

## Chambre France-Suisse pour le Commerce et l'Industrie La Suisse, proche ou connue ?



---

**1 pays, 3 régions, 4 langues :**

□

**Langues:**

Allemand 64%  
Français 19%  
Italien 8%  
Romanche 1%



**1 pays, 26 cantons :**

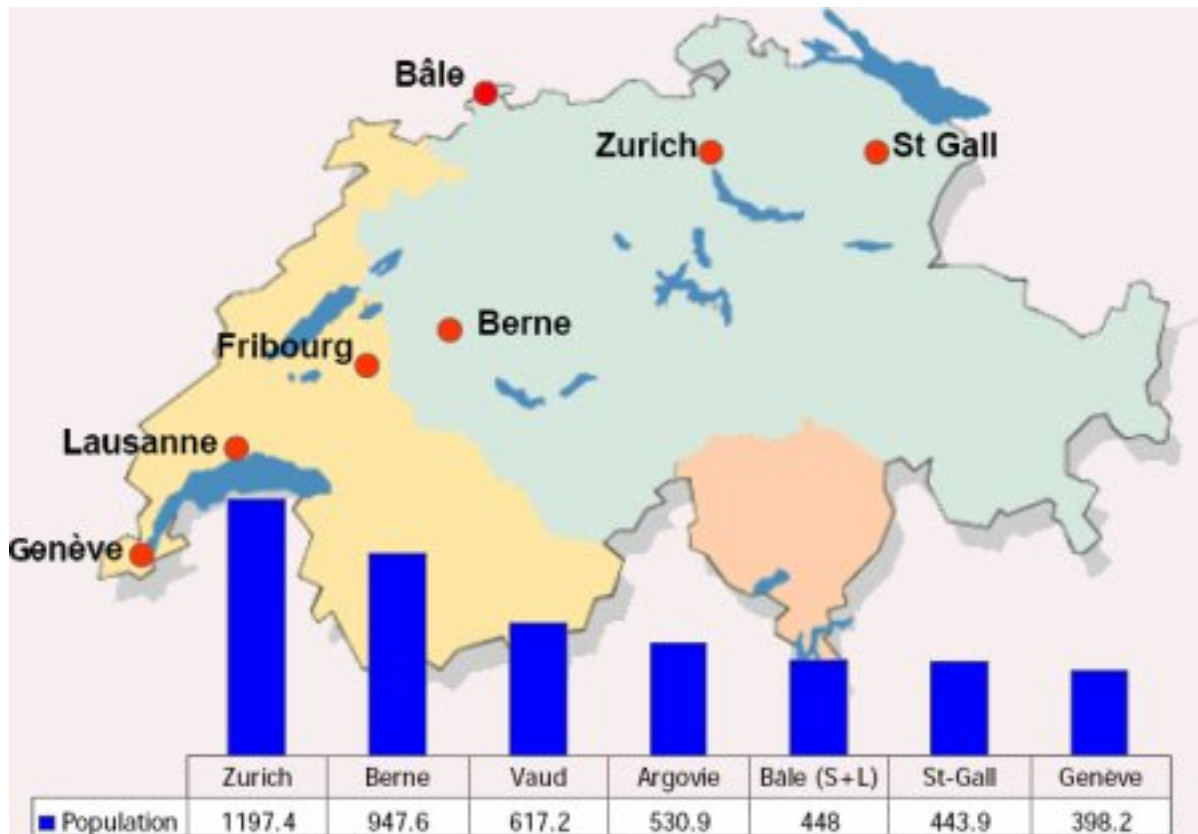
□



**1 pays, plusieurs pôles :**

□

80 % de la population concentrée sur le plateau suisse,  
70% de la population dans 7 cantons (chiffres en milliers d 'habitants)



## La Suisse : rappel historique

1291 : fondation de la Confédération Helvétique, par alliance des trois cantons primitifs de Schwytz, Uri et Unterwald (Suisse centrale)

1848 : constitution suisse

- abolition des droits de douane intérieur,
- uniformisation des poids, des mesures et de la monnaie,
- création d'un système postal unique.

