

LE TEMPS

Promotion économique Vendredi 30 novembre 2012

Silence, on drague les Helvètes

Par Servan Peca

Silence, on drague les Helvètes Facilités fiscales ou en nature: les pays voisins se montrent particulièrement avenants avec les entreprises suisses. L'instabilité des conditions-cadres et le franc fort les rendent plus réceptives à ce discret jeu de séduction. Vaud s'inquiète, Genève relativise

Sion, jeudi 15 novembre, au siège de la Banque Cantonale du Valais. A la table des orateurs, Cécile Bersot, avocate et associée du Cabinet Billet-Bersot, à Annemasse. Face à elle, une petite vingtaine d'entrepreneurs locaux, attentifs. Ambiance: «Pour créer votre société en France, 2000 à 4000 euros peuvent suffire.» Et selon l'option choisie, poursuit la spécialiste, «vous pouvez bénéficier de régimes fiscaux de faveur».

Dans la foulée, Isabelle Courbière, du cabinet d'audit Mazars, dresse une liste d'exonérations en tout genre, pour celui qui voudrait s'implanter dans l'Hexagone (lire l'encadré ci-contre). «Ce n'est pas compliqué, c'est simplement différent», rassure la fiscaliste basée à Lyon. «La France est une ouverture vers les marchés du sud et les marges y sont plus élevées qu'ailleurs», vante aussi Stéphane Laaper, de l'agence de promotion Invest in France.

Ces trois intervenants étaient les invités de la journée «Opération France» organisée par la Chambre France-Suisse pour le commerce et l'industrie (CFSCI). Une première du genre pour un organe qui, jusqu'ici, faisait la promotion de la Suisse auprès des Français, en sens inverse. Parce que les Suisses sont devenus plus réceptifs? «Le franc fort n'est pas à la base de notre réflexion, coupe son directeur, Romain Duriez. Mais tant mieux s'il peut provoquer un effet d'aubaine.»

Se faire draguer par d'autres pays, Bernard Rüeger connaît. «Je reçois souvent des prospectus, témoigne au téléphone le patron de l'entreprise vaudoise du même nom, spécialisée dans les capteurs de pression et les thermomètres de précision. Ce sont des sortes de tous-ménages, très bien fichus, il y a de jolies photos.» Les expéditeurs? Des chambres de commerce ou des consultants.

Spontanément, l'entrepreneur cite deux pays très insistants: les Pays-Bas et la France. Leurs arguments? La fiscalité, mais pas seulement. «En France, on propose de me mettre un terrain à disposition gratuitement pendant dix ans», expose-t-il. «Si je suis tenté? Non, pas vraiment, je suis Suisse et ma vie est ici, mais d'autres le sont.» Ce d'autant plus qu'actuellement «l'instabilité fiscale que traverse le pays les y incite».

Chargé de cours à l'Université de Zurich et spécialiste de la fiscalité pour Avenir Suisse, Marco Salvi acquiesce. Et précise: «Après presque quarante ans de calme plat, la Suisse a ouvert cinq ou six chantiers simultanément.» Exemples? Les réformes cantonales et fédérale sur l'imposition des entreprises, le projet de taxe énergétique, ou encore et bien sûr le délitement du secret bancaire.

Dans l'immédiat, il ne pense toutefois pas que cette instabilité déclenchera des départs massifs. Elle refrénera d'abord les investissements sur le territoire national. Ce que laissait aussi entendre cet été le président de Vale, dont le groupe sis à Saint-Prex (VD) s'est retrouvé accusé d'avoir bénéficié de rabais fiscaux de manière injustifiée. «Certaines multinationales vont réfléchir à deux fois avant de venir s'installer en Suisse», disait Renato Neves (LT du 19 mai). La semaine prochaine, Vale invite d'ailleurs les médias à discuter de «l'avenir des multinationales en Suisse».

«Si l'on ne se hâte pas de refermer ces parenthèses, reprend Marco Salvi, des départs sont tout à fait envisageables.» En premier lieu seraient concernées les holdings, les sociétés auxiliaires ou, plus généralement, des sociétés de services, plus mobiles que celles qui ont un parc industriel à déménager. «Pourquoi croyez-vous que les sociétés de négoce de matières premières sont venues à Genève? interroge Bernard Rüeger. Parce que Londres ne leur offrait plus de sécurité fiscale. Rien ne dit qu'elles ne repartiront pas vers Singapour pour les mêmes raisons.»

Du côté de l'industrie, on y songe aussi, témoigne Daniel Isler, patron de **Fargate**, une société zurichoise spécialisée dans l'assistance à l'exportation. Avant, ses clients voulaient surtout trouver des partenaires de vente à l'étranger. Mais, depuis douze à dix-huit mois, les demandes concernant des projets de délocalisation de production, totale ou partielle, sont en forte augmentation. Le franc fort, la disparition tacite des frontières internationales et la volonté de se rapprocher de leur clientèle sont les arguments qui les motivent le plus souvent.

A Genève, Jacques Jeannerat, directeur de la Chambre de commerce, d'industrie et des services (CCIG), se montre très serein. «Un pays ne peut pas décréter du jour au lendemain qu'il sera attractif pour les entreprises. Nos voisins fournissent certes de nombreux efforts pour être séduisants, mais ils ont un tel retard...» Jacques Jeannerat se plaît même à signaler que plusieurs petits sous-traitants français envisagent de venir s'installer en Suisse, tant le marché du travail est contraignant dans leur pays.

LE TEMPS © 2012 Le Temps SA