

PROMOTION ECONOMIQUE

DOCUMENTS COMPLEMENTAIRES

AU RAPPORT D'INFORMATION

DU CONSEIL D'ETAT AU GRAND CONSEIL 03.014

CONCERNANT LA PROMOTION ECONOMIQUE

- **Résultats complets d'une enquête effectuée par l'Institut de recherches économiques et régionales (IRER) de l'Université, auprès des entreprises du canton**

- **Réflexions sur le processus de mondialisation de l'économie, et plus particulièrement sur la problématique des délocalisations, par M. J.-P. Ghelfi**

Neuchâtel, le 7 mai 2003

Le canton de Neuchâtel :

ses entreprises et sa promotion économique

IRER, avril 2003

Quelques points-clés

Le Service économique de la République et Canton de Neuchâtel a demandé à l'Institut de recherches économiques et régionales de l'Université de Neuchâtel de réaliser une enquête auprès des entreprises du canton. Cette enquête vise à recueillir plusieurs types d'informations : le point de vue des entreprises sur divers instruments de promotion économique, l'évaluation des conditions-cadres propres au canton de Neuchâtel et la présence de l'aéroport des Eplatures à La Chaux-de-Fonds. Sur les 735 questionnaires envoyés à fin 2002, 211 ont été retournés.

Evaluation des instruments

Seize instruments - existants et nouveaux - ont été soumis à l'appréciation des entreprises neuchâteloises. D'une manière générale, toutes les entreprises les ont jugés de manière favorable, quels que soient leur localisation, leur taille et leur domaine d'activité.

Mesure	Note moyenne*
Mesures fiscales	4,41
Obtention de permis pour la main-d'œuvre étrangère	4,08
Soutien à la création d'emplois	4,00
Cautonnement de crédits bancaires	3,99
Capital de démarrage ou d'amorçage	3,79
Aide à l'innovation (CTI, HES, etc.)	3,78
Prise en charge d'intérêts bancaires	3,75
Capital-risque	3,62
Obtention de permis de construire	3,50
Participation aux frais d'étude et de faisabilité de projets	3,43
Recherche de locaux ou de terrains	3,40
Appui aux PME du secteur de la sous-traitance auprès des donneurs d'ordres potentiels	3,38
Bonus d'exposition pour participer à des foires	3,29
Acquisition de biens incorporels (brevets, etc.)	3,18
Prise en charge partielle des loyers	3,03
Appui aux transferts de technologie	3,03

* Note 1 = mesure complètement inutile; 5 = mesure très utile.

Le score obtenu par une mesure de promotion économique est fonction à la fois de l'intérêt spécifique de la mesure et du nombre d'entreprises concernées. Un score peu favorable indique soit que la mesure est jugée pas très utile, soit qu'elle s'adresse à un nombre limité d'entreprises. Ainsi, les aides au transfert de technologie intéressent une minorité d'entreprises, d'où leur apparition en fin de liste. Elles ont néanmoins un rôle important à jouer dans la politique de promotion de l'économie cantonale.

Les mesures préférées par les entreprises - allègements fiscaux, permis pour la main-d'œuvre étrangère, aide à la création d'emplois, cautionnement - sont des interventions générales et neutres, qui n'interfèrent pas dans les choix des entreprises. Elles visent à faciliter la réalisation de projets ou à encourager le développement des entreprises. Il convient également de relever que l'intérêt des entreprises pour les mesures fiscales ne signifie pas que la fiscalité est élevée. Il traduit simplement une volonté d'obtenir des allègements fiscaux lors de la mise en œuvre de nouveaux projets.

Parmi les mesures jugées moins intéressantes, on trouve les aides destinées à encourager la participation à des foires ou expositions, la prise en charge d'une partie du loyer. A noter qu'il s'agit de mesures plus spécifiques et offrant un moindre choix aux entreprises.

Dans la perception des instruments, il y a peu de différence entre les entreprises qui ont déjà bénéficié d'une aide de la promotion économique (97 entreprises) et les autres.

Les réponses apportées par les entreprises ont permis de constituer quatre groupes d'instruments.

<p>Groupe 1 : Soutien à l'innovation et à la création de projets</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aide à l'innovation (CTI, HES, etc.) • Participation aux frais d'étude et de faisabilité de projets • Appui aux PME du secteur de la sous-traitance auprès des donneurs d'ordres • Appui aux transferts de technologie 	<p>Groupe 3 : Soutien à l'activité de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bonus d'exposition • Prise en charge partielle des loyers • Mesures fiscales • Acquisition de biens incorporels (brevets, licences, etc.) • Soutien à la création d'emplois
<p>Groupe 2 : Aide au financement</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cautionnement de crédits bancaires • Prise en charge d'intérêts bancaires • Capital de démarrage ou d'amorçage • Capital-risque 	<p>Groupe 4 : Soutien aux démarches administratives</p> <ul style="list-style-type: none"> • Permis pour la main-d'œuvre étrangère • Permis de construire • Recherche de locaux ou de terrains

Toutes les mesures qui appartiennent à un même groupe sont jugées de manière équivalente par une catégorie particulière d'entreprises, voire par l'ensemble des entreprises.

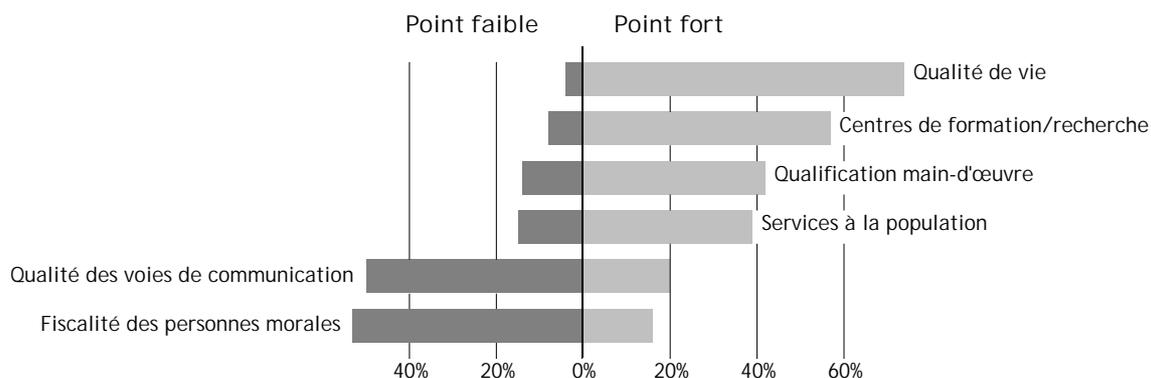
- ✘ Les mesures de soutien à l'innovation et à la création de projets sont jugées de façon positive par les firmes de petite taille, créées récemment et actives principalement dans les domaines des services aux entreprises et de la mécanique de précision. Elles le sont aussi par des entreprises de plus grande taille, créées généralement avant 1980 et actives dans la métallurgie ou la mécanique de précision.
- ✘ L'intérêt pour les aides financières diminue avec la taille de l'entreprise.
- ✘ Les mesures de soutien à l'activité de l'entreprise sont jugées de la même manière par les entreprises, quelles que soient leurs caractéristiques.
- ✘ Les entreprises de grande taille sont très clairement les plus favorables aux mesures concernant le soutien aux démarches administratives.

Propositions des entreprises

Les entreprises ont eu la possibilité de proposer de nouvelles mesures susceptibles d'être introduites dans le portefeuille des instruments de promotion économique. Les propositions contiennent des mesures financières et non financières. Parmi ces dernières, il faut relever les simplifications et les facilités administratives et le désir que soit créé un guichet unique pour les entreprises, de sorte à n'avoir qu'un seul interlocuteur. Les entreprises ont également relevé la nécessité d'une plus grande symétrie entre le soutien accordé aux entreprises nouvellement implantées et celui consenti aux entreprises locales.

L'environnement des entreprises

Les entreprises neuchâteloises estiment que la qualité de vie est un atout important du canton. Dans les facteurs jugés comme un point fort, ceux touchant au capital humain et à la présence de centres de formation et de recherche ressortent de manière très nette. A l'inverse, les voies de communication et la fiscalité des personnes morales sont des facteurs de localisation à améliorer. Dans toutes les régions, les mêmes points forts et faibles apparaissent. Seule exception, les services à la population sont perçus comme un obstacle à l'attractivité dans les Vallées.



Toujours dans le contexte de l'environnement des entreprises, les points de vue divergent en ce qui concerne l'utilité d'un aéroport desservant de grandes villes européennes. En effet, 96 entreprises sur 206 estiment que la présence d'un aéroport est importante, 50 pensent que cette présence joue un rôle modeste dans l'infrastructure régionale et 62 entreprises n'y accordent aucune importance. Une firme sur dix déclare utiliser l'aérodrome des Eplatures pour se rendre à l'étranger. Les principales raisons motivant ce choix sont : les déplacements pour des foires ou des expositions, la possession d'un avion d'entreprise et la rapidité. Ainsi, peu d'entreprises sont prêtes à payer un prix plus élevé pour obtenir un gain de temps. Une majorité estime que l'utilisation de l'aéroport n'est intéressante que si elle s'accompagne de prix compétitifs comparables à ceux pratiqués dans les grands aéroports du pays.