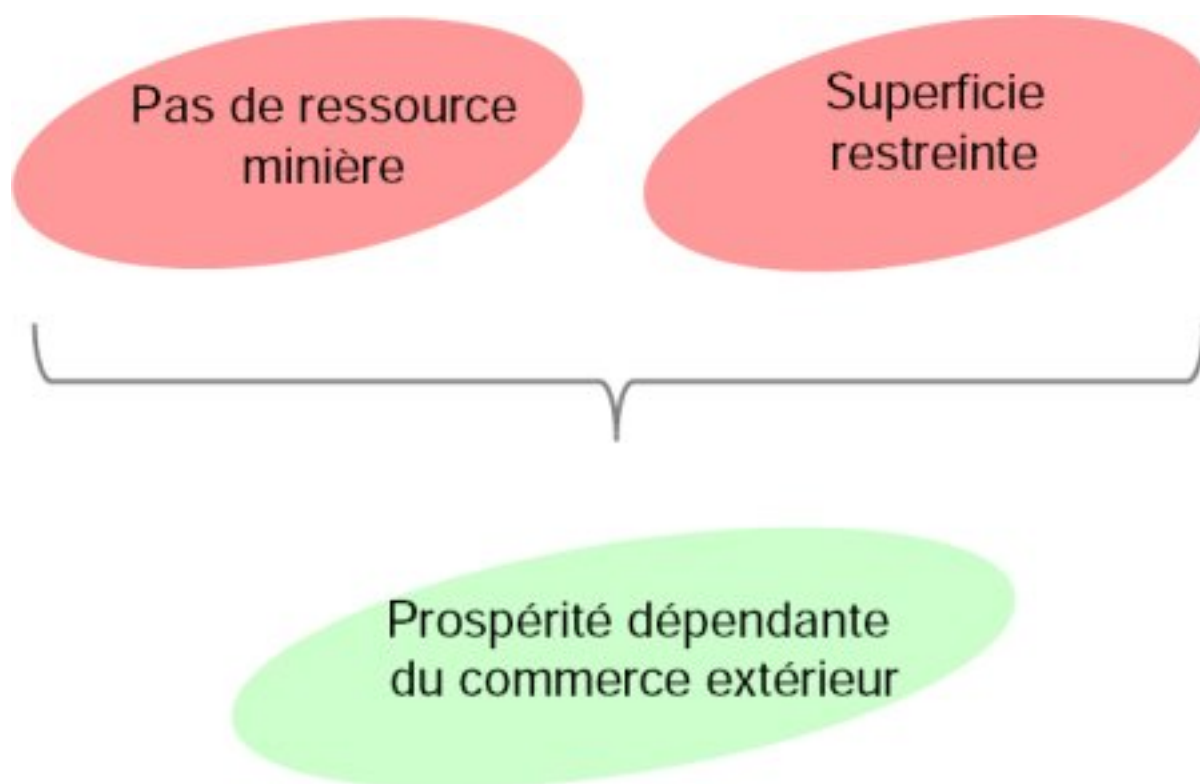
Développement de l'industrie chimique, de l'ingénierie, de l'industrie alimentaire et des banques notamment

1979 : le Jura devient le 26ème canton de la confédération

1971 : droit de vote des femmes (échelon fédéral)

## La Suisse tributaire de son commerce extérieur

□



Faible envergure du marché  
intérieur (7 millions d'habitants)

besoin d'internationalisation  
(rentabilisation des investissements R&D)

