



FLORIN BAERISWYL (DAI) «Il y a une nouvelle génération d'entrepreneurs chinois dans la quarantaine qui ont soif du goût et des standards de qualité européens. Le potentiel de croissance est énorme.»

fournisseur.» Plaston réagit très vite. En septembre dernier, le conseil d'administration donne son aval à la construction d'une nouvelle usine dans la province du Zhejiang et les travaux commencent en mai 2004.

«L'investissement de 1,5 million de francs est important, mais nous avons réduit le risque au maximum: au lieu d'acheter le bâtiment de l'entreprise, nous le louons à un investisseur local. Au cas où tout irait mal, nous pourrions encore nous relever.» Lorsque les machines tourneront, une partie de la production sera déplacée de la Suisse vers la Chine.

Ambitieuse, Plaston ne veut cependant pas se limiter à fournir ses anciens clients. A côté des caisses en plastique, elle envisage de fabriquer des humidificateurs d'air et les vendre à de grandes entreprises chinoises. Un domaine où elle devra se battre seule sur un marché très compétitif. «Nous comptons vendre à des grands distributeurs», espère Roger Bitterlin qui passera les deux à trois prochaines années sur place.

2 RÉDUCTION DES COÛTS DE PRODUCTION

Ces PME ne cherchent pas à vendre en Chine mais uniquement à y produire. Le plus souvent, elles commencent par faire fabriquer des pièces simples par des fournisseurs chinois. Des pièces alors réexportées

et assemblées en Suisse avant d'être revendues en Europe ou aux Etats-Unis. Dans ce cas, un simple bureau de représentation ou des visites régulières permettent de s'assurer du maintien de la qualité.

Avec le temps, ces accords de sous-traitance donnent souvent lieu à une plus grande collaboration. Lorsque la confiance est établie, les PME proposent parfois à leurs fournisseurs de fonder une société commune pour fabriquer des pièces plus compliquées. C'est ce qu'a fait la société Cla-Val à Romanel-sur-Lausanne, active dans la robinetterie industrielle. «Nous avons proposé un partenariat à nos six usines chinoises. Elles procurent la main-d'œuvre et nous la technologie», explique le directeur Hugo van Buel.

A terme, ce type d'accord mène en général à une délocalisation plus importante de la production et à une augmentation de la valeur ajoutée des activités effectuées en Suisse.

«Depuis que nous produisons en Chine, notre chiffre d'affaires a été multiplié par cinq et nous sommes passés de 17 à 30 employés, pour l'essentiel des ingénieurs.» Parfois, c'est toute l'activité qui s'exerce sur place. C'est le cas de l'entreprise tessinoise Asico. La société qui fabrique des billes pour stylos n'a que quatre collaborateurs en Suisse et toute sa production en Chine.

JESA, VILLARS-SUR-GLÂNE

Les activités de Jesa en Asie ont été crescendo. Depuis 1992, cette entreprise spécialisée dans les roulements à billes fait fabriquer des pièces par des fournisseurs chinois. Pas les plus complexes – celles-ci continuent à être faites en Suisse – mais celles dont les prix sont soumis à forte pression. Le choix de la Chine est uniquement lié à des questions de coût. «Auparavant nous faisons produire au Japon, mais le pays est devenu moins compétitif», se rappelle le directeur André Brühlhart.

Avant les accords de l'OMC, Jesa devait passer par une usine d'Etat pour faire réexporter les roulements qu'elle fait produire. Une collaboration forcée qui fonctionne pourtant sans problème. «Petit à petit, nous avons développé une très bonne relation avec la personne de contact au sein de cette entreprise d'Etat.» Au point, en 2003, de fonder ensemble une entreprise à capital mixte chargée du contrôle de la qualité et du suivi des projets. Une tâche dont elle semble bien s'acquitter. «L'année passée nous avons fait produire 30 millions de roulements pour zéro réclamation», s'enthousiasme André Brühlhart.

3 CONQUÊTE D'UN MARCHÉ DE NICHE

Pour une PME, il est très difficile de vendre directement des produits ou des services à

des consommateurs chinois. Ne serait-ce que parce qu'une nuée de concurrents locaux érodent les marges. Certaines y parviennent cependant, notamment lorsqu'elles se positionnent sur une niche où leur principale valeur ajoutée est d'être étrangère ou porteuse d'une image «lifestyle» particulièrement attirante. Les Chinois s'enrichissent et deviennent amateurs de produits exclusifs qui leur permettent de se différencier de leur voisin. Le fabricant de radiateurs Zehnder a ainsi construit en 1997 une usine qui produit des appareils destinés aux consommateurs chinois. «Nous n'avons pas insisté sur notre identité européenne, mais nous avons dépendu de très grosses sommes pour nous créer une image de prestige au sein de la population», explique Peter Wiesendanger, président du conseil d'administration.

