

Communiqué de presse

Moniteur Suisse 2016 des risques à l'exportation

Une enquête réalisée par la Haute école spécialisée bernoise et Euler Hermes auprès de plus de 300 entreprises exportatrices suisses

- Les entreprises suisses voient la clé de leur réussite future dans l'innovation et l'expansion sur de nouveaux marchés à forte croissance
- Le risque de change demeure le principal risque; en 2016, risques conjoncturels et politiques accrus en perspective; hausse des défauts de paiement à l'étranger, du manque de liquidités correspondant et des pertes de commandes par suite de turbulences politiques
- La détérioration des délais de paiement et la hausse des insolvabilités accroissent les risques dans de nombreux pays émergents et marchés à forte croissance; besoins de couverture accrus des entreprises suisses, qui privilégient notamment les acomptes, les paiements d'avance, les garanties et les assurances-crédits
- En 2016, les exportateurs suisses devraient engranger des bénéfices supplémentaires qui leur permettant de compenser une partie des pertes subies en 2015 sous l'effet des turbulences sur le marché des changes

ZURICH – le 7 AVRIL 2016 - Comme en 2015, la Haute école spécialisée bernoise et Euler Hermes ont interrogé plus de 300 entreprises exportatrices suisses sur leurs risques à l'exportation. La grande majorité des entreprises interrogées sont des PME de 10 à 250 employés. Les entreprises ont indiqué les mesures de couverture en place pour parer aux risques à l'exportation actuels et futurs. Par rapport à l'année précédente, de nombreuses prévisions se sont confirmées, notamment les pertes à l'exportation engendrées par le franc fort. D'autres tendances ont évolué et les entreprises doivent s'adapter à l'environnement actuel.

Innovet et se développer à l'international: la recette adoptée par les entreprises suisses

«L'année 2015 a été marquée par les turbulences monétaires et leur impact sur les exportations, qui s'est chiffré à CHF 5,5 milliards,» explique Ludovic Subran, chef économiste d'Euler Hermes. «En 2016, les entreprises exportatrices suisses devraient combler la moitié de leur retard : nous attendons des bénéfices supplémentaires à hauteur de CHF 2,5 milliards. De nombreuses entreprises exportatrices suisses voient dans l'innovation la clé de leur réussite future. Elles souhaitent diversifier davantage leurs activités, en termes de produits comme de débouchés, et développer leur présence dans d'importants pays d'exportation. Toutefois, les risques à l'exportation augmentent dans certaines régions sous l'effet de la détérioration des délais de paiement, de la hausse des défauts de paiement et des insolvabilités - par exemple en Asie du Sud-Est, dans les pays du Golfe ou aux États-Unis. C'est la raison pour laquelle les exportateurs se concentrent sur des mesures de couverture: les entreprises suisses privilégient les paiements d'avance ou les acomptes ainsi que les garanties et les assurances-crédits.»

Les attentes évoluent: risque de change vs risques politiques et conjoncturels

Plus d'un tiers des entreprises exportatrices suisses estiment que les risques conjoncturels et politiques vont augmenter, tandis que le risque de change restera stable. «Dans les douze prochains mois, les entreprises exportatrices suisses s'attendent à une hausse des risques politiques et conjoncturels,» précise Paul Ammann, responsable de l'Executive MBA à la Haute école spécialisée bernoise. «L'année dernière, la situation était inverse. 22% des entreprises interrogées attendent un risque de change accru contre 69% en 2015. Mais dans l'ensemble, ce risque occupe toujours la première position. 96% des entreprises indiquent toujours souffrir fortement ou moyennement de la vigueur du franc suisse et avoir perdu des contrats à l'étranger. D'autres risques sont à la hausse, notamment sous l'effet de l'essoufflement du commerce mondial. Ainsi, l'augmentation des factures impayées de clients étrangers a entraîné des problèmes de liquidités pour les entreprises exportatrices suisses. De même, les turbulences politiques ont occasionné la perte de marchés.»