Sommaire

1.	Introduction.....	8
2.	Caractéristiques de l'échantillon.....	9
	Qualité de l'échantillon.....	9
	Localisation.....	9
	Création.....	10
	Activité principale.....	9
	Projets de développement.....	11
3.	Les instruments de promotion économique.....	12
	Evaluation des instruments de promotion économique.....	12
	Quelles mesures intéressent quelles entreprises ?.....	14
	Propositions de mesures de promotion économique.....	16
	Aide de l'entreprise RET SA.....	17
4.	L'entreprise et son environnement.....	18
	Conditions-cadres.....	18
	Difficultés rencontrées.....	21
	Renoncement à des projets aboutis.....	21
5.	Les déplacements d'affaires.....	22
	Utilisation de l'aéroport des Eplatures.....	22
	Besoins en matière de transport aérien.....	23
	Intérêt pour des liaisons directes en Europe.....	24
	Engagement sur le nombre de passagers.....	24
6.	Annexes.....	25

1. Introduction

Dans le cadre du mandat confié à l'IRER par le Service économique du Département de l'économie publique de la République et Canton de Neuchâtel, une large enquête auprès des entreprises neuchâteloises a été réalisée. Elle vise à recueillir plusieurs informations : le point de vue de diverses entreprises de référence sur les instruments de promotion économique, l'évaluation des conditions-cadres du canton de Neuchâtel et la présence de l'aéroport des Eplatures à La Chaux-de-Fonds.

Le chapitre 2 décrit brièvement le cadre de l'enquête et les caractéristiques des entreprises interrogées. Les instruments de promotion économique - existants et nouveaux - sont au centre du troisième chapitre. Avant de concevoir un nouveau portefeuille de mesures pour aider les entreprises du canton, il est apparu utile aux mandants et aux mandataires de sonder les firmes neuchâteloises pour connaître leurs véritables besoins. Une question ouverte a permis aux entreprises de mentionner les mesures qu'il conviendrait de mettre en place. Les mesures préférées par les entreprises - allègements fiscaux, permis pour la main-d'œuvre étrangère, aide à la création d'emplois, cautionnement - sont celles qui visent à faciliter la réalisation de projets ou à encourager le développement des entreprises.

Le chapitre 4 traite de l'environnement de l'entreprise et cerne principalement l'évaluation de différentes conditions-cadres du canton de Neuchâtel. L'enjeu est de connaître les principales forces et faiblesses du canton et de déterminer les conditions-cadres qu'il conviendrait d'améliorer. Les résultats relèvent clairement les avantages du canton en termes de qualité de vie, de présence de centres de recherche et de formation ou encore dans le niveau de qualification de sa main-d'œuvre. Concernant les points faibles et les conditions-cadres à améliorer, les entreprises s'accordent pour mentionner la fiscalité et la qualité des voies de communication.

Le Service économique a également souhaité connaître l'avis des firmes concernant leurs déplacements professionnels à partir de l'aéroport des Eplatures (chapitre 5). Il s'est avéré qu'un tiers des sociétés ne connaissent pas l'offre de l'aéroport et que seulement une entreprise sur dix déclare passer par cet aéroport pour ses voyages d'affaires.

Le questionnaire a été envoyé, à la fin de l'année 2002, à 735 entreprises neuchâteloises. Avec un taux de participation de près de 30%, plus de deux cents entreprises ont saisi l'occasion de faire part de leur perception actuelle de leur environnement et de leurs attentes en matière de soutien à leurs projets de développement.

2. Caractéristiques de l'échantillon

Les entreprises décrites dans ce chapitre sont celles formant l'échantillon de l'étude; il s'agit donc des 211 firmes qui ont répondu au questionnaire. L'analyse concerne les sociétés ayant pris part à l'enquête et non l'ensemble des entreprises du canton. Les données détaillées de la présentation des entreprises figurent à l'annexe 2.

QUALITÉ DE L'ÉCHANTILLON

Tous les questionnaires ont été adressés à la direction de l'établissement. Afin de connaître le poste de la personne qui a rempli le questionnaire, la fonction du répondant a été demandée. Dans 74% des cas, c'est un membre de la direction qui a exécuté cette tâche et 14% des répondants sont administrateur-délégué.

Le taux de participation à l'enquête est de près de 30% puisque, sur 735 entreprises sollicitées, 211 ont choisi de répondre au questionnaire. La taille de l'échantillon est donc de plus de deux cents pour les entreprises, ce qui correspond à plus de 8600 emplois environ. D'un point de vue statistique, l'échantillon sur lequel se base cette étude est de taille suffisante pour fournir des informations fiables sur l'ensemble des entreprises de référence du Service économique.

Tant en termes qualitatifs que quantitatifs, l'échantillon d'entreprises ayant participé à l'enquête est satisfaisant. En effet, non seulement la personne ayant rempli le questionnaire connaît bien son entreprise - au niveau tant de la perception de la situation actuelle que des attentes pour le futur - mais en plus le nombre d'établissements ayant fait bon accueil à cette enquête est suffisant pour que les informations présentées soient fiables. Dans ces conditions, il est possible de conclure que les résultats de l'étude portant sur les 211 entreprises qui forment l'échantillon sont représentatifs de l'ensemble des entreprises auxquelles les aides de la promotion économique sont destinées.

LOCALISATION

Les districts de Neuchâtel et de La Chaux-de-Fonds comprennent chacun environ un tiers des entreprises de l'enquête. Les districts du Locle, du Val-de-Ruz et du Val-de-Travers totalisent donc moins de 15% des établissements.

Des raisons personnelles (familiales, opportunité, etc.) expliquent la localisation de 83 entreprises interrogées, soit 40% d'entre elles. Les autres sources d'explication sont les raisons historiques pour 51 sociétés (25%) et une décision de l'entreprise prise sur la base d'une réflexion purement rationnelle (36%). Dans ce dernier cas, les 74 entreprises concernées mentionnent avoir pris en considération les principaux arguments listés dans le tableau 1.

TABLEAU 1 : ARGUMENTS LORS DE L'ÉTABLISSEMENT DANS LE CANTON D'APRÈS UN CHOIX RAISONNÉ

Raison	Nombre
Promotion économique / allègement fiscal	22
Tissu économique de la région	14
Proximité du client (existant ou potentiel)	12
Opportunité de trouver des locaux / un terrain	10
Situation géographique (centre de la CH, de l'Europe, etc.)	7
Qualification de la main-d'œuvre	7
Proximité des hautes écoles	6
Suite à un rachat, un regroupement	6

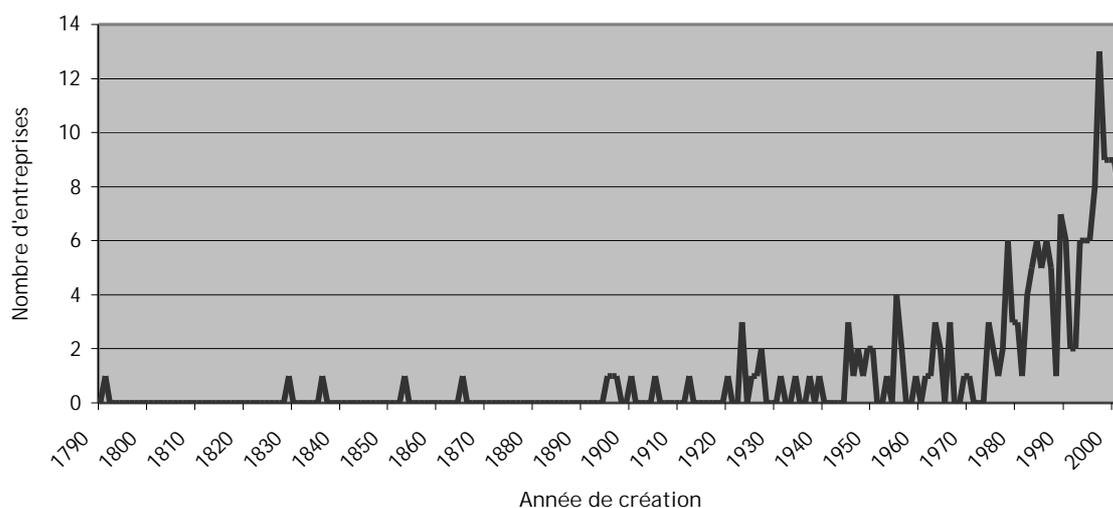
CRÉATION

Année de création

Une seule firme a été créée avant 1800 et huit durant le XIX^e siècle. Du côté des entreprises les plus récentes, 25 ont été fondées au cours des années 2000, 2001 et 2002, ce qui représente 12% du total de l'échantillon. Plus de 40% des sociétés ont été créées après 1990 et elles offrent 21% des emplois dans les secteurs secondaire et tertiaire. La figure 1 montre le nombre d'entreprises nouvelles chaque année entre 1790 et 2002.

Sur les 211 entreprises formant l'échantillon, 181 ont été fondées dans le canton de Neuchâtel. Elles représentent 86% de l'échantillon et offrent 72% des emplois hors secteur primaire.

FIGURE 1 : ANNÉE DE CRÉATION DES ENTREPRISES SISES DANS LE CANTON DE NEUCHÂTEL



ACTIVITÉ PRINCIPALE

La grande diversité du tissu économique neuchâtelois se retrouve dans les entreprises ayant participé à l'enquête. En effet, les activités principales¹ des sociétés sont très variées, comme en témoigne le tableau 2. La première catégorie englobe l'horlogerie, activité traditionnelle et dominante du canton; viennent ensuite les services aux entreprises et la métallurgie (une liste plus détaillée figure à l'annexe 3).