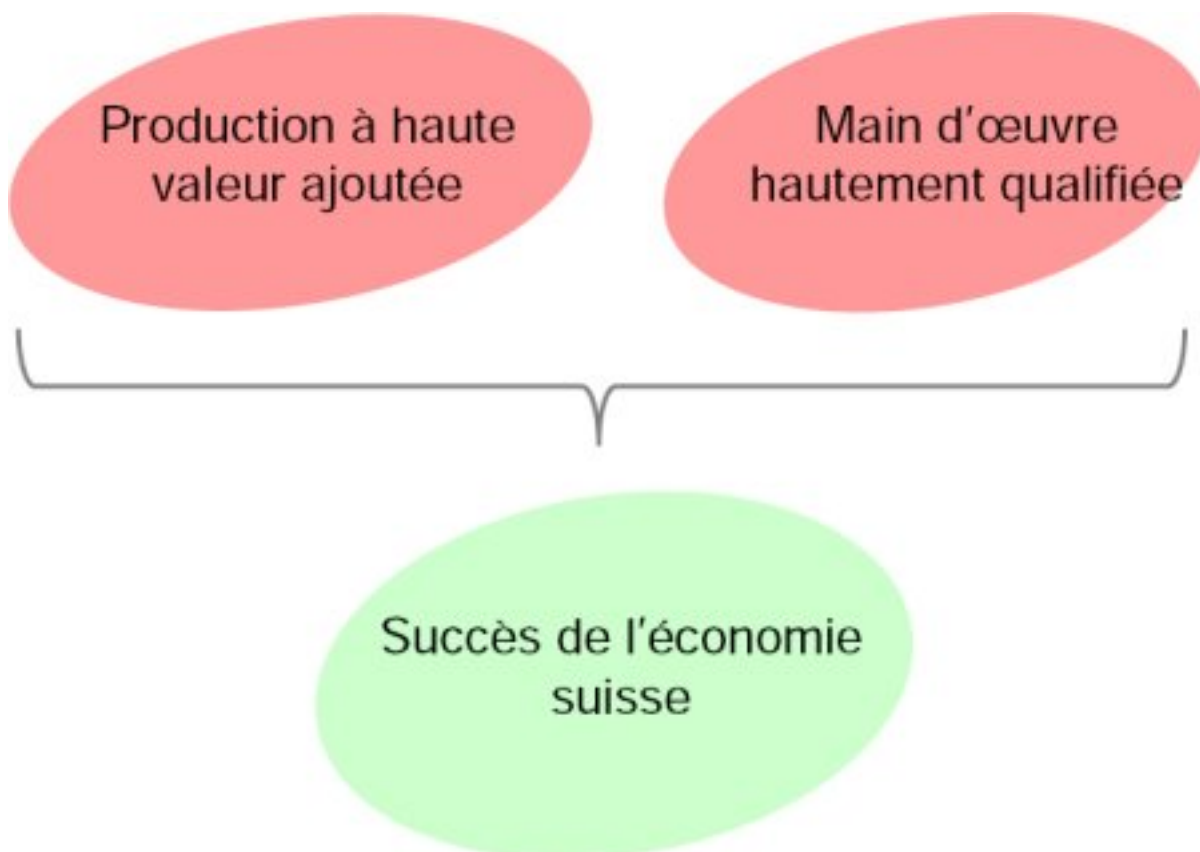
importations matières  
premières et  
biens intermédiaires