Les importations, les délocalisations et l'innovation gagnent en importance

Les marchés étrangers continuent de jouer un rôle important. Toutes les entreprises interrogées ont déclaré en 2016 leur intention de délocaliser davantage d'activités, d'acheter plus à l'étranger et de développer leur présence sur les principaux marchés d'exportation. Ces résultats recourent la statistique des exportations suisses, qui note une baisse des prix à l'importation. Les importations en provenance du Royaume-Uni ont augmenté de 2% et celles des États-Unis de 7%, selon l'Administration fédérale des douanes (AFD). En outre, les entreprises suisses souhaitent miser sur les innovations produits.

Les prévisions de 2015 ne se sont pas toutes réalisées

Par rapport à 2015, les entreprises suisses attendent une forte hausse des exportations à destination de l'Allemagne, des États-Unis, de la France, des pays du Golfe, de la Grande-Bretagne, de l'Inde et du Japon. Une baisse des exportations devrait être essentiellement enregistrée à destination du Brésil et de la Russie.

«Rétroactivement, il est intéressant de noter que les attentes en matière d'exportation issues de l'enquête 2015 ne se sont pas toutes réalisées,» déclare Stefan Ruf, CEO d'Euler Hermes Suisse. «En 2015, les entreprises attendaient à une forte augmentation des exportations vers la Chine, les États-Unis et les pays du Golfe. En 2016, les statistiques montrent qu'elles ont eu raison pour les États-Unis, mais que les exportations ont surtout augmenté à destination de la Grande-Bretagne. En revanche, le recul attendu des exportations dans la zone euro en raison du franc fort s'est confirmé. A priori, on peut considérer comme positif le fait que les entreprises tablent sur des exportations stables, voire en légère hausse vers ces pays.»

L'évolution de la situation économique et les taux de change favorables en sont à l'origine: «La croissance des exportations vers la Chine n'a pas évolué conformément aux prévisions, en raison de du ralentissement conjoncturel,» explique Ludovic Subran. «Ce phénomène a été observé en Suisse, mais également chez d'autres grands partenaires commerciaux de la Chine. Le risque conjoncturel en Chine n'est pas le seul à avoir augmenté l'an dernier, le risque de défaut de paiement a également gagné en importance, ce qui a des répercussions dans les autres pays émergents, en Amérique latine, en Asie du Sud-Est et en Europe. Les pays du Golfe connaissent eux aussi des difficultés, en raison du bas niveau des prix du pétrole. Les exportateurs suisses ont bénéficié des taux de change stables dans leurs échanges avec les États-Unis et la Grande-Bretagne, de sorte que leurs attentes se sont révélées exactes sur ce point.»

La situation en matière de risque dans les pays d'exportation se dégrade par rapport à 2015

Début 2015, les entreprises suisses estimaient que les risques en Afrique, en Amérique du Sud et en Russie étaient élevés, ce qui s'est confirmé au cours de l'année. Début 2016, les entreprises suisses estiment toujours que la situation au Brésil et en Russie est très risquée et attendent en outre des risques accrus dans les pays du Golfe et en Turquie.