Il faut également noter que plus des trois quarts des entreprises n'ont jamais, depuis leur création, changé d'activité principale.

TABLEAU 2 : ACTIVITÉ PRINCIPALE DES ENTREPRISES

Activité*	Fréquence	Part
Fabrication d'équipements électriques/électroniques; mécanique de précision; optique	52	25%
Immobilier; location; activités informatiques; R+D; autres services aux entreprises	45	22%
Métallurgie et travail des métaux	26	13%
Commerce; réparation de véhicules automobiles et d'articles domestiques	21	10%
Fabrication de machines et d'équipements	12	6%
Hôtellerie et restauration	8	4%
Industrie chimique	5	2%
Industrie du papier et du carton; édition et impression	4	2%
Fabrication d'autres produits minéraux et métalliques	4	2%
Autres industries manufacturières	4	2%
Construction	4	2%
Activités financières; assurances	4	2%
Autres	17	8%

*Classement d'après les sections et sous-sections de la Nomenclature générale des activités économiques (NOGA).

PROJETS DE DÉVELOPPEMENT

Deux tiers des entreprises neuchâteloises ont des projets de développement ou d'extension pour les cinq années à venir. Les modes de financement de ces projets peuvent être multiples. Ainsi, plus des trois quarts de ces établissements ont prévu de prendre leurs projets en charge (totalement ou en partie) par un financement interne et 40% par crédit bancaire. Un quart des entreprises planifient de recourir à d'autres types de financement (notamment le capital-risque et une aide cantonale ou fédérale).

¹ Les entreprises ont été classées d'après la section ou la sous-section à laquelle elles appartiennent dans la Nomenclature générale des activités économiques (NOGA).

3. Les instruments de promotion économique

Les entreprises ont été amenées à se prononcer sur l'utilité de plusieurs mesures de promotion économique - existantes dans le canton ou ailleurs - et à proposer de nouveaux instruments. Le but est de déterminer quelles mesures sont jugées utiles et par qui. En effet, les instruments peuvent être ou non perçus de façon identique en fonction de la taille de l'entreprise, de sa localisation dans le canton, de son domaine d'activité, etc. Il s'agit donc de déterminer quels instruments sont utiles pour quel type de firmes et s'il existe des mesures sur lesquelles toutes les sociétés partagent le même avis.

EVALUATION DES INSTRUMENTS DE PROMOTION ÉCONOMIQUE

Résultats globaux

Dix mesures financières et six aides aux démarches administratives ont ainsi été évaluées par les personnes ayant répondu au questionnaire. Pour chaque instrument, une note de 1 à 5 a été attribuée; la note 1 signifie qu'il est jugé complètement inutile et la note 5 qu'il est très utile. Les notes moyennes fournies dans le tableau 3 montrent que les mesures fiscales, l'aide à l'obtention de permis pour la main-d'œuvre étrangère ainsi que le soutien à la création d'emplois sont perçus globalement comme étant les instruments les plus utiles. Aucune mesure ne se situe en dessous de la note 3; elles sont donc toutes jugées plutôt favorablement par les entreprises.

TABLEAU 3 : INSTRUMENTS DE PROMOTION ÉCONOMIQUE

Mesure	Toutes les entreprises Note moyenne*	Entreprises aidées Note moyenne*
Mesures fiscales	4,41	4,42
Obtention de permis pour la main-d'œuvre étrangère	4,08	4,17
Soutien à la création d'emplois	4,00	4,08
Cautionnement de crédits bancaires	3,99	4,02
Capital de démarrage ou d'amorçage	3,79	3,80
Aide à l'innovation (CTI, HES, etc.)	3,78	3,70
Prise en charge d'intérêts bancaires	3,75	3,93
Capital-risque	3,62	3,69
Obtention de permis de construire	3,50	3,48
Participation aux frais d'étude et de faisabilité de projets	3,43	3,31
Recherche de locaux ou de terrains	3,40	3,29
Appui aux PME du secteur de la sous-traitance auprès des donneurs d'ordres potentiels	3,38	3,29
Bonus d'exposition pour participer à des foires internationales	3,29	3,17
Acquisition de biens incorporels (brevets, etc.)	3,18	3,03
Prise en charge partielle des loyers	3,03	3,04
Appui aux transferts de technologie	3,03	2,95

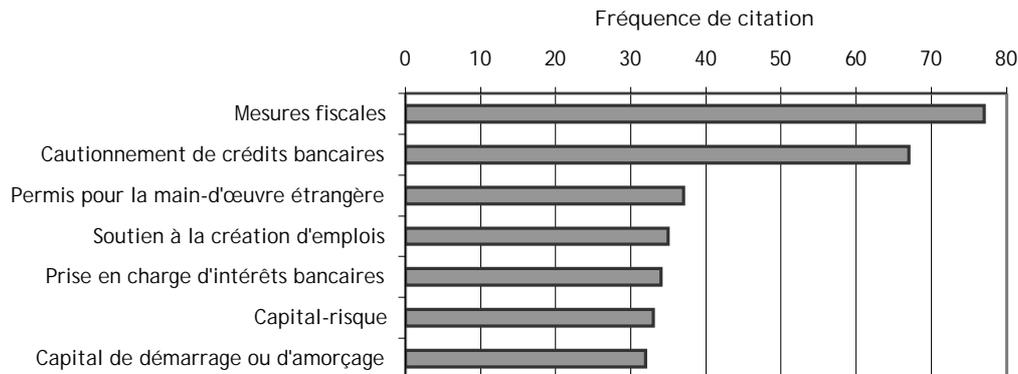
*Note 1 = mesure complètement inutile; 5 = mesure très utile.

Si aucune mesure n'est évaluée de façon défavorable, toutes n'obtiennent cependant pas des jugements clairement positifs. Une note moyenne égale à 3 indique que l'instrument n'est ni vraiment utile ni complètement inutile. Treize mesures proposées obtiennent une note moyenne statistiquement supérieure à 3². Ainsi, l'acquisition de biens incorporels, la prise en charge partielle des loyers et l'appui aux transferts de technologie obtiennent une note moyenne; ils ne sont donc pas clairement jugés comme vraiment utiles.

Pour observer la dispersion des notes données à chaque instrument, les écarts-types ont été calculés. Cette statistique permet de dire si les notes attribuées par les firmes sont toutes proches de la moyenne (dans ce cas, il y a un fort consensus entre les entreprises) ou si, au contraire, la dispersion est très large (les notes données pour un même instrument diffèrent alors fortement d'une entreprise à l'autre; les opinions ne sont donc pas homogènes). Cette analyse montre que la dispersion des notes n'est pas très grande (les écarts-types varient entre 1,1 et 1,4). L'analyse met également en évidence le fait qu'il y a un grand consensus entre les entreprises sur les mesures jugées les plus utiles (plus la note moyenne est élevée, plus la dispersion est faible).

Les entreprises ont également mentionné, parmi les seize mesures proposées, les trois qui leur semblent les plus pertinentes dans le cadre d'un projet d'innovation ou de développement. La figure 2 montre qu'il y a une grande cohérence dans les réponses données, puisque les instruments les plus souvent cités sont également ceux qui obtiennent les meilleures notes moyennes (Tab. 3). Malgré cette correspondance, il faut relever que les mesures liées à un financement sont relativement mieux classées que dans le tableau ci-dessus. Il s'agit du cautionnement de crédits bancaires, de la prise en charge d'intérêts bancaires et du capital-risque.

FIGURE 2 : MESURES LES PLUS IMPORTANTES LORS DE PROJETS D'INNOVATION OU DE DÉVELOPPEMENT



Perception des entreprises aidées par la promotion économique

La dernière colonne du tableau 3 indique la note moyenne obtenue par les différentes mesures de promotion économique lorsque celles-ci sont évaluées uniquement par les entreprises ayant reçu une aide de la promotion économique. En effet, 97 firmes participant à l'enquête ont bénéficié, à un moment ou à un autre, de l'appui de la promotion économique. Les résultats obtenus sont sensiblement les mêmes que lorsque l'échantillon est pris dans sa totalité.

² Test d'hypothèse effectué avec un seuil de signification fixé à 99,5%.

QUELLES MESURES INTÉRESSENT QUELLES ENTREPRISES ?

A l'aide d'une analyse factorielle, il est possible de rassembler les différents instruments de promotion économique en quatre groupes indépendants³. Les groupes sont constitués par les mesures qui sont évaluées de la même manière par les entreprises. Le but de cette démarche est de réduire un certain nombre d'informations (dans notre cas, les instruments de promotion économique) à quelques grandes dimensions.

Une fois ce regroupement effectué, il est possible de chercher à déterminer quelles entreprises privilégient chaque groupe d'instruments. Il s'agit donc de mettre en évidence les caractéristiques de l'entreprise qui ont une influence sur la perception des groupes de mesures.

Présentation et interprétation des facteurs

Dans le but de constituer des ensembles homogènes d'instruments de promotion économique, les seize mesures discutées ont été regroupées d'après l'évaluation que les entreprises en ont faite. Chaque groupe est donc homogène aux yeux des entreprises puisque les instruments le composant sont perçus de la même manière par elles. Une fois ces regroupements effectués par une analyse factorielle, une interprétation a été donnée à chaque groupe d'instruments (Tab. 4).

