

# Aux Suisses désireux de faire des affaires en France

Autor(en): **Tschanner, Bénédict de**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique Suisse en France**

Band (Jahr): **78 (1998)**

Heft 4: **Les entreprises suisses en France face à la loi Aubry**

PDF erstellt am: **10.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-889411>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

# Aux Suisses désireux de faire des affaires en France

par **Bénédict de Tscharnner**,  
Ambassadeur de Suisse en France



*Mesdames et Messieurs les  
Entrepreneurs,*

*Vous avez pris une bonne  
résolution pour 1999 : vous  
vous êtes déterminés à  
mieux vendre vos produits en  
France, d'y investir davan-  
tage ou de développer encore  
vos activités dans ce beau et  
grand pays voisin. Je vous  
en félicite, tout comme je*


*félicite ceux qui sont désireux d'intensifier leurs acti-  
vités dans le sens inverse : vendre des produits français  
en Suisse, y investir, y consolider leur implantation.*

*La volonté de rendre encore plus fructueuses les  
relations économiques entre les deux pays n'est évi-  
demment pas nouvelle. Déjà nos ancêtres, lorsqu'ils  
négociaient leurs alliances avec les rois de France et  
mettaient à leur disposition les vaillants gardes  
suisse, avaient le souci d'inclure dans ces accords  
l'octroi par la couronne de privilèges commerciaux, et  
les premiers consulats suisses ouverts en France  
autour de 1800 l'étaient dans les villes portuaires  
— Bordeaux, Marseille, Le Havre, Nantes — pour  
porter assistance aux commerçants suisses.*

*Aujourd'hui (chiffres pour 1997) la France est  
avec 12 milliards de francs suisses notre deuxième  
fournisseur — après l'Allemagne — et avec 10 mil-  
liards de francs notre troisième client — après  
l'Allemagne et les Etats-Unis —. Même sans comp-  
ter les importantes ventes d'énergie électrique à son  
voisin helvétique, le surplus que la France dégage dans  
son commerce avec la Suisse est très important. La  
Suisse arrive à la neuvième place parmi les fournis-  
seurs de la France et à la huitième parmi ses clients.  
D'après nos statistiques, la croissance des exporta-  
tions suisses vers la France était proche de 9 % en  
1997 tout comme dans les dix premiers mois de l'an-  
née 1998. La France accueille des investissements*

*directs en provenance de la Suisse pour plus de 15 mil-  
liards de francs suisses et est, après les Etats-Unis, la  
Grande-Bretagne et l'Allemagne, le quatrième lieu  
d'implantation des entreprises suisses en dehors de nos  
frontières ; cela fait de la Suisse également le quatriè-  
me investisseur étranger en France. En 1996, les  
entreprises suisses employaient 150 000 personnes en  
France.*

*Tout cela est, certes, impressionnant. Mais  
je me garderai bien de dépeindre la France comme une  
sorte de paradis pour les exportateurs et les investis-  
seurs suisses. Une part importante du commerce  
franco-suisse s'effectue à l'intérieur des groupes mul-  
tinationaux établis depuis fort longtemps. Et ce sont  
eux également qui sont les principaux investisseurs.  
Quant aux petites et moyennes entreprises, elles sont,  
évidemment, les bienvenues et elles bénéficient de  
beaucoup de sollicitude de la part des régions et locali-  
tés françaises désireuses de voir de nouvelles places de  
travail naître chez elles. Néanmoins, une réglemen-  
tation abondante et parfois pesante ainsi que des prélè-  
vements fiscaux et sociaux supérieurs à ceux de beau-  
coup d'autres pays exigent que toute nouvelle implan-  
tation fasse l'objet d'un examen préalable sans com-  
plaisance. L'introduction de l'euro dès janvier 1999  
signifie que les exportateurs suisses rencontreront sur  
le marché français une concurrence accrue. Les  
accords sectoriels que la Suisse est en train de conclu-  
re avec l'Union européenne apporteront quelques  
avantages nouveaux, par exemple dans le domaine  
des obstacles techniques aux échanges, le jour où ils  
entreront en vigueur. A plus long terme, bien sûr, la  
perspective d'une adhésion de la Suisse à une Union  
élargie — et réformée ? — peut encourager de nou-  
velles initiatives ou, disons, peut nous inciter tous à  
défendre nos positions sur le marché français.*

*Je souhaite donc bonne chance à tous ceux et  
celles qui, en 1999 et au delà, rejoindront leurs com-  
patriotes qui ont choisi la France pour consolider et  
développer leurs activités et qui veulent y réussir. *