exportations produits  
manufacturés de haute  
qualité

2003 :  
1T exportée  
=  
2.25 T importées

**La recette du succès...**

□



---

## Les entreprises suisses

□

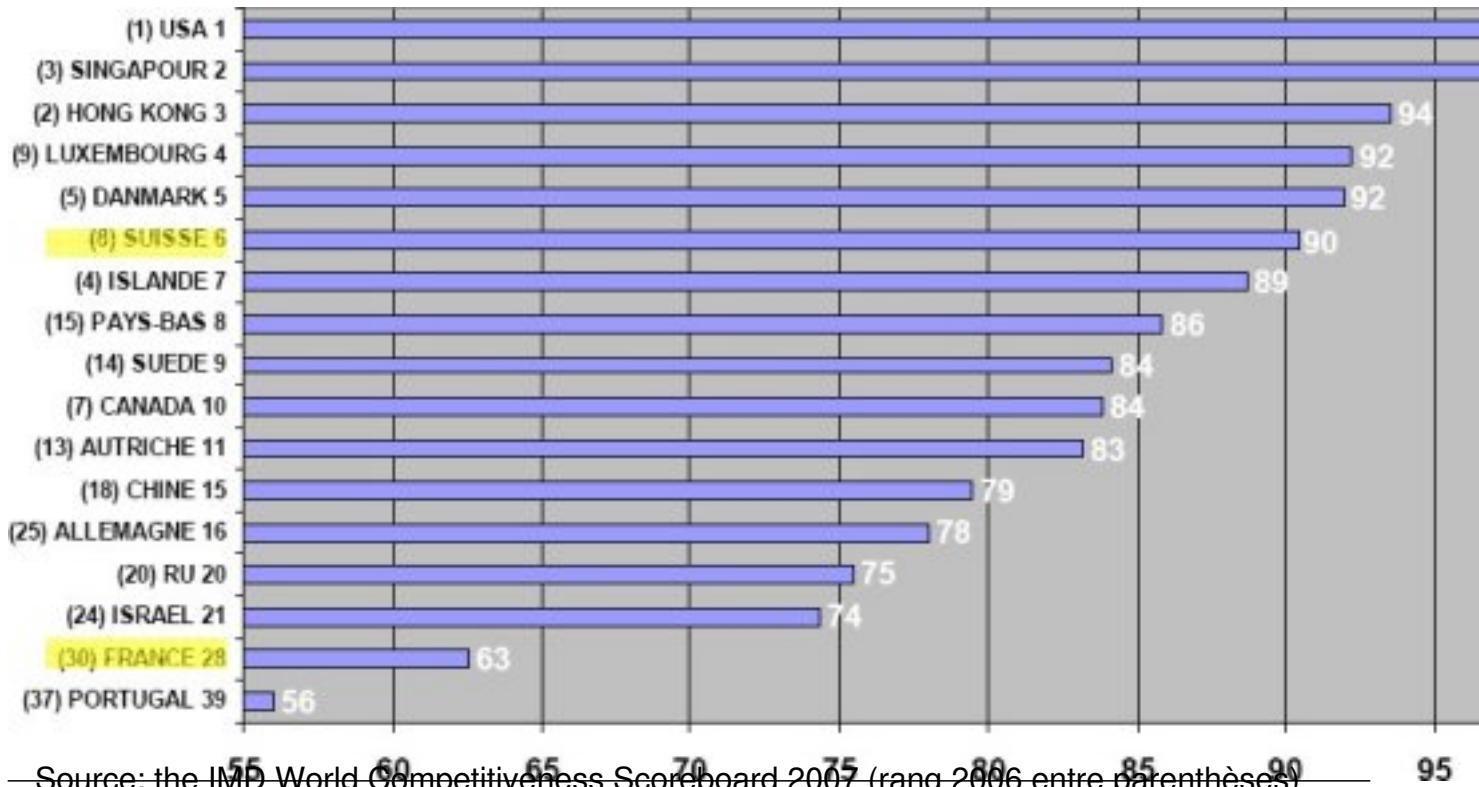
- PME majoritaires
- Plus grande société suisse : NESTLÉ
- 10 entreprises suisses parmi les 500 plus grandes compagnies mondiales, en terme de capitalisation boursière (source : classement "Global 500" , Financial Times pour l'année 2004)
- Entreprises familiales ? managers étrangers



## Compétitivité internationale

□





Source: the IMD World Competitiveness Scoreboard 2007 (rang 2006 entre parenthèses)

## Perspectives et développement

□

Secteurs de pointe :

- Microtechnique
- Hautes technologies,
- Biotechnologie,
- Savoir-faire dans les secteurs banque/assurances,
- Industrie pharmaceutique.

