes entreprises et 30% des PME. Les entreprises déclarent que la complexité des règles d'origine et la charge administrative supplémentaire sont les plus grands obstacles liés à ces accords.

Potentiels à exploiter

Finalement, les résultats montrent qu'il existe encore un grand potentiel à exploiter. Ceci est possible à trois niveaux: d'une part, les entreprises pourraient faire un meilleur usage des ALE existants. D'autre part, il est toujours possible de conclure des ALE supplémentaires et d'améliorer les accords existants – par exemple, en exemptant davantage de produits des droits de douane ou en réduisant davantage les entraves techniques au commerce existantes.

— Texte : Alena Sibrava

Des votations décisives nous attendent



Stefan Brupbacher
Directeur de Swissmem

La mondialisation et par conséquent la prospérité mondiale croissante de ces dernières décennies se basent sur le libre-échange. Deux référendums s'attaquent maintenant à cette formule de succès suisse: il est temps de s'engager en faveur du libre-échange.

« La mondialisation a conduit de 1990 à 2018 à une baisse de près de 80% du nombre de personnes qui pour vivre avaient moins de deux dollars par jour à disposition. L'espérance de vie et les taux d'éducation se sont fortement améliorés et une classe moyenne est apparue dans de nombreuses régions. La raison en est l'intégration de plus en plus d'entreprises des marchés émergents dans les chaînes de valeur mondiales, ce qui crée des emplois dans ces pays. Cette évolution a été possible grâce au libre-échange. Il représente donc un moteur essentiel de la mondialisation, le moteur le plus puissant pour la prospérité et la lutte contre la pauvreté.

Une longueur d'avance pour l'industrie

Grâce à une habile diplomatie commerciale, la Suisse a également profité de ce développement. Notre pays a su accéder, grâce à des accords de libre-échange (ALE), à de nouveaux marchés tels que la Chine, la Corée du Sud et le Japon, avant l'UE. Ceci a souvent permis d'abaisser des barrières douanières de 10 à 30%. Nous avons ainsi obtenu une longueur d'avance pour notre économie orientée vers

l'exportation, notamment pour l'industrie, et réussi à conserver des emplois en Suisse.

Aujourd'hui néanmoins, le paysage suisse des ALE présente d'importantes lacunes, notamment en ce qui concerne les États-Unis, l'Inde, l'Amérique du Sud et les marchés croissants de taille moyenne en Asie. Cependant, deux avancées encourageantes ont été réalisées récemment: l'ALE avec l'Indonésie a été conclu et les derniers problèmes avec le Mercosur (Brésil, Argentine, Uruguay, Bolivie) sont sur le point d'être résolus. Mais les deux traités ont attiré des critiques de la gauche. Par conséquent, le peuple suisse sera probablement amené à se prononcer sur l'accord avec l'Indonésie au printemps 2021, et sur celui avec les États du Mercosur un peu plus tard.

Décision de principe sur le commerce extérieur de la Suisse

Les opposants à l'ALE avec l'Indonésie craignent que la déforestation tropicale soit encouragée en faveur de l'huile de palme. Deux arguments contredisent ce raisonnement: premièrement, l'accord contient des exigences strictes selon lesquelles seule l'huile de palme produite de manière durable béné-

ficiera de conditions d'importation favorables. Deuxièmement, la crise du corona a interrompu des chaînes de valeur mondiales et donc entraîné un effondrement économique, à la suite duquel la déforestation a repris de plus belle. Par conséquent: seule une économie prospère permet de renforcer les sociétés et de protéger la nature.

Lors des prochaines votations sur les ALE, le souverain suisse prendra des décisions fondamentales sur la politique commerciale extérieure de la Suisse et sur notre attitude face à la mondialisation. Un « non » protectionniste ne nuit pas seulement à notre économie et à ses emplois, mais est aussi un signe contre le développement et la prospérité des employés dans les marchés émergents.