DAI, ZÜRICH

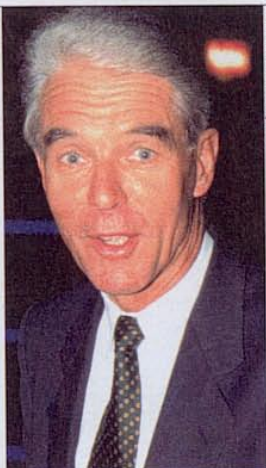
Le designer zurichois Florin Baeriswyl s'est créé un véritable petit empire en Chine. D'un côté, il y emploie une quarantaine d'employés dans un bureau d'architecture d'intérieur. De l'autre, il réalise les plans de meubles qu'il fait construire avec des partenaires chinois et qu'il vend sur place ou à l'étranger. «Il y a une nouvelle génération d'entrepreneurs dans la quarantaine qui ont soif du goût et des standards de qualité européens, affirme Florin Baeriswyl. Le potentiel de croissance dans ce secteur est énorme.» Profitant de l'appétit pour le glamour occidental, le Zurichois surfe sur le succès. Il a décroché un mandat pour la décoration intérieure du nouvel opéra de Jinan, une grande ville du Shandong, travaille avec des banques, des assurances, et compte parmi ses clients les nouveaux riches de la Chine de Deng Xiaoping. Le «travail intellectuel» est largement réalisé par les dix employés zurichois de Dai. «Mais pour la production, il n'y a pas photo, ils sont dix fois plus rapides que nous.» Aujourd'hui, Florin Baeriswyl se rend deux, trois fois par an en Chine et dispose d'un représentant permanent sur place. «Pendant 5-10 ans, une fenêtre temporelle s'est ouverte durant laquelle des marchés sont à prendre. Après, ce sera beaucoup plus dur.»

DÉLÉGATIONS ÉCONOMIQUES EN CHINE

Genève 3-11 septembre, Office de la promotion industrielle et Promotion économique du canton de Genève.

Fribourg, Jura 29 octobre-6 novembre, Chambre de commerce et d'industrie.

Genève «PME suisses en Chine», voyage organisé par Xiaoru Wang, xiaoru.wang@bluewin.ch, date à préciser, prévue pour l'automne.



ROBERT STUDER



NIKLAUS SENN



RAINER GUT

Les bureaux secrets des vieilles gloires

BANQUE Les grandes banques hébergent leurs anciens directeurs dans de discrets bureaux au centre de Zurich.

La dame est un véritable chien de garde. «Non, personne ne peut parler», répond-elle sèchement à l'impudent qui l'interroge. «Et de toute façon, aucun de ces messieurs n'est ici. C'est l'été.» La secrétaire en chef Gabriele Fromm sait comment s'y prendre avec les curieux. Lorsque quelqu'un cherche à s'approcher de ses protégés, elle ne rigole pas. A la Werdmühlestrasse, à Zurich, elle veille sur presque une douzaine de personnages très particuliers: des ex-grands directeurs du Credit Suisse et de la Banque Populaire Suisse (BPS).

Ces retraités n'exercent plus aucune fonction, mais ils occupent toujours des bureaux qui coûtent des millions de francs à leur ancien employeur. Au Credit Suisse (né de la fusion du CS et de la BPS), les questions sur ces locaux un peu particuliers ne sont pas les bienvenues. Après avoir nié leur existence, le service de presse refuse toute réponse: «Vous comprendrez que nous ne donnons par d'information sur des personnes privées.»

L'entrée de l'immeuble de la Werdmühlstrasse 4 est protégée par une porte tournante. Sur une table, un téléphone et une liste avec les noms des occupants de l'immeuble. Par exemple Oswald Aeppli, le prédécesseur du puissant banquier Rainer Gut, ex-président du conseil d'administration du Credit Suisse de 1977 à 1983, Kurt Widmer (BPS, ex-directeur), Victor Erne (CS, ex-directeur). Ou encore Paul Meier

(BPS, ex-président de la direction). Rainer Gut, qui n'est plus que président d'honneur de la banque, possède lui aussi un bureau, mais au siège principal à Paradeplatz.

MANDATS PRIVÉS Le Credit Suisse n'est pas le seul à maintenir des bureaux pour ses vieilles gloires. L'UBS fait de même, mais à une autre adresse: Claridenstrasse 40, à deux minutes de Paradeplatz. On y trouve Karl Janjóri (ex-directeur de l'UBS), Niklaus Senn (ex-président du conseil d'administration) ou encore l'ex-président de la direction générale Robert Studer. Ces anciens dirigeants bénéficient d'anciens contrats qui leur garantissent la jouissance d'un bureau et des services d'une secrétaire. «Aujourd'hui, ces privilèges ne sont plus accordés», précise la banque.

Aussi bien l'UBS que le Credit Suisse confirment qu'aucun des ex-banquiers n'est sur leur feuille de paie et qu'ils s'occupent essentiellement de mandats privés. William Wirth (ex-CS) se consacre par exemple à un fonds pour la promotion du jeu d'échecs chez les jeunes.

La plupart des pensionnaires de la Claridenstrasse et de la Werdmühlestrasse ont plus de 70 ans, voire même plus de 80 ans. Après de nombreuses réorganisations, presque plus un seul n'a une idée du développement actuel du Credit Suisse et de l'UBS. |

PASCAL SCHUMACHER, CASH
ADAPTATION: PIERRE NEBEL