Stratégie de niche

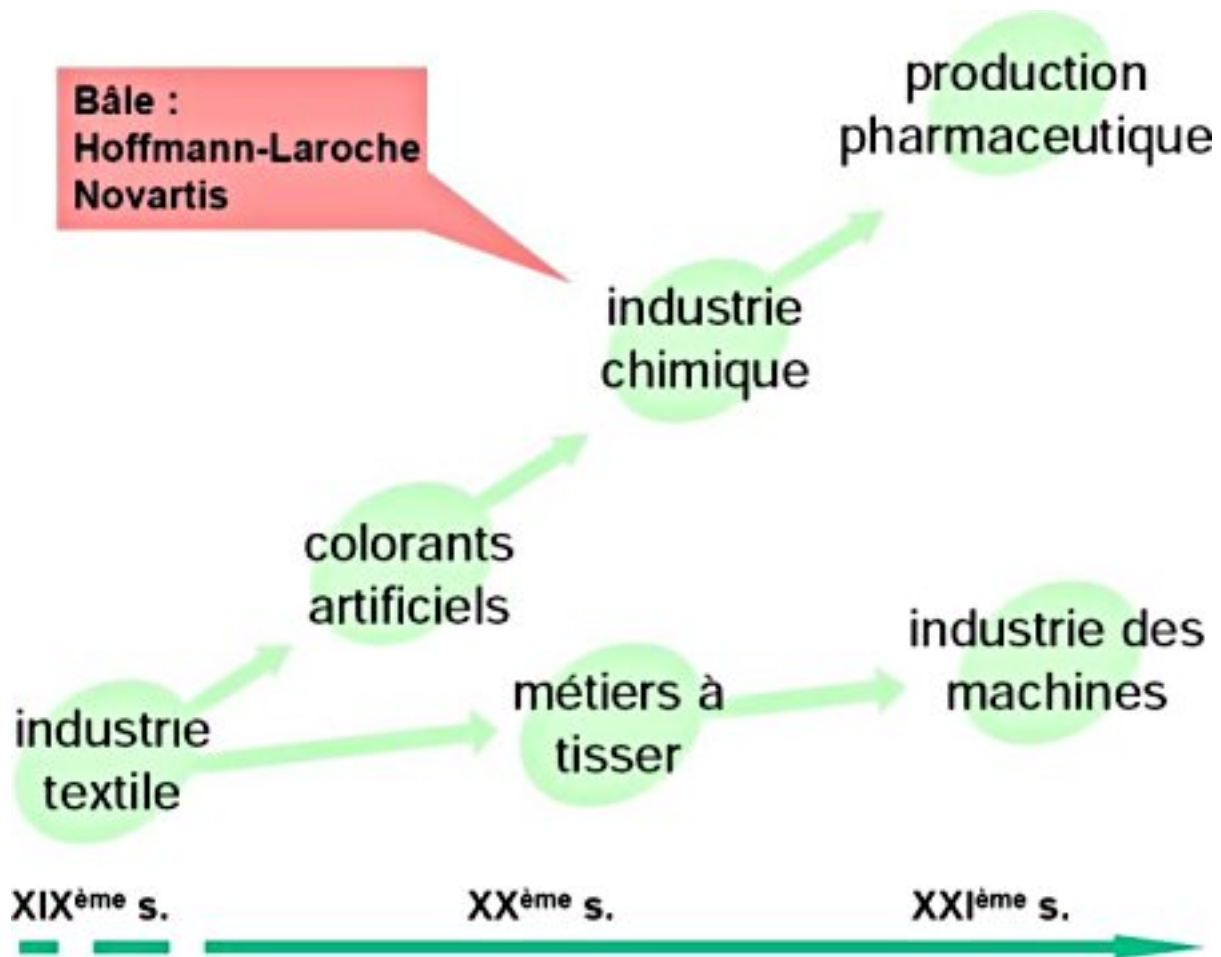
Forte R&D





## Les industries phares

□



L'industrie des machines, équipements électriques et métaux (MEM)



- 1er employeur industriel
- secteurs :
  - construction de machines,
  - industrie des métaux,
  - instruments de précision,
  - électrotechnique,
  - électronique,
  - construction de véhicules,
  - instrumentation médicale,
  - aérospatiale...
- coûts de production très élevés : sous-traitance à l'étranger
- 78% de la production exportée