Pour moi une chose est certaine: la critique de la gauche de la mondialisation a façonné l'opinion publique ces dernières années: 70% des Français estiment que la pauvreté absolue a augmenté depuis 1990. Cela est manifestement faux (pas de données pour la Suisse). Dans les mois et années à venir, notre tâche consistera à corriger l'image erronée de la mondialisation à l'aide de faits et d'exemples d'entreprises! »

NTN – booster d’innovation

Des PME plus innovantes grâce à la collaboration



Avec son nouvel instrument de financement – appelé NTN Innovation Booster –, Innosuisse met l’accent sur la collaboration entre les entreprises, la science et la

société dans le développement d’idées. Douze sujets thématiques ont été retenus pour la période de financement 2021-2024. Pour la branche MEM, ce sont notamment les domaines technologiques photonique, fabrication additive, la microtechnique et Databooster qui sont particulièrement importants.

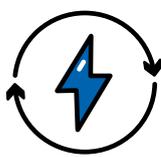
Représentée par le groupe spécialisé correspondant, qui a dirigé le processus d’élaboration de la demande, Swissmem dirige la gestion du domaine NTN Photonics. L’association AM Network gère la fabrication additive NTN. Le groupe spécialisé correspondant a été fortement impliqué et l’administration correspondante sera probablement intégrée chez Swissmem. Dans le domaine NTN Databooster, la priorité sera accordée à l’industrie.

Les activités NTN Innovation Booster débuteront début 2021. Le but est que grâce à la coopération avec des partenaires tout au long de la chaîne de valeur et au transfert de savoir entre les hautes écoles, l’économie et la société, les NTN Innovation Booster procurent aux PME suisses des avantages compétitifs durables et leur donnent des impulsions importantes en vue d’introduire des procédés, des produits, des services et des modèles commerciaux innovants.

Vous trouverez de plus amples informations sur swissmem.ch dans la rubrique Innovation ou sur innosuisse.ch.

Nouveau groupe spécialisé « New Energy Systems »

Mettre en réseau les entreprises du secteur de l’énergie



Les technologies de l’industrie des machines, des équipements électriques et des métaux sont essentielles dans

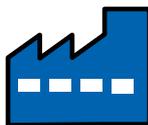
l’élaboration de solutions aux défis du changement climatique. C’est pourquoi Swissmem met en place le nouveau groupe spécialisé « New Energy Systems ». Il assure et simplifie l’échange technologique d’informations et d’expériences entre les entreprises. Il s’adresse aux entreprises qui sont actives

dans tous les domaines de la production d’énergie (solaire, éolienne, hydrogène, etc.) et au long de toute la chaîne de valeur des systèmes énergétiques, du stockage, du transport et de la distribution à l’application/électrification en passant par la gestion de l’énergie. Il est prévu que le groupe spécialisé « New Energy Systems » commence ses activités au début de 2021.

Les entreprises intéressées sont priées de contacter M. Christoph Blättler, c.blaettler@swissmem.ch, ou M. Roger Sonderegger, r.sonderegger@swissmem.ch.

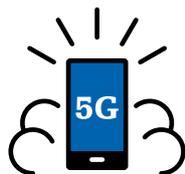
Conférence R+D 2021

Priorité à « Industrie 4.0 »



La conférence R+D offre aux entreprises un aperçu des différentes activités de recherche des hautes écoles suisses exercées en rapport avec « Industrie 4.0 ». Laissez-vous inspirer par une trentaine de projets de recherche le 3 février 2021 au Palais des congrès de Bienne et profitez de l’exposition d’affiches pour vous entretenir avec les intervenants. Peut-être que vous y trouverez le partenaire de votre futur projet d’innovation.

Vous trouverez d’autres informations et le formulaire d’inscription sur industrie2025.ch.



CHANCE5G

Les avantages de la 5G d’un coup d’œil

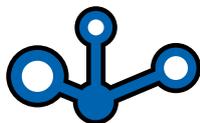
La génération de communication mobile 5G offre aux entreprises et aux particuliers la possibilité de bénéficier des avantages d’une infrastructure de communication mobile moderne. La plateforme CHANCE5G, récemment lancée, montre les avantages. Elle vise ainsi à contribuer à un

dialogue fondé sur des faits et à un débat objectif. Swissmem ainsi que d’autres associations et une large coalition de personnalités de la société, des milieux scientifiques, économiques et politiques soutiennent cette initiative.

Vous trouverez d’autres informations sur chance5g.ch.