TABLEAU 4 : GROUPES D'INSTRUMENTS

Groupe 1 : Soutien à l'innovation et à la création de projets
<ul style="list-style-type: none">• Aide à l'innovation (CTI, HES, etc.)• Appui aux transferts de technologie• Participation aux frais d'étude et de faisabilité de projets• Appui aux PME du secteur de la sous-traitance auprès des donneurs d'ordres
Groupe 2 : Aide au financement
<ul style="list-style-type: none">• Capital de démarrage ou d'amorçage• Cautionnement de crédits bancaires• Prise en charge d'intérêts bancaires• Capital-risque
Groupe 3 : Soutien à l'activité de l'entreprise
<ul style="list-style-type: none">• Bonus d'exposition• Prise en charge partielle des loyers• Mesures fiscales• Acquisition de biens incorporels (brevets, licences, etc.)• Soutien à la création d'emplois
Groupe 4 : Soutien aux démarches administratives
<ul style="list-style-type: none">• Permis pour la main-d'œuvre étrangère• Permis de construire• Recherche de locaux ou de terrains

Identification des entreprises privilégiant chaque groupe d'instruments

Pour déterminer quels types d'entreprises jugent utile l'un ou l'autre groupe d'instruments, plusieurs critères ont été pris en compte pour chaque groupe

³ Les résultats statistiques sont présentés à l'annexe 4.

d'instruments : son année de création de l'entreprise, sa taille (nombre d'employés) et si elle a ou non déjà eu recours à une aide de la promotion économique.

✘ L'évaluation des groupes de mesures est clairement contrastée selon que l'entreprise a été créée récemment ou non. En effet, les firmes fondées avant 1950 jugent, comparativement aux autres, chaque groupe d'instruments plus favorablement. A l'opposé, les sociétés créées entre 1981 et 1990 sont celles qui évaluent le moins positivement tous les groupes de mesures.

✘ Les différences observées en fonction de la taille de l'entreprise sont souvent faibles et font apparaître des nuances plus que des contrastes, sauf à propos du soutien aux démarches administratives. En effet, dans ce groupe d'instruments, les préférences sont clairement dépendantes de la taille de la société.

✘ Que les entreprises aient été ou non aidées par la promotion économique n'a qu'une influence négligeable sur l'évaluation des groupes d'instruments.

Au-delà de ces trois critères - l'année de création, la taille et une éventuelle aide de la promotion économique - d'autres caractéristiques ont été prises en compte pour expliquer pourquoi des différences de perception existent entre entreprises. Cette étude a permis d'identifier les caractéristiques générales des entreprises privilégiant chaque groupe d'instruments.

Soutien à l'innovation et à la création de projets

Les mesures concernant le soutien à l'innovation et à la création de projets sont jugées de façon positive par des entreprises de grande et de petite taille avec des caractéristiques différentes.

§ Les firmes de petite taille ont généralement été créées après 1990 et sont actives principalement dans les domaines des services aux entreprises et de la mécanique de précision. Ces sociétés jugent tout particulièrement utiles l'aide à l'innovation et la participation aux frais d'étude et de faisabilité de projets.

§ Les entreprises de plus grande taille sont, pour la plupart, des sociétés créées avant 1980; une part importante ont comme activité la métallurgie ou la mécanique de précision. Elles privilégient avant tout l'aide à l'innovation et l'appui aux PME dans le domaine de la sous-traitance.

Aide au financement

Plus la société est grande, moins elle estime utile une aide au financement. Les préférences pour ce type de mesure ne sont pas liées à l'existence de projets de développement à moyen terme. Par contre, il faut relever que ce sont les entreprises les plus anciennes et les plus jeunes qui privilégient ce groupe de mesures; les sociétés créées entre 1950 et 1990 n'ont clairement pas le même intérêt.

Soutien à l'activité de l'entreprise

Les instruments concernant le soutien à l'activité de l'entreprise sont notés favorablement par des entreprises de tout type. En effet, ce groupe de mesures est jugé de façon semblable que l'entreprise soit grande ou petite, créée récemment ou non. Ni le domaine d'activité ni l'existence de projets de développement n'ont d'influence sur la perception de ce groupe d'instruments.

Soutien aux démarches administratives

Les entreprises de grande taille sont les plus favorables aux mesures liées au soutien aux démarches administratives. Si pour les autres groupes d'instruments, le nombre de salariés

de la société n'a qu'une faible influence, ici les différences sont claires : plus l'entreprise est grande, plus elle juge ces mesures utiles.

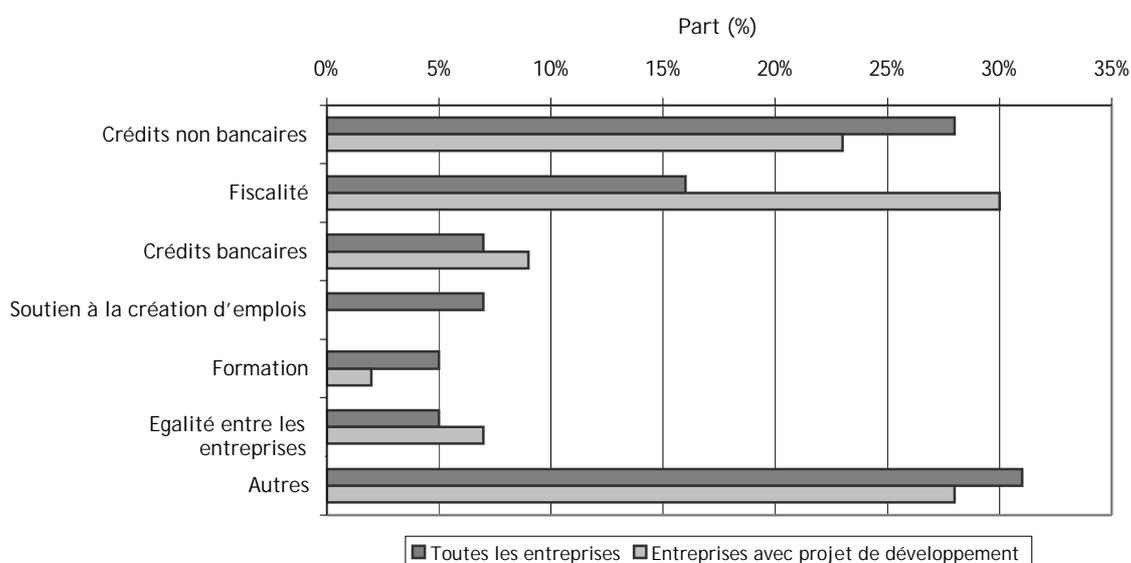
PROPOSITIONS DE MESURES DE PROMOTION ÉCONOMIQUE

Plusieurs propositions de mesures ont été mentionnées par les différentes entreprises. Dans le questionnaire, trois catégories sont proposées : la première concerne les instruments financiers, la deuxième les aides aux démarches administratives et la troisième comprend toutes les autres mesures envisagées. Les paragraphes qui suivent présentent brièvement les types d'instruments mentionnés le plus souvent; les listes exhaustives se trouvent dans les annexes 5 à 7.

Mesures financières

Les mesures les plus souvent proposées concernent la recherche et l'aide à l'obtention de crédits autres que bancaires (notamment capital-risque et aide directe de l'Etat). Les autres instruments imaginés concernent la fiscalité, le financement bancaire, l'aide aux entreprises créatrices d'emplois, la formation et un « traitement » identique entre entreprises endogènes et exogènes.

FIGURE 3 : PROPOSITION DE MESURES FINANCIÈRES



La figure 3 montre le type de mesures proposées par les entreprises dans leur ensemble ainsi que celles mentionnées par les sociétés ayant des projets de développement pour les cinq prochaines années. Il est possible de constater que ces dernières sont plus préoccupées par la fiscalité que la moyenne (30% contre 16% pour l'ensemble des firmes). Ces sociétés semblent par contre moins intéressées par les mesures touchant les emplois.

Aides aux démarches administratives

La création d'un guichet unique pour les entreprises constitue l'aide aux démarches administratives la plus souvent proposée. Plusieurs participants ont mentionné l'avantage que constitue le fait de n'avoir qu'un seul interlocuteur. Ce guichet devrait également proposer un « kit entrepreneur », c'est-à-dire des informations concernant tout ce que doit faire et savoir un entrepreneur dans le domaine administratif. C'est également la simplification des démarches qui est demandée; il conviendrait selon certains d'adapter celles-ci à la taille des entreprises. Les démarches administratives qu'il s'agirait d'alléger

sont avant tout celles qui concernent l'obtention de permis de travail et de permis de construire.