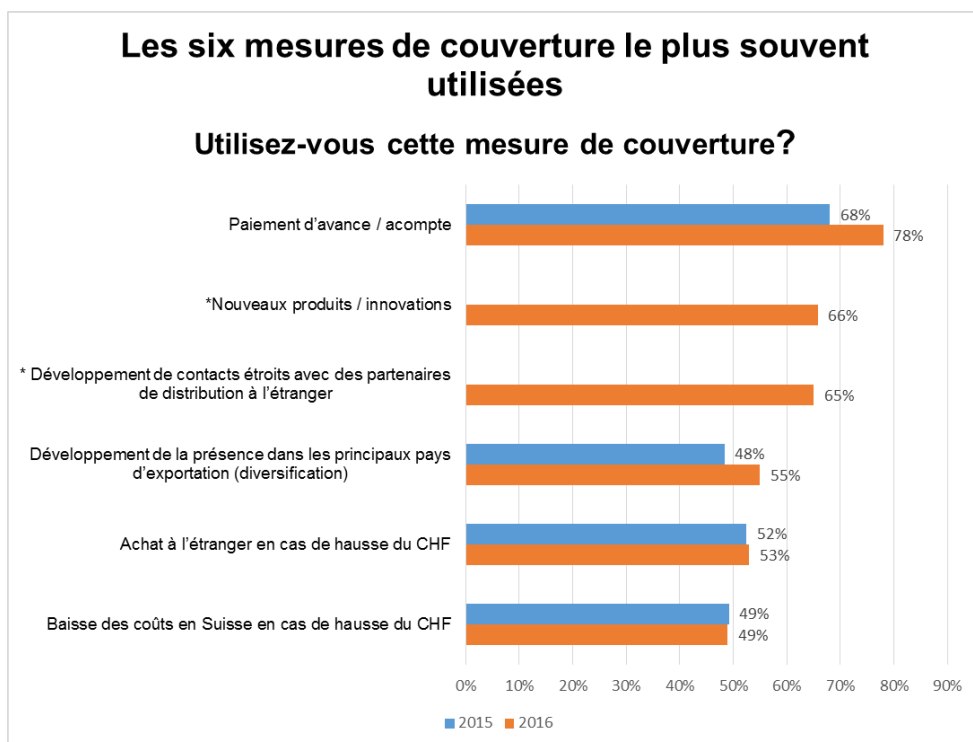
Les trois principaux risques à l'exportation en 2016

1. Risque de change
2. Risques conjoncturels
3. Risques de ducroire / de crédit

Les entreprises exportatrices suisses demeurent très affectées par la problématique des taux de change: 96% (2015: 87%) des entreprises interrogées étaient fortement ou moyennement concernées par le risque de change. Les risques conjoncturels et les risques de ducroire / de crédit occupent respectivement les 2^e et 3^e places du classement dans 83% (88%) et 57% (55%) des cas pour les entreprises exportatrices suisses fortement ou moyennement affectées.

Top 6 des mesures de couverture des entreprises exportatrices suisses

1. Paiement d'avance / acompte (78%, 68% en 2015)
2. Nouveaux produits / innovations (66%*)
3. Développement de contacts étroits avec des partenaires de distribution à l'étranger (65%*)
4. Développement de la présence dans les principaux marchés d'exportation (diversification) (55%, 48% en 2015)
5. Achat à l'étranger en cas d'appréciation du CHF (53%, 52% en 2015)
6. Baisse des coûts en Suisse en cas d'appréciation du CHF (49%, 2016 et 2015)



Graphique 1: mesures de couverture le plus souvent mises en œuvre en pourcentage des entreprises (*nouveau dans l'enquête sur la base de réponses à des questions ouvertes dans l'enquête 2015)

Le risque de change demeure la préoccupation n°1 des entreprises d'exportation

La majorité des entreprises exportatrices suisses (53%) réduisent le risque de change en achetant moins cher à l'étranger, en abaissant les coûts en Suisse, en facturant leurs clients étrangers en USD/EUR/CHF ou en augmentant les prix à l'étranger. En outre, la **délocalisation à l'étranger** (26% des entreprises interrogées) devient un instrument important pour lutter contre le risque de change: 58% des entreprises ayant eu recours à cette mesure de couverture indiquent qu'elles en feront plus souvent usage au cours des 12 prochains mois.

«26% (24% en 2015) des entreprises déclarent pouvoir répercuter la hausse du franc suisse sur leurs clients étrangers en augmentant les prix. C'est un chiffre réjouissant. Ce résultat a été approfondi par une question supplémentaire. Il est apparu que seules 20% peuvent répercuter plus de 80% de la hausse du franc sur leurs clients étrangers. Autrement dit, même les entreprises en mesure d'appliquer une hausse des prix subissent une perte due à l'augmentation de la valeur du franc suisse», indique Paul Ammann.