## Le tourisme suisse vers l'étranger



- 2.5 séjours / an en moyenne (3 nuits et +)
- budget : 122EUR/j/pers. En 2005
- la Suisse : 7ème clientèle étrangère de la France (Paris, PACA, Rhône Alpes, Alsace)
- low-costs au départ de Genève et Bâle



## Autres secteurs clés

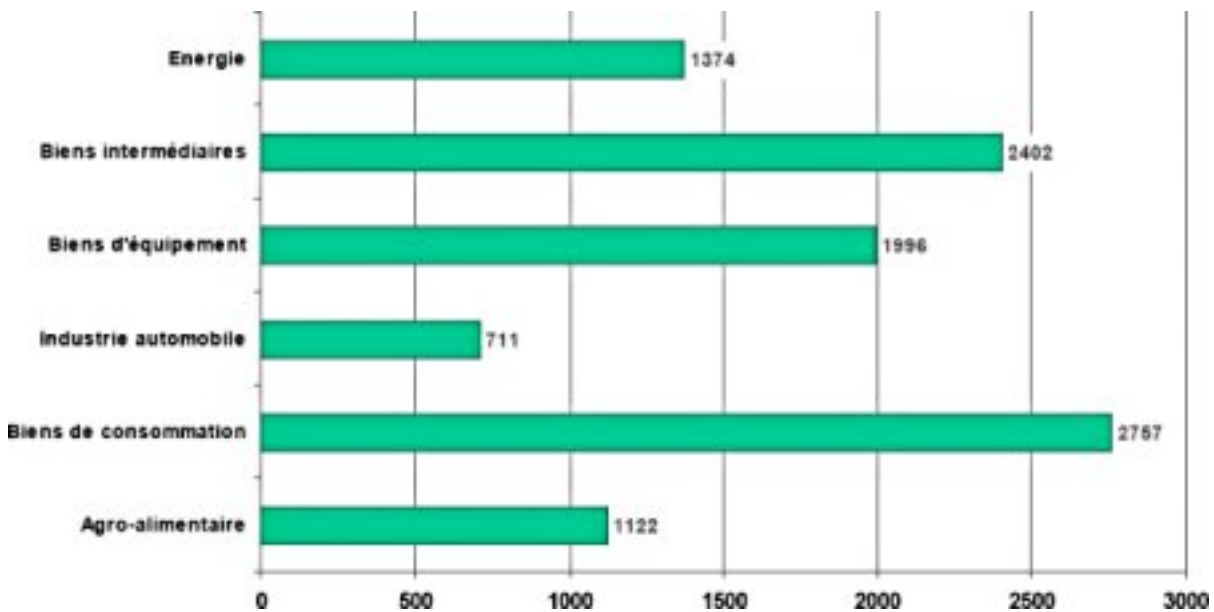


- l'horlogerie (50% de la production mondiale)
- Les banques (Crédit Suisse et UBS)
- Le tourisme (15ème rang des recettes mondiales en 2005)
- Les assurances (21% du budget des familles en 2001)

---

## Profil importateur de la Suisse

Importations suisses en provenance de France en 2003  
Département Fédéral des Finances-valeurs en millions d'euros



## La Suisse : marché attractif

1. Pouvoir d'achat (PIB/habitant en PPA 36 '828 USD -France 24 '037 USD)
2. Proximité et accessibilité du marché
3. Stabilité (taux d'inflation 2003 : 0,65%)
4. Ouverture :
  - signature des bilatérales en juin 1999, 2ème phase 1er juin 2004
  - déréglementation des secteurs des télécommunications, de l'énergie et des transports

5. Tradition industrielle : débouchés diversifiés
6. Commerce extérieur avec la France:
  - 8ème client mondial en valeur absolue
  - 3ème excédent mondial en valeur absolue
7. Marché de référence

### La Suisse : marché exigeant

1. Les obstacles découlant de la non appartenance à l'Union Européenne (douanes, normes...)
2. Les différences linguistiques (un pays - 4 langues)
3. Les différences culturelles (un pays - 3 cultures)
4. Le niveau de l'intensité concurrentielle (un marché convoité)