Autres instruments

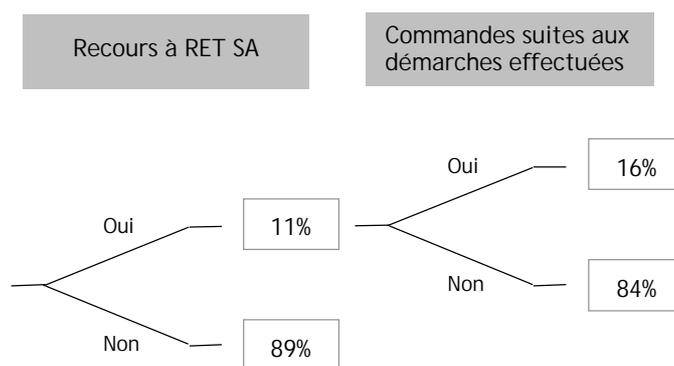
Concernant les instruments autres que les mesures financières ou l'appui aux démarches administratives, les propositions sont très variées. Comme précédemment, la liste exhaustive des mesures mentionnées par les différentes firmes est contenue en annexe. Sans entrer dans le détail, celles-ci concernent :

- ✗ des changements dans les démarches administratives et dans le fonctionnement des services de l'Etat;
- ✗ le soutien (recherche de logements, etc.) aux expatriés qui viennent travailler dans le canton;
- ✗ l'organisation de rencontres entre entrepreneurs pour aider à la constitution de réseaux;
- ✗ l'aménagement du territoire et les infrastructures;
- ✗ l'égalité de traitement entre les entreprises endogènes et exogènes;
- ✗ les renseignements utiles et la façon de les communiquer;
- ✗ le type de capital disponible;
- ✗ le soutien aux entreprises créatrices d'emplois, quel que soit leur secteur d'activité.

AIDE DE L'ENTREPRISE RET SA

Vingt-deux entreprises neuchâteloises interrogées, soit une sur dix, ont eu recours à RET SA⁴ au cours des cinq dernières années. Parmi elles, 16% (donc trois firmes) ont enregistré des commandes. La figure 4 ci-dessous résume la situation observée.

FIGURE 4 : AIDE DE L'ENTREPRISE RET SA



Sur les trois entreprises qui ont obtenu des commandes suite aux démarches effectuées par RET SA, l'une a indiqué que cette mise en relation lui a été très favorable. En effet, cette société a mentionné que le donneur d'ordres rencontré par le recours à RET SA est actuellement un client très important.

⁴ Depuis 1983, le Service économique du canton a confié à RET SA un mandat de sous-traitance intitulé « Appui aux PME du secteur de la sous-traitance dans leurs démarches auprès de donneurs d'ordres potentiels ».

4. L'entreprise et son environnement

Dans sa définition usuelle, l'environnement de l'entreprise est constitué des facteurs extérieurs à l'entreprise qui exercent une influence sur elle ou sur lesquels elle peut agir (directement ou indirectement). Les éléments examinés dans ce chapitre concernent les conditions-cadres propres au canton de Neuchâtel. Il s'agit notamment de déterminer les forces et les faiblesses du canton et de savoir si certaines caractéristiques de l'entreprise (telles que la taille, la localisation, etc.) ont une influence sur l'évaluation de l'environnement de l'entreprise.

CONDITIONS-CADRES

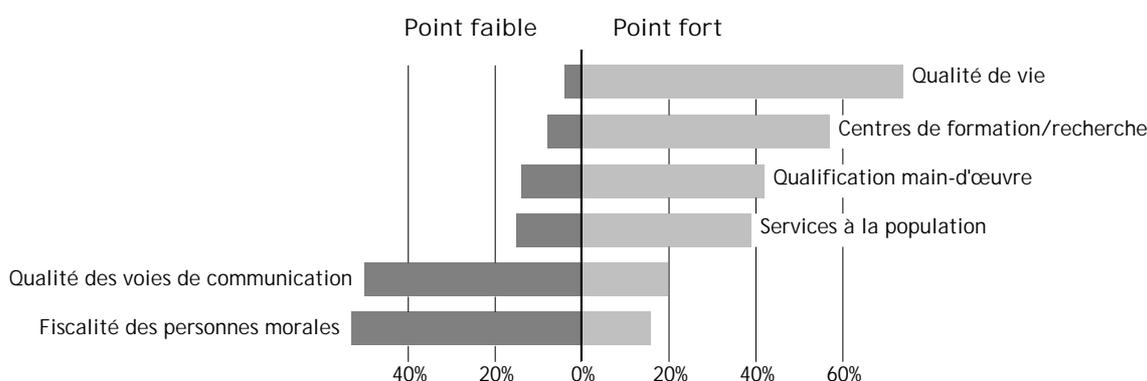
Quelles sont les forces et les faiblesses du canton de Neuchâtel en termes de conditions-cadres ? C'est à cette question que les entreprises ont répondu en mentionnant, pour chaque élément proposé, si celui-ci constitue un point fort, un point faible ou s'il est neutre. Le tableau 5 montre que le principal point fort du canton est la qualité de vie. Avec des résultats moins marqués viennent ensuite la présence de centres de formation et de recherche, le niveau de qualification de la main-d'œuvre et l'offre en matière de services à la population. Concernant les faiblesses, il faut surtout noter la fiscalité des personnes morales, jugée comme un point faible par la moitié des entreprises.

TABLEAU 5 : FORCES ET FAIBLESSES DU CANTON DE NEUCHÂTEL

Condition-cadre	Point fort	Part (%)	
		Neutre	Point faible
Qualité de vie (environnement, etc.)	74%	22%	4%
Présence de centres de formation / de recherche	57%	35%	8%
Niveau de qualification de la main-d'œuvre	42%	45%	14%
Offre en matière de services à la population	39%	46%	15%
Disponibilité de main-d'œuvre qualifiée	30%	36%	34%
Disponibilité de terrains et bâtiments	26%	51%	23%
Prix des terrains et bâtiments	24%	54%	21%
Souplesse des procédures administratives	23%	46%	31%
Disponibilité de main-d'œuvre non qualifiée	22%	66%	13%
Aérodrome avec liaisons internationales	21%	50%	29%
Qualité des voies de communication (routes, rail, etc.)	20%	31%	50%
Coût de la main-d'œuvre	18%	55%	28%
Fiscalité des personnes morales	16%	32%	53%

La figure 5 propose une représentation graphique de l'évaluation des principales forces et faiblesses du canton. A droite apparaît en gris clair le pourcentage d'entreprises jugeant la proposition de façon positive et à gauche, en gris foncé, est représentée la part des établissements percevant l'élément comme une faiblesse dans le canton.

FIGURE 5 : PRINCIPALES FORCES ET FAIBLESSES DU CANTON



Evaluation des conditions-cadres d'après la localisation de l'entreprise

La question se pose de savoir si les avis divergent d'une région à l'autre ou si, au contraire, l'opinion concernant les conditions-cadres ne varie pas en fonction de la localisation de l'entreprise. Trois régions ont été définies dans le canton : les Montagnes - qui regroupent les districts de La Chaux-de-Fonds et du Locle -, les Vallées - composées du Val-de-Travers et du Val-de-Ruz - et le Littoral, formé par les districts de Neuchâtel et de Boudry. Dans le tableau 6, sont mentionnés les pourcentages de notes positives et négatives en fonction de la localisation de la firme; les jugements neutres ne sont pas présentés ci-dessous. Les conditions-cadres apparaissant en gris sont celles pour lesquelles les jugements sont opposés d'une région à l'autre. Par exemple, le prix des terrains et des bâtiments est plutôt un point faible d'après les entreprises du Littoral, alors qu'il s'agit clairement d'un point fort pour les entreprises des Vallées.

TABLEAU 6 : POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES DU CANTON DE NEUCHÂTEL

Localisation	Littoral		Montagnes		Vallées	
	Pt fort	Pt faible	Pt fort	Pt faible	Pt fort	Pt faible
Condition-cadre						
Qualité de vie (environnement, etc.)	81%	3%	58%	6%	82%	4%
Présence de centres de formation / de recherche	57%	9%	58%	2%	57%	18%
Niveau de qualification de la main-d'œuvre	41%	10%	37%	20%	56%	15%
Offre en matière de services à la population	41%	14%	32%	19%	50%	7%
Disponibilité de main-d'œuvre qualifiée	30%	35%	30%	31%	33%	33%
Disponibilité de terrains et bâtiments	20%	29%	33%	16%	31%	19%
Prix des terrains et bâtiments	14%	24%	30%	22%	48%	7%
Souplesse des procédures administratives	26%	32%	16%	30%	32%	25%
Disponibilité de main-d'œuvre non qualifiée	19%	11%	28%	11%	18%	18%
Aérodrome avec liaisons internationales	13%	32%	38%	22%	14%	36%
Qualité des voies de communication (routes, rail, etc.)	25%	43%	12%	54%	15%	50%
Coût de la main-d'œuvre	13%	24%	22%	36%	29%	18%
Fiscalité des personnes morales	19%	52%	13%	56%	11%	48%

Les conditions-cadres pour lesquelles les divergences apparaissent les plus importantes sont dans l'ordre : le prix des terrains et des bâtiments, la présence d'un aérodrome ainsi que l'offre en matière de services à la population. Il est à noter que sur les principaux points forts du canton, les sociétés sont en accord. Par contre les écarts sont parfois importants pour les conditions-cadres jugées de façon plus neutre - celles situées au milieu du tableau.

Evaluation des conditions-cadres d'après la taille de l'entreprise

Les conditions-cadres apparaissant sur fond gris dans le tableau ci-dessous sont celles pour lesquelles les avis divergent selon la taille de l'entreprise. C'est-à-dire que la balance penche du côté d'un point fort pour certaines entreprises, alors qu'il s'agit d'un point faible pour les autres. Par exemple, la souplesse des procédures administratives est identifiée clairement comme un point fort dans les entreprises comptant entre 51 et 100 employés, alors qu'il s'agit d'un point faible pour les sociétés de plus petite taille (Tab. 7).