Les risques politiques et de ducroire (risque de non-paiement) sont majoritairement réduits par les paiements d'avance

«En 2015, les risques politiques et les risques de défaut de paiement ont augmenté partout dans le monde. Le Brésil, la Chine et la Russie ainsi que de nombreux pays émergents ont connu une phase de turbulences, » précise Ludovic Subran. « En 2016, les cas d'insolvabilité dans le monde devraient augmenter pour la première fois depuis six ans, à hauteur de 2%. »

«Rester chez soi n'est pas une solution pour les entreprises visant une croissance à long terme. Si elles se retirent maintenant des marchés risqués, elles devront regagner le terrain perdu lorsque la croissance repartira. D'où l'importance de la couverture des risques de liquidité et de bilan. Des instruments tels que l'assurance-crédit peuvent de plus en plus aider les entreprises à préserver leur compétitivité et à accroître leur chiffre d'affaires à l'étranger,» déclare Stefan Ruf.

L'enquête montre que les entreprises suisses ont recours aux paiements d'avance, aux contrôles de solvabilité des clients dans les pays d'exportation, aux accreditifs ou aux garanties et à l'assurance-crédit pour se prémunir contre le risque de non-paiement. De nombreuses entreprises indiquent également renoncer sciemment à exporter vers des marchés politiquement instables.

«Trois quarts des entreprises parviennent à imposer des paiements d'avance à leurs acheteurs étrangers. Par ailleurs, 66% indiquent réussir à obtenir un paiement d'avance de 100% dans certains cas. Mais 89% mettent également en œuvre des mesures autres que celles indiquées dans l'enquête.

Il ressort des réponses aux questions ouvertes que la majorité des entreprises parviennent à obtenir un acompte de 30% à la commande, ce qui est très élevé», précise Paul Ammann.

Parmi les entreprises interrogées, 13% ont recours à une assurance-crédit. 58% des entreprises qui en ont contracté une l'utilisent fréquemment. La proportion est semblable pour les entreprises ayant recours au mécanisme de garantie. La question se pose de savoir si les entreprises suisses connaissent suffisamment ces instruments, utilisés par relativement peu d'entreprises, mais très fréquemment par celles qui y ont recours. À long terme, les clients seront de moins en moins enclins à effectuer un paiement d'avance à mesure que la concurrence s'intensifie.

Informations relatives à l'enquête

Pour la seconde fois, l'enquête a analysé en profondeur les risques à l'exportation et les mesures de couverture prises par les entreprises suisses. Elle offre aux entreprises exportatrices une plateforme de comparaison et les aide à se couvrir contre les risques en leur montrant les potentiels d'optimisation. Les questions de l'enquête ont couvert l'ensemble des risques liés à l'exportation: risque de change, risque conjoncturel, politique et interculturel, risque de du croire et de sécurité, risque lié à l'insécurité juridique.

La grande majorité des entreprises interrogées sont des PME de 10 à 250 employés. Ont été exclusivement interrogées des entreprises exportatrices qui produisent des biens d'équipement ou des produits standards, actives dans des projets spécifiques aux clients et dans le commerce, ou qui proposent des services. Deux tiers des entreprises interrogées présentent un taux d'exportation supérieur à 30%.

De plus amples informations sont disponibles sous www.ti.bfh.ch/exportrisiko_monitor

- Étude de pays Suisse
- Economic Insight
- Présentation de la conférence de presse
- Étude complète sur demande

Contacts média :