Umati

Un standard franchit un nouveau palier



Après avoir passé avec succès la phase de validation, Umati (universal machine technology interface) a été publié avec sa spécification OPC 40501-1 pour les machines-outils. Il définit l'interface OPC UA pour la communication verticale des machines-outils avec les systèmes de niveau supérieur, y compris MES ou ERP. Les utilisateurs et les fabricants de machines peuvent désormais s'atteler à la mise en œuvre.

Swissmem vous soutient dans les questions concernant Umati et, en collaboration avec des partenaires, également dans la mise en œuvre concrète. Actuellement, les projets accompagnés vont de l'analyse des stratégies et des architectures de connectivité à la mise en œuvre concrète et à l'application d'utilisations pratiques.

Si vous avez des questions concernant la spécification OPC 40501-1 ou les projets de mise en œuvre, veuillez contacter M. Adam Gontarz (a.gontarz@swissmem.ch).

« Industrie 2025 »

Relance du site Internet



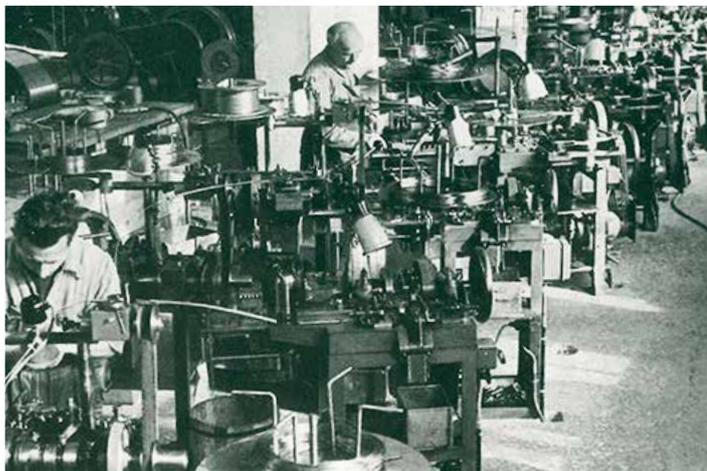
Impliquer, mettre en réseau et inspirer – voici l'objectif de l'initiative « Industrie 2025 ». Afin de faire avancer la transfor-

mation numérique sur la place industrielle suisse, l'initiative réunit les parties prenantes, approfondit les connaissances existantes et met ce savoir-faire à la disposition du public. Depuis son lancement il y a cinq ans, beaucoup a changé et le nouveau site Internet tient désormais compte de cette évolution. Conçu comme un réseau et une plateforme de connaissances, vous y trouverez des sujets pertinents, des outils utiles, des partenaires appropriés, de nombreux cas pratiques et des séances d'information.

Voyez par vous-mêmes sur industrie2025.ch.

Groupe spécialisé « Machines textiles »

Joyeux 80^e anniversaire !