Des divergences de perception existent pour environ la moitié des conditions-cadres proposées. La taille de l'entreprise joue donc un rôle essentiel dans la perception de l'environnement par la firme.

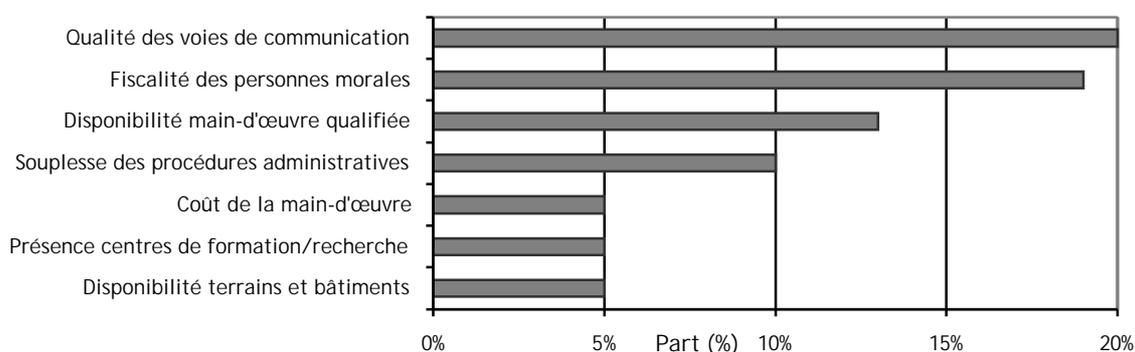
TABLEAU 7 : POINTS FORTS ET POINTS FAIBLES DU CANTON DE NEUCHÂTEL

Condition-cadre	Nombre d'employés		[1-10]		[11-50]		[51-100]		[101-...]	
	Pt fort	Pt faible	Pt fort	Pt faible	Pt fort	Pt faible	Pt fort	Pt faible	Pt fort	Pt faible
Qualité de vie (environnement, etc.)	70%	3%	79%	7%	76%	0%	72%	0%		
Présence de centres de formation / de recherche	53%	10%	59%	7%	67%	10%	56%	0%		
Niveau de qualification de la main-d'œuvre	36%	9%	44%	17%	48%	19%	56%	17%		
Offre en matière de services à la population	36%	10%	39%	24%	58%	0%	35%	18%		
Disponibilité de main-d'œuvre qualifiée	26%	30%	35%	32%	33%	52%	28%	39%		
Disponibilité de terrains et bâtiments	24%	19%	25%	28%	30%	30%	33%	17%		
Prix des terrains et bâtiments	20%	28%	29%	16%	35%	10%	17%	22%		
Souplesse des procédures administratives	29%	37%	13%	35%	30%	5%	22%	17%		
Disponibilité de main-d'œuvre non qualifiée	11%	12%	28%	16%	29%	14%	44%	0%		
Présence d'un aérodrome avec liaisons internationales	18%	26%	15%	30%	33%	43%	39%	22%		
Qualité des voies de communication (routes, rail, etc.)	21%	49%	15%	45%	14%	71%	33%	44%		
Coût de la main-d'œuvre	13%	30%	16%	24%	38%	33%	28%	22%		
Fiscalité des personnes morales	24%	42%	8%	56%	15%	70%	6%	71%		

Conditions-cadres à améliorer

Parmi la liste des treize conditions-cadres mentionnées dans le questionnaire, les principales à renforcer sont : la qualité des voies de communication, la fiscalité des personnes morales et la disponibilité de la main-d'œuvre qualifiée (Fig. 6).

FIGURE 6 : CONDITIONS-CADRES À AMÉLIORER



Plusieurs conditions-cadres à améliorer ont été librement mentionnées par les personnes ayant participé à l'enquête. Il s'agit de la fiscalité des personnes physiques, des transports publics (notamment à cause du manque de places de parc), des connaissances linguistiques de la main-d'œuvre ainsi que du prix de l'énergie et de l'eau.

DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

D'une manière générale, un peu plus d'une entreprise sur deux a déclaré éprouver des difficultés pour se développer. Les principales raisons mentionnées sont :

- ✘ la conjoncture économique;
- ✘ la cherté du franc suisse;
- ✘ la difficulté à trouver un financement;
- ✘ l'incertitude quant aux débouchés.

Il est à noter que trois quarts des sociétés rencontrant des difficultés à se développer ont mentionné la conjoncture économique comme raison principale; les autres éléments cités sont évoqués par environ un tiers des firmes.

RENONCEMENT À DES PROJETS ABOUTIS

Un cinquième des entreprises neuchâtelaises se sont vues contraintes de renoncer à un projet de développement abouti. Les raisons principales sont financières (mentionnées par 65% des entreprises ayant abandonné un projet) : il s'agit du manque de financement en général et du manque d'appui financier des banques en particulier, ainsi que des frais de développement insupportables. L'absence de marché est la raison principale mentionnée par 8% des établissements (Tab. 8).

TABLEAU 8 : RAISON DU RENONCEMENT À DES PROJETS ABOUTIS

Raison principale	Part
Manque de financement	43%
Manque d'appui financier des banques	14%
Frais de développement insupportables	8%
Pas de marché	8%

} 65%

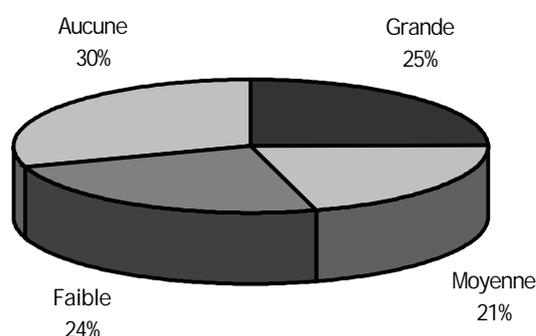
5. Les déplacements d'affaires

Il n'existe actuellement aucune statistique sur les voyages d'affaires des entreprises neuchâteloises. C'est pourquoi le Service économique a désiré connaître non seulement le lieu et la fréquence des déplacements professionnels mais également l'intérêt de la présence d'un aéroport avec des liaisons internationales, sur le territoire cantonal.

UTILISATION DE L'AÉROPORT DES EPLATURES

Sur l'importance accordée à la présence d'un aéroport⁵ avec des liaisons internationales proche de leur entreprise, les avis sont très partagés (Fig. 7). Une firme sur dix déclare utiliser l'aérodrome des Eplatures pour se rendre à l'étranger. Les principales raisons motivant ce choix sont : les déplacements pour des foires ou des expositions, la possession d'un avion d'entreprise et la rapidité.

FIGURE 7 : IMPORTANCE ACCORDÉE À L'AÉROPORT DES EPLATURES



Les sociétés n'utilisant pas les vols proposés par l'aéroport des Eplatures expliquent ce choix par le prix élevé, la proximité d'autres aéroports (Genève et Zurich), l'utilisation d'un autre mode de transport (train ou voiture), la localisation à proximité de la clientèle ou encore la non-connaissance de l'offre proposée par cet aérodrome. Les principales raisons ainsi que le nombre de fois où elles ont été mentionnées figurent dans le tableau ci-dessous.

⁵ Le nom aérodrome est un terme générique qui regroupe autant les aéroports que les champs d'aviation. Dans le droit suisse, un champ d'aviation est un terrain privé alors que l'aéroport est une concession de l'Etat. Au sens de cette définition, l'aérodrome des Eplatures est un aéroport.

TABLEAU 9 : RAISONS DE LA NON-UTILISATION DE L' AÉROPORT DES ÉPLATURES

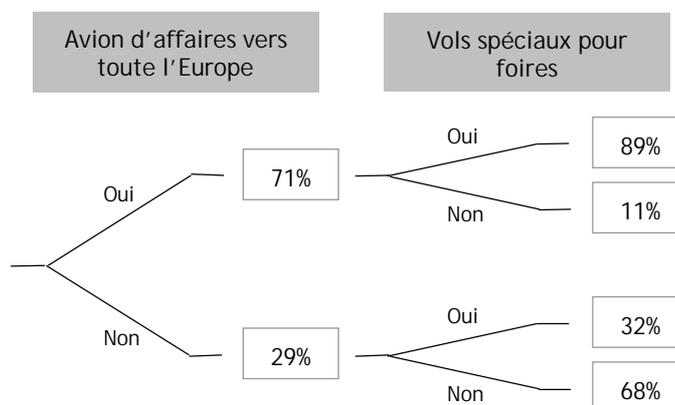
Raison	Nombre
Trop cher	34
Les solutions actuelles sont suffisantes*	29
Pas de voyage d'affaires / clientèle locale	20
Aucun intérêt / inutile / pas nécessaire	20
Pas assez de destinations / pas les liaisons souhaitées	15
Prestations inconnues	13
Inexistence de liaisons intercontinentales	5

* Utilisation des aéroports de Genève et Zurich, du train ou de la voiture.

Prestations offertes

A la question « Savez-vous que vous avez la possibilité de rejoindre toute l'Europe en avion d'affaires au départ de l'aérodrome des Eplatures de La Chaux-de-Fonds ? », 71% des entreprises ont répondu par l'affirmative. Parmi les personnes connaissant les prestations offertes, la moitié estiment que leurs clients connaissent également les possibilités de cet aéroport. L'existence de vols spéciaux pour différentes grandes foires est également connue par 70% des firmes - à 89% les mêmes que précédemment (Fig. 8).