Euler Hermes Switzerland

Alexandra Kraehenmann

Tel: 044 283 65 14

alexandra.kraehenmann@eulerhermes.com

Euler Hermes Group Media Relations

Remi Calvet +33(0)1 84 11 61 41

remi.calvet@eulerhermes.com

Publicis Consultants

Romain Sulpice +33 (0)1 44 82 46 21

romain.sulpice@mslfrance.com

Haute école spécialisée bernoise

Paul Ammann

Tél.: +41 79 370 67 86

paul.ammann@bfh.ch

www.ti.bfh.ch/weiterbildung

Euler Hermes est le leader mondial des solutions d'assurance-crédit et un spécialiste reconnu dans les domaines du recouvrement et de la caution. Avec plus de 100 années d'expérience, Euler Hermes offre une gamme complète de services pour la gestion du poste clients. Son réseau international de surveillance permet d'analyser la stabilité financière de PME et de grands groupes actifs dans des marchés représentant 92% du PNB global. Basée à Paris, la société est présente dans plus de 50 pays avec plus de 6000 employés. Membre du groupe Allianz, Euler Hermes est coté à NYSE Euronext Paris (ELE.PA). Le groupe est noté AA- par Standard & Poor's et Dagong Europe. La société a enregistré un chiffre d'affaires consolidé de 2,6 milliards d'euros en 2015 et garantissait pour 890 milliards d'euros de transactions commerciales dans le monde fin 2015. Plus d'information: www.eulerhermes.com, LinkedIn ou Twitter @eulerhermes.

Euler Hermes Suisse a plus de 50 collaborateurs répartis entre son siège principal, à Zurich, et ses sites de Lausanne et de Lugano. www.eulerhermes.ch.

La **Haute école spécialisée bernoise** fournit des prestations adaptées à la formation et la formation continue, à la recherche et au développement appliqués ainsi qu'au transfert de connaissances

technologiques. Elle met l'accent sur trois exigences: la qualité élevée pour pouvoir mettre à la disposition de l'économie des spécialistes et prestations qualifiés et novateurs. L'orientation internationale pour pouvoir offrir aux étudiants et aux enseignants les meilleures chances dans le monde globalisé de la formation et de l'économie. Des pensées et des actions interdisciplinaires pour répondre aux exigences élevées posées aux équipes hétérogènes dans le secteur de l'industrie et des sciences. La Haute école spécialisée bernoise BFH réunit six départements sous un même toit et propose 29 filières d'études bachelor, 21 d'études master ainsi que de nombreuses offres de formations continues. Vous trouverez des informations supplémentaires sous: www.ti.bfh.ch

Réserve: certains des énoncés contenus dans le présent document peuvent être de nature prospective et fondés sur les hypothèses et les points de vue actuels de la Direction de la Société. Ces énoncés impliquent des risques et des incertitudes, connus et inconnus, qui peuvent causer des écarts importants entre les résultats, les performances ou les événements qui y sont invoqués, explicitement ou implicitement, et les résultats, les performances ou les événements réels. Une déclaration peut être de nature prospective ou le caractère prospectif peut résulter du contexte de la déclaration. De plus, les déclarations de caractère prospectif se caractérisent par l'emploi de termes comme «peut», «va», «devrait», «s'attend à», «projette», «envisage», «anticipe», «évalue», «estime», «prévoit», «potentiel» ou «continue», ou par l'emploi de termes similaires. Les résultats, performances ou événements prospectifs peuvent s'écarter sensiblement des résultats réels en raison, notamment (i) de la conjoncture économique générale, et en particulier de la conjoncture économique prévalant dans les principaux domaines d'activités du groupe Euler Hermes et sur les principaux marchés où il intervient, (ii) des performances des marchés financiers, y compris des marchés émergents, de leur volatilité, de leur liquidité et des crises de crédit, (iii) de la fréquence et de la gravité des sinistres assurés, (iv) du taux de conservation des affaires, (v) de l'importance des défauts de crédit, (vi) de l'évolution des taux d'intérêt, (vii) des taux de change, notamment du taux de change EUR/USD, (viii) de la concurrence, (ix) des changements de législations et de réglementations, y compris pour ce qui a trait à la convergence monétaire ou à l'Union Monétaire Européenne, (x) des changements intervenants dans les politiques des banques centrales et/ou des gouvernements étrangers, (xi) des effets des acquisitions et de leur intégration, (xii) des opérations de réorganisation et (xiii) des facteurs généraux ayant une incidence sur la concurrence, que ce soit au plan local, régional, national et/ou mondial. Beaucoup de ces facteurs seraient d'autant plus susceptibles de survenir, éventuellement de manière accrue, en cas d'actions terroristes. La société n'est pas obligée de mettre à jour les informations prospectives contenues dans le présent document.