

## Exportations technologiques de Neuchâtel: défis et réalités

Le canton de Neuchâtel figure en 7ème position du palmarès des cantons exportateurs suisses et en 10ème position des importateurs. L'économie cantonale dépend donc fortement des échanges internationaux. Les chiffres<sup>1</sup> nous montrent que les exportations suisses se sont bien comportées durant les 6 premiers mois de 2003 avec un total de CHF 2'910 millions. Ce n'est que 1% de moins qu'au 1er semestre 2002.

Durant cette même période, les entreprises d'engineering et technologiques<sup>2</sup> basées dans le canton ont exporté des produits pour quelque CHF 748 millions dans plus de 120 pays, ce qui représente une augmentation de 2% par rapport au 1er semestre de 2002. Si l'on tient compte des difficultés liées à la conjoncture actuelle, cette performance paraît encourageante au premier abord. En y regardant de plus près, les chiffres nous révèlent un changement dans l'échange mondial auquel les entreprises neuchâteloises ne peuvent que s'adapter si elles veulent pouvoir maintenir leur position de fournisseurs compétitifs.

- Les secteurs *machines, appareils, électronique* ont essuyé un recul de 11%. Cette perte a été compensée par une augmentation de 30% dans l'exportation d'*outillage, d'instruments et appareils de précision*.
- Les 17 marchés CEE et AELE (espace européen) et les marchés NAFTA<sup>3</sup> représentent les 75% des exportations technologiques neuchâteloises.
- La politique de la Banque Nationale Suisse qui, depuis une année, a facilité une baisse de 6% du franc suisse par rapport à l'Euro a aidé à compenser la sensibilité des prix dans les marchés significatifs tels que la France et l'Allemagne qui se trouvent eux aussi en pleine récession.
- En ce qui concerne le marché américain qui montre une légère tendance à la reprise, la politique de la BNS a limité à 9% l'augmentation du franc suisse envers le dollar.
- Le marché américain (12%) a enregistré une baisse de valeur de 6%, tout en restant le 3ème marché pour la branche. Généralement, les récessions débutent et se terminent d'abord sur le continent nord-américain.

- Ces récessions commencent et finissent également dans les secteurs des composants et des systèmes intermédiaires (plutôt que des produits industriels de série), qui sont les secteurs de prédilection des technologies neuchâteloises. L'on peut donc s'autoriser à espérer que le pire est passé.
- Le déclin marqué du dollar américain a amené des problèmes aux exportateurs, et de tels facteurs continueront à peser sur les décisions d'investissements des entreprises désireuses d'ouvrir des succursales outre-mer.
- Les fluctuations continues des devises ont ajouté une dimension supplémentaire à la gestion des coûts pour ces PME - une proportion significative de leurs matières premières se calculent dans ces monnaies. Le développement de l'export pour les PME neuchâteloises dépend lui aussi de ces fluctuations.
- Des PME qui avaient accentué leurs efforts ces dernières années pour imposer leur présence en Amérique du Nord, ont ressenti un ralentissement dans les commandes et paiements ou ont vu leurs projets différés. Lorsqu'il est difficile d'acquiescer de nouveaux clients, il est d'autant plus important de conserver les existants.

Cette volatilité dans l'exportation va obliger les sociétés à concevoir une approche des marchés globaux plus diversifiée.

En tant que fournisseurs de produits industriels intermédiaires et de machines, les entreprises hitech du canton se doivent de suivre de plus en plus la migration des sites de production de leurs clients. Avec l'évolution de la NAFTA, les usines précédemment situées aux Etats-Unis migrent vers

le Mexique et le Canada qui offrent des structures moins chères. Pour ne citer qu'un exemple: les exportations technologiques vers le Mexique ont quadruplé et représentent actuellement 1% des exportations dans ce secteur.

La globalisation a obligé certaines entreprises à adopter des techniques de ventes directes pour leurs principaux clients, étant donné que ces derniers consolident leurs modèles d'achat. Cela entraîne une distribution de moins en moins exclusive, une présence locale plus marquée sous la forme de sociétés succursales et une surveillance plus active des tendances du marché.

### Exportation du canton de Neuchâtel 1<sup>er</sup> semestre 2003

Allemagne	19%
France	12%
Italie	5%
Belgique	5%
Autriche	3%
Reste de l'EU/AELE	16%
Japon	9%
USA	13%
Chine / HK	3%
Reste (117 pays)	15%

### 7 conseils avant de se lancer dans l'export

- Ressources humaines, culture et organisation: prêts pour l'exportation ?
- Au clair sur les formalités de douanes ?
- Choix entre chaînes de distribution et autres réseaux ou présence/vente directe ?
- Distinction entre produits et technologies dans les stratégies marketing export.
- Ressources financières appropriées disponibles pour desservir le marché ?
- Propriété intellectuelle suffisamment protégée ?
- Outils de vente appropriés pour les marchés ciblés ?

David Shields, IRconsult creative strategies, Marin

<sup>1</sup>Source des statistiques: administration fédérale des douanes, Berne

<sup>2</sup>Les secteurs machines, appareils électroniques, aéronautiques, instruments et appareils de précision, outillage etc

<sup>3</sup>North American Free Trade Association (Association Nord-Américaine de libre échange): Etats-Unis, Mexique et Canada