### Méthodes d'affaires suisses

- pas de rendez-vous exploratoire
- grande réserve
- ponctualité
- rigueur
- sens analytique
- attachement régional

S'informer	Vendre	S'implanter	Gérer
Etudes réglementaires	Approche test marché	Création de société	Recapitulation de TVA
Fichiers de prospection	Recherche de partenaires commerciaux	Gestion de filiale en temps partagé	Appui juridique
Publications spécialisées	Approche directe personnalisée/renseignement personnalisé		Contentieux

---

### Quelques références d'implantations françaises en Suisse



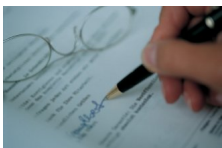
Quelques références de grands groupes suisses



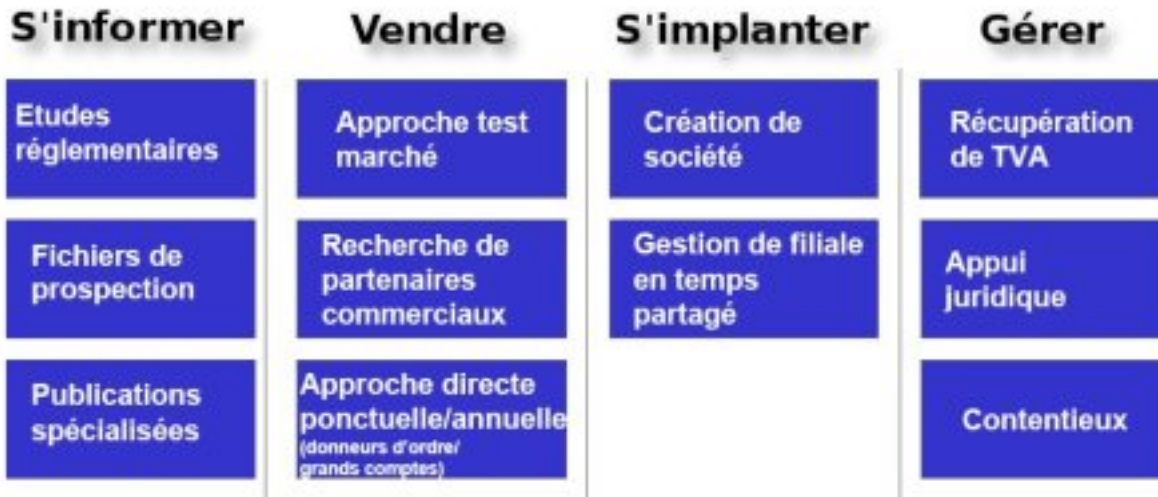
---

### Choisir un mode d'accès au marché

1. L'approche directe: une solution fréquente pour démarrer
2. L'approche par distributeurs, agents.., : une voie efficace mais délicate (taille et segmentation du marché, aspect concurrentiel..)
3. L'implantation: le prolongement naturel de l'approche directe afin « d'helvétiser » sa démarche commerciale



## Développez vos activités en Suisse avec la Chambre de commerce France-Suisse



M. Romain Duriez  
Directeur  
Tél : + 41 22 849 05 76

[rduriez@cfsci.ch](mailto:rduriez@cfsci.ch)

M. Olivier Neuhaus  
Fondé de Pouvoir  
Tél : + 41 22 849 05 75

[oneuhaus@cfsci.ch](mailto:oneuhaus@cfsci.ch)

M. Fabrice Bernard  
Délégué Suisse alémanique  
Tél +41 44 262 10 70

[fbarnard@cfsci.ch](mailto:fbarnard@cfsci.ch)

M. Thomas Kaeufeler  
Chef de projet  
Tél : 00 41 22 849 05 72

[tkaeufeler@cfsci.ch](mailto:tkaeufeler@cfsci.ch)

Mme Florence Pendaries  
Responsable communication  
Tél : + 41 22 849 05 73

[fpendaries@cfsci.ch](mailto:fpendaries@cfsci.ch)





[www.cfsci.ch](http://www.cfsci.ch)