FIGURE 8 : CONNAISSANCE DES PRESTATIONS OFFERTES



BESOINS EN MATIÈRE DE TRANSPORT AÉRIEN

Les entreprises interrogées ont été invitées à mentionner les quatre destinations vers lesquelles les voyages d'affaires sont les plus fréquents, ainsi que le nombre annuel des déplacements vers ces lieux. Certaines firmes ont donné comme réponse non pas une ville, mais un pays ou une région. Il est difficile de mettre en commun ces deux types de réponses, c'est pourquoi le tableau 10 comprend deux parties (la liste exhaustive se trouve à l'annexe 8).

TABLEAU 10 : DESTINATIONS LES PLUS FRÉQUENTES

Ville		Pays	
Destination	Fréquence des vols	Destination	Fréquence des vols
Paris	274	Allemagne	95
Londres	261	France	66
Bruxelles	120	Italie	50
Munich	89	Angleterre	30
Amsterdam	84	Roumanie	20
Milan	79	Suède	16
Genève	50	Etats-Unis	16
Francfort	40	Autriche	11
Besançon	30	Turquie	11
Cannes	30	Belgique	10
Hambourg	30	Danemark	10
Lisbonne	30		

En ce qui concerne les villes nommées, c'est Paris qui est la première destination. Elle est suivie par Londres, Bruxelles et Munich. Aucune ville mentionnée dans ce tableau n'est située hors d'Europe. Concernant les pays, c'est l'Allemagne qui est le plus souvent visitée lors de voyages d'affaires; viennent ensuite la France et l'Italie. Dans cette liste, un seul pays se trouve en dehors du continent européen : les Etats-Unis.

Dans la grande majorité des entreprises (plus de 90%), lors des voyages d'affaires, ce sont une ou deux personnes qui se déplacent. Dans les autres firmes, ils sont entre trois et cinq collaborateurs à faire le trajet.

INTÉRÊT POUR DES LIAISONS DIRECTES EN EUROPE

La possibilité de liaisons directes depuis l'aérodrome des Eplatures jusque vers leurs clients européens intéresse la moitié des entreprises neuchâteloises. Celles-ci avancent avant tout le gain de temps pour expliquer leur intérêt, mais plusieurs estiment que les prix devraient être compétitifs pour que cette solution soit réellement attrayante. Les firmes qui ne sont pas intéressées estiment ne pas en avoir l'utilité, car leur clientèle est principalement locale ou parce que les solutions actuelles les satisfont.

ENGAGEMENT SUR LE NOMBRE DE PASSAGERS

Seulement dix entreprises se disent prêtes à s'engager sur le nombre de passagers annuels pour permettre la réalisation de lignes aériennes directes vers leurs clients européens. Elles représentent uniquement 5% des sociétés de l'échantillon. Le tableau 11 montre la localisation ainsi que la taille de ces dix sociétés. Si le nombre de petites entreprises disposées à assurer un minimum de passagers est aussi important que chez les firmes de plus de 100 salariés, il faut toutefois rappeler que les premières représentent 45% de l'échantillon et les secondes 9% seulement.

TABLEAU 11 : ENTREPRISES INTÉRESSÉES À S'ENGAGER SUR LE NOMBRE DE PASSAGERS

District	Nombre	Nombre d'employés	Nombre
Neuchâtel	5	[1-10]	3
La Chaux-de-Fonds	4	[11-25]	1
Val-de-Travers	1	[26-50]	2
Val-de-Ruz	0	[51-100]	1
Le Locle	0	[101-...]	3
Boudry	0		
Total	10	Total	10

6. Annexes

Annexe 1 : Questionnaire aux entreprises

Annexe 2 : Analyse descriptive des entreprises de l'échantillon

Annexe 3 : Activité principale des entreprises

Annexe 4 : Résultat de l'analyse factorielle des instruments de promotion économique

Annexe 5 : Propositions de mesures financières

Annexe 6 : Propositions d'aides aux démarches administratives

Annexe 7 : Propositions d'autres instruments de promotion économique

Annexe 8 : Principales destinations lors de voyages d'affaires

**Le canton de Neuchâtel :
ses entreprises et sa promotion économique**

Institut de recherches économiques
et régionales
Université de Neuchâtel
Pierre-à-Mazel 7 / CH-2000 Neuchâtel

Informations :
Tél. 032 / 718 14 03
F. Voillat

Le Service économique du Département de l'économie publique de la République et Canton de Neuchâtel a mandaté l'Institut de recherches économiques et régionales de l'Université de Neuchâtel pour évaluer les instruments actuels de promotion économique et ceux qu'il conviendrait de mettre en place pour répondre aux besoins des entreprises (développement et création). Il souhaite par ailleurs avoir un aperçu des besoins en matière de transports aériens. C'est pourquoi, nous comptons sur votre appui et nous vous serions reconnaissants de bien vouloir remplir ce questionnaire et de le retourner au moyen de l'enveloppe pré-affranchie à l'adresse ci-dessus **jusqu'au 10 janvier 2003**.

A. Caractéristiques de l'entreprise

Question 1 : Personne de contact

Nom et prénom de la personne de contact :

Fonction dans l'entreprise :

Tél. : e-mail :

Merci de vérifier si les coordonnées inscrites sur l'étiquette ci-dessus sont correctes et de les corriger si nécessaire.

.....

.....

.....

Question 2 : Création et statut juridique

2.1 En quelle année votre entreprise a-t-elle été créée ?

2.1

2.2 Depuis quelle année votre entreprise est-elle implantée dans le canton de Neuchâtel ?

2.2

2.3 La localisation de votre entreprise dans le canton :

Mettez une croix dans la case qui convient.

- | | | |
|--------------------------|---|------|
| <input type="checkbox"/> | Est due à des raisons historiques | 2.3a |
| <input type="checkbox"/> | Est due à des raisons personnelles (familiales, opportunité...) | 2.3b |
| <input type="checkbox"/> | A fait l'objet d'un choix raisonné; mentionnez alors quels ont été les deux principaux critères de localisation : | 2.3c |
| | 1) | |
| | 2) | |

2.4 *Votre entreprise est une :* Mettez une croix dans la case qui convient.

- Entreprise individuelle 2.4a
- Entreprise de personnes (nom collectif, commandite simple) 2.4b
- Société de capitaux (SA, Sàrl, commandite par actions) 2.4c
- Société coopérative 2.4d
- Fondation 2.4e

2.5 *Votre entreprise est-elle ?*

- l'établissement unique de l'entreprise 2.5a
- l'établissement principal 2.5b
- un établissement secondaire 2.5c

2.6 *Où se trouve le siège social de l'entreprise ?*

2.6

- Suisse Canton :
- Europe Pays :
- Amérique Pays :
- Asie Pays :
- Autres Pays :

Question 3 : Activité de l'entreprise

3.1 *Quelle est l'activité principale de votre entreprise ?*

..... 3.1

3.2 *Depuis la création de l'entreprise, est-ce que l'activité principale a été modifiée ?*

- Non 3.2a
 - Oui 3.2b
 - Si oui, expliquez les principaux changements et dans quel(s) domaine(s) 3.2c
-

Question 4 : Effectif de l'entreprise

4.1 *Quel était l'effectif total de votre entreprise, dont l'adresse est mentionnée en page 1, au 30.9.02 ?*

..... personnes occupées 4.1

4.2 *Quelle est la répartition des emplois selon le taux d'occupation ?*

- emplois à plein temps (personnes occupées entre 90 et 100%) 4.2a
- emplois à temps partiel (personnes occupées entre 50 et 89%) 4.2b
- emplois à temps partiel (personnes occupées à moins de 50%) 4.2c

4.3 *Quelle est la répartition approximative des emplois dans les fonctions principales de l'entreprise ?*

Part des emplois	Fonction	
..... %	Administration et finances	4.3a
..... %	Recherche et développement	4.3b
..... %	Production, logistique	4.3c
..... %	Marketing et vente	4.3d
100%	Total	

Question 5 : Perspectives de l'entreprise

5.1 Est-ce que votre entreprise a des projets de développement ou d'extension pour les 5 années à venir ?

- ρ Non 5.1a
- ρ Oui 5.1b

Si vous avez répondu non, passez au point B.

5.2 Sur quel(s) domaine(s) ces projets portent-ils ?

..... 5.2

5.3 Comment seront financés vos projets ? Plusieurs réponses possibles.

- ρ Financement interne 5.3a
- ρ Financement bancaire 5.3b
- ρ Autre : 5.3c

B. Instruments de promotion économique

Le canton de Neuchâtel accorde, en collaboration avec la Confédération, des aides financières à caractère subsidiaire et des appuis aux entreprises existantes qui développent de nouveaux projets et aux nouvelles entreprises. Les bénéficiaires doivent présenter une stratégie de développement innovante et orientée vers les marchés extérieurs. Votre avis sur les mesures de promotion économique existantes et sur celles qui pourraient être mises en place nous intéresse particulièrement.

Question 6 : Portefeuille de mesures de promotion économique existantes et potentielles

6.1 Pour chacune des mesures ci-dessous, donner une note de 1 à 5. La valeur 1 étant la mesure la plus inutile et 5 la plus utile.

