

Les PME et l'exportation – quelle politique de développement économique ?

Le soutien actuel au développement économique pour les PME aux niveaux cantonaux se résume comme suit :

- «OUT>IN», soit *le développement économique exogène*: pratiqué par tous les cantons (ou groupes de cantons), il attire les investissements étrangers et les entreprises externes.
- «IN>IN», soit *le développement économique endogène*: un soutien cantonal facilitant la croissance de start-ups et petites PME en mains locales.

Le canton de Neuchâtel a créé le DEN (Développement Economique de Neuchâtel) pour gérer ces deux facettes de politique de développement économique dans une seule et même organisation. Le DEWS (collaboration des cantons de Vaud et Valais et Neuchâtel), donne à l'économie les moyens pour la promotion d'une région plus vaste. L'objectif est d'encourager le développement économique par des attraits fiscaux et financiers. Résultat: création d'entreprises et d'emplois et par conséquent de la valeur ajoutée.

Une fois les entreprises établies, peu importe leur origine, comment ces partenariats d'investissement privés/publics sont-ils protégés et développés ?

Le besoin d'un troisième système, qui augmenterait le rendement économique existe.

- «IN>OUT» - la promotion du développement économique par l'encouragement à l'exportation.

Ce type de responsabilité est actuellement dans les mains de l'OSEC, Business Network Switzerland qui crée un réseau de Swiss Hubs auprès des principaux partenaires d'échange étrangers et qui collabore étroitement avec les chambres de commerce. Son approche est nationale et globale. Cependant, certaines PME ont besoin d'un soutien proactif et systématique propre aux caractéristiques de leur marché et de leur évolution. Voilà le 3^{ème} pilier d'un développement économique encore inexistant dans les cantons.

Quelques idées pour viser une politique de développement économique d'exportation durable :

- a) Créer un environnement d'affaire et les infrastructures optimales telle une plateforme d'affaires fructueuse à l'étranger. Mieux vaut lister et s'occuper de 100 inconvénients et des solutions correspondantes que d'octroyer des fonds sans suivi.
- b) Tailler les avantages fiscaux selon les réussites de milestones. Pour les entreprises endogènes: p.ex. l'obtention des premières commandes d'export. Pour les entreprises exogènes, p.ex. une exonération fiscale selon la performance. Pour les deux types d'entreprises: l'introduction de nouveaux produits sur le marché export, impliquant une politique R&D active.
- c) Amener le marché d'exportation aux entreprises locales en attirant des salons ou conférence technologiques, synergistiques, high tech internationaux ou de grands acheteurs pour du «technology shopping» à Neuchâtel. Cela peut s'avérer très positif en termes de rendement.
- d) S'assurer que la formation (coaching) est disponible dans les domaines de marketing international, vente industrielle, intelligence compétitive, documentation etc. Les Universités, écoles et instituts techniques devraient inclure des modules de développement d'affaire dans leur offre.
- e) Permettre le partage de coûts entre les PME pour les services, car à titre individuel, une PME peine à les supporter. P.ex., inclure l'intelligence de marché et de concurrence, la gestion de la propriété intellectuelle et l'organisation de délégations à des events et dans les marchés. En Amérique du Nord ou en Chine,

il existe des «incubateurs» où des entreprises qualifiées sont aidées par leurs gouvernements en partageant les coûts. Ce modèle cible des entreprises avec des prestations intéressantes mais financièrement trop faibles pour gérer leur propre succursale.

- f) Faire connaître les petits ateliers sous-traitants dans une position stratégiquement faible, en leur donnant l'opportunité de se tourner vers des produits, afin qu'ils ne soient plus dépendants et que leurs compétences soient connues.
- g) Le financement de l'exportation est considéré comme une activité à risque et le rendement est incertain, la cote d'estime tangible. Une subvention n'est pas la solution idéale, la performance est ternie, la transparence financière difficile à mesurer. Les investisseurs ont tendance à préférer les développements de technologies aux actions de marché. L'état devrait sélectivement considérer d'allouer 1) une pause fiscale aux investisseurs et 2) des garanties de prêts aux exportateurs.

Un modèle de développement économique efficace assure une intégration des entreprises dans l'économie locale. En forgeant un environnement d'exportation optimal dans une économie de plus en plus globale, on minimise la dépendance du marché local, on développe de nouvelles aptitudes et cultures et on ajoute valeur et diversité. En fin de compte, cela contribue à une économie croissante et stable avec plus de prise de décision locale.

David Shiels, IRconsult creative strategies, Marin

L'exportation valorise l'entreprise:

- expansion de marché & portefeuille clients
- diversification des compétences vers des produits et marchés liés
- réduction de la dépendance des marchés domestiques limités
- utilisation de la production & autres ressources
- accès aux sources d'intelligence stratégique
 - conditions de marché
 - clients
 - concurrence
 - technologie

- apport de nouvelles aptitudes et métiers qui requièrent une formation continue
- redimensionnement de la culture
- renforcement des standards de qualité internationaux (ISO 9000, FTA etc)
- gestion optimale de la propriété intellectuelle
- création d'emplois directs et indirects