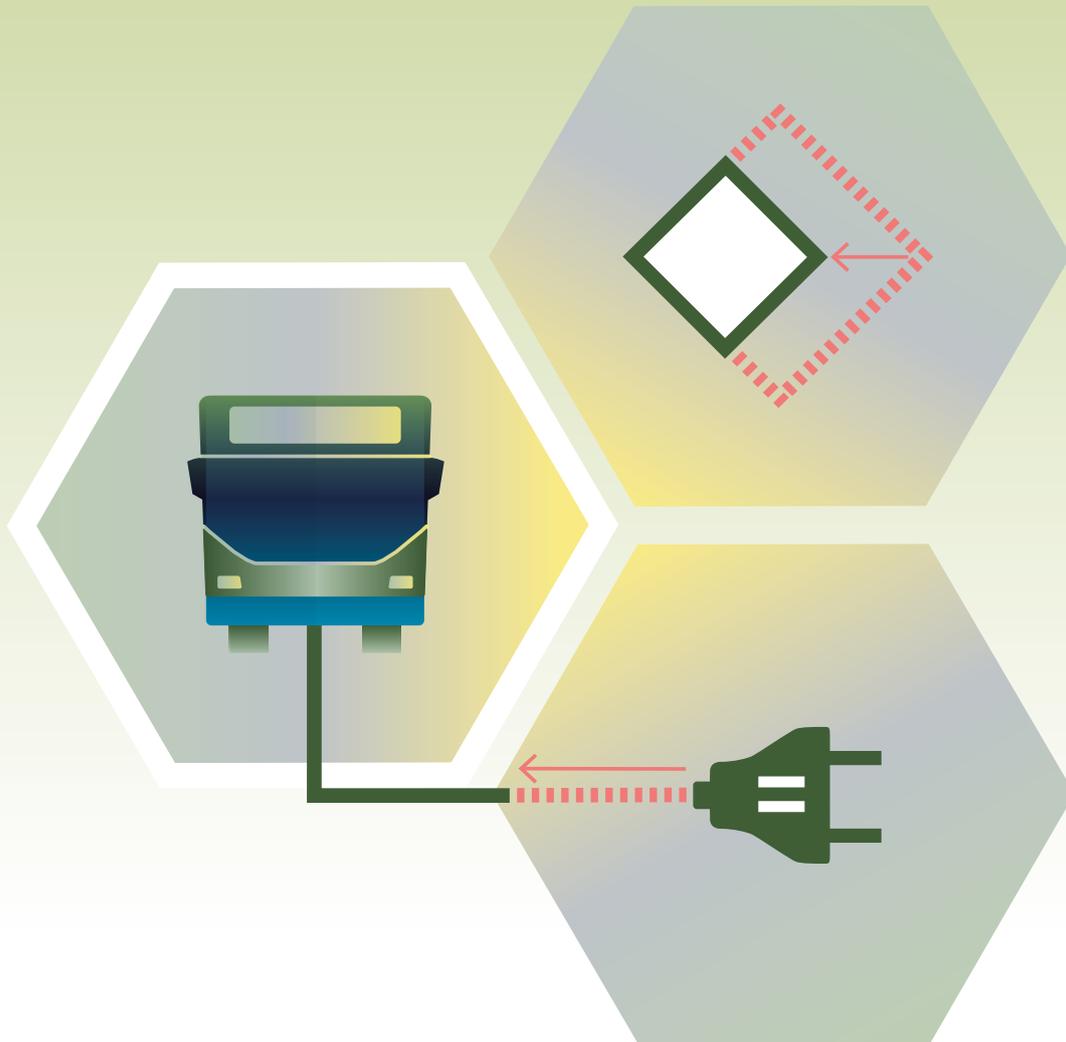


C'est le deuxième groupe spécialisé le plus ancien de Swissmem, innovant et à l'épreuve des crises : il est question du groupe spécialisé engagé dans l'industrie des machines textiles. Tout a commencé par une crise. La Suisse produisait autrefois des textiles, mais pas des machines. Ces dernières étaient importées du Royaume-Uni hautement industrialisé. Ce n'est qu'en réponse au blocus continental de Napoléon en 1806 que les entreprises textiles suisses ont commencé à fabriquer elles-mêmes les machines et les composants nécessaires.

Il s'est avéré que l'exportation de machines était bien plus lucrative que la production textile précédente; l'industrie suisse des machines textiles était née. Toutefois, d'autres crises n'ont pas tardé à se manifester et ont été suivies par les deux guerres mondiales, les effondrements économiques mondiaux et les turbulences sur les marchés mondiaux. Le profil de l'industrie textile mondiale a également changé visiblement, la production de masse ayant été délocalisée vers les pays de l'Est et du Sud-Est. Aujourd'hui, l'industrie suisse des machines textiles occupe une position de leader dans le segment des machines spéciales et des matériaux haut de gamme. Le groupe spécialisé « Machines textiles » rassemble les fabricants de machines et de composants ainsi que les prestataires de services actifs dans l'industrie du textile. Les entreprises traduisent l'ensemble de la chaîne de valeur du textile – de la filature au tissage, en passant par le tricotage, la finition, la broderie et le contrôle de qualité.

Plus d'informations sur swissmem.ch/fr/actualites/vision-detaillee/le-groupe-specialise-machines-textiles-fete-ses-80-ans-dexistence.html.

Good News



D'ici à 2040, il y aura plus de 2,3 millions de bus électriques dans le monde, estime Bloomberg. Hitachi ABB Power Grids a développé un système de recharge pour les véhicules électriques dans les transports publics. « Grid-eMotion Fleet » a dorénavant recours à la technologie courant continu. En comparaison des connexions au réseau de courant alternatif, les gestionnaires de flottes nécessitent ainsi 60% moins de place pour recharger les véhicules et diminuent ainsi de 40% le câblage électrique.