Mettez une croix dans la case correspondante.

		Complètement inutile					Très utile	
		1	2	3	4	5	Sans avis	
Codes	Mesures financières							
	F1	Cautionnement de crédits bancaires						6.1a
	F2	Prise en charge d'intérêts bancaires						6.1b
	F3	Soutien à la création d'emplois						6.1c
	F4	Mesures fiscales						6.1d
	F5	Capital de démarrage ou d'amorçage						6.1e
	F6	Capital-risque						6.1f
	F7	Aide à l'innovation (CTI, HES...)						6.1g
	F8	Participation aux frais d'étude et de faisabilité de projets						6.1h
	F9	Prise en charge partielle de loyers						6.1i
F10	Bonus d'exposition pour participation à des foires et salons internationaux						6.1j	

Mettez une croix dans la case correspondante.

Complètement inutile Très utile

		1	2	3	4	5	Sans avis
Appui aux démarches administratives							
Codes	D11	Appui aux transferts de technologie (conventions d'affaires...)					6.1k
	D12	Recherche de locaux ou de terrains					6.1l
	D13	Obtention de permis pour main-d'œuvre étrangère					6.1m
	D14	Obtention de permis de construire					6.1n
	D15	Acquisition de biens incorporels (brevets, licences...)					6.1o
	D16	Appui aux PME du secteur de la sous-traitance auprès de donneurs d'ordres potentiels					6.1p

6.2 Dans le cadre d'un projet d'innovation ou de développement, quelles sont les mesures qui vous paraissent les plus pertinentes pour votre entreprise ? Indiquez-les dans l'ordre croissant d'importance selon le code de la question 6.1.

code code..... code 6.2

6.3 Avez-vous dû renoncer à des projets aboutis de développement ?

- ρ Non 6.3a
- ρ Oui 6.3b

Si oui, mentionnez la raison principale :

.....

Question 7 : Vos propositions de mesures de promotion économique

Selon vous, quel genre de mesures – différentes de celles qui sont présentées à la question 6 – conviendrait-il de mettre en place?

§ **Mesures financières**

.....

§ **Appui aux démarches administratives**

.....

§ **Autres mesures**

.....

Question 8 : Appui dans le domaine de la sous-traitance

Depuis 1983, le Service économique du canton a confié à RET SA un mandat de sous-traitance intitulé « Appui aux PME du secteur de la sous-traitance dans leurs démarches auprès de donneurs d'ordres potentiels ».

8.1 Avez-vous eu recours à RET SA (succ. Arc Management) dans le cadre du mandat de sous-traitance durant ces 5 dernières années ?

- ρ Non, passez au point C 8.1a
- ρ Oui 8.1b

8.2 Avez-vous enregistré des commandes suite aux démarches entreprises dans le cadre de ce mandat ?

- ρ Non 8.2a
- ρ Oui, si oui combien ?commandes au cours de ces 5 dernières années 8.2b

C. Votre entreprise et son environnement

Question 9 : Conditions-cadres

9.1 Quels sont les points forts et les points faibles du canton de Neuchâtel en matière de conditions-cadres ? Évaluez les domaines suivants en entourant la valeur choisie entre 1, 0 et -1 :

Conditions-cadres		Point fort	Neutre	Point faible	
Codes	a) Disponibilité de terrains et bâtiments industriels	1	0	-1	9.1a
	b) Prix des terrains et bâtiments industriels	1	0	-1	9.1b
	c) Souplesse des procédures administratives	1	0	-1	9.1c
	d) Fiscalité (personnes morales)	1	0	-1	9.1d
	e) Disponibilité de la main-d'œuvre non qualifiée	1	0	-1	9.1e
	f) Disponibilité de la main-d'œuvre qualifiée	1	0	-1	9.1f
	g) Niveau de qualification de la main-d'œuvre	1	0	-1	9.1g
	h) Coût de la main-d'œuvre	1	0	-1	9.1h
	i) Présence des centres de formation / instituts de recherche	1	0	-1	9.1i
	j) Qualité des voies de communication (routes, rail, ...)	1	0	-1	9.1j
	k) Présence d'un aéroport avec des liaisons internationales	1	0	-1	9.1k
	l) Qualité de vie (environnement, ...)	1	0	-1	9.1l
	m) Offre en matière de services à la population (commerces, équipements culturels et sportifs)	1	0	-1	9.1m
	n) Autres :	1	0	-1	9.1n

9.2 Par rapport à votre entreprise, quelles conditions-cadres conviendrait-il de renforcer ou d'améliorer dans le canton ?

Mentionnez les codes de la question 9.1 selon leur priorité.

- | | |
|---|------|
| 1. | 9.2a |
| 2. | 9.2b |
| 3. | 9.2c |
| ρ Aucune, car l'activité de l'entreprise n'a que peu de liens avec son environnement. | 9.2d |

Question 10

D'une manière générale, estimez-vous que votre entreprise éprouve des difficultés pour se développer ?

- | | |
|---|-----|
| ρ Non | 10a |
| ρ Oui | 10b |
| Si oui, pour quelle(s) raison(s) ? | |
| <i>Plusieurs choix sont possibles.</i> | |
| ρ Conjoncture économique | 10c |
| ρ Cherté du franc suisse | 10d |
| ρ Coût du développement trop élevé | 10e |
| ρ Difficulté de trouver un financement | 10f |
| ρ Difficulté de trouver des partenaires | 10g |
| ρ Incertitude quant aux débouchés | 10h |
| ρ | 10i |

Question 11 : Aéroport des Eplatures

Offre actuelle

11.1 Quelle importance accordez-vous à la présence d'un aéroport avec des liaisons internationales tout proche de votre entreprise ?

- | | | | | |
|----------|-----------|----------|----------|------|
| ρ grande | ρ moyenne | ρ faible | ρ aucune | 11.1 |
|----------|-----------|----------|----------|------|

11.2 Utilisez-vous les vols de l'aéroport des Eplatures, lorsque vous vous rendez à l'étranger ?

- | | | |
|-------|-------|-------|
| ρ oui | ρ non | 11.2a |
|-------|-------|-------|

Si oui, pourquoi :.....
11.2b

Et combien de fois par année :..... fois 11.2.c

Si non, pourquoi :.....
11.2d

ANNEXE 2 : ANALYSE DESCRIPTIVE DES ENTREPRISES DE L'ÉCHANTILLON

A) LOCALISATION DES ENTREPRISES SELON LEUR TAILLE - NOMBRE ET PART

District	Neuchâtel	La Chaux-de-Fonds	Boudry	Val-de-Travers	Val-de-Ruz	Le Locle	Total
Nombre selon la taille de l'entreprise							
[1-10] employés	43	18	20	7	4	2	94
[11-25] employés	14	10	12	2	1	0	39
[26-50] employés	7	19	6	3	2	0	37
[51-100] employés	6	7	2	3	3	0	21
[101-...] employés	4	10	1	2	1	0	18
Toutes	74	64	41	17	11	2	209
Part selon la taille de l'entreprise							
[1-10] employés	46%	19%	21%	7%	4%	2%	100%
[11-25] employés	36%	26%	31%	5%	3%	0%	100%
[26-50] employés	19%	51%	16%	8%	5%	0%	100%
[51-100] employés	29%	33%	10%	14%	14%	0%	100%
[101-...] employés	22%	56%	6%	11%	6%	0%	100%
Toutes	35%	31%	20%	8%	5%	1%	100%

B) ANNÉE DE CRÉATION

Année de création	Nombre	Part (%)
[...-1900]	9	4%
[1901-1950]	25	12%
[1951-1980]	40	19%
[1981-1990]	46	22%
[1991-2002]	86	42%
Total	206	100%

C) FORME JURIDIQUE

Forme juridique	Nombre	Part (%)
Société en capital	183	87%
Entreprise individuelle	19	9%
Fondation	6	3%
Société coopérative	2	1%
Entreprise personnelle	1	0%
Total	211	100%

D) FILIALE

Filiale	Nombre	Part (%)
Etablissement unique	140	67%
Etablissement principal	35	17%
Etablissement secondaire	35	17%
Total	210	100%

E) LOCALISATION DU SIÈGE SOCIAL

Localisation	Nombre	Part (%)
Canton de Neuchâtel	169	84%
Suisse (autres cantons)	14	7%
Europe	8	4%
Amérique	8	4%
Asie	1	0%
Autre	1	0%
Total	201	100%

F) TAILLE DES ENTREPRISES SELON LA RÉGION DE LOCALISATION

Nb employés	Région*		Vallées		Littoral		Canton	
	Montagnes							
[1-10]	20	30%	11	39%	63	55%	94	45%
[11-25]	10	15%	3	11%	26	23%	39	19%
[26-50]	19	29%	5	18%	13	11%	37	18%
[51-100]	7	11%	6	21%	8	7%	21	10%
[100 -...]	10	15%	3	11%	5	4%	18	9%
Total	66	100%	28	100%	115	100%	209	100%

* Montagnes = districts du Locle et de La Chaux-de-Fonds; Vallées = Val-de-Travers et Val-de-Ruz; Littoral = districts de Neuchâtel et de Boudry.

G) TAUX D'ACTIVITÉ

Taux d'activité	Nombre d'emplois	Part (%)
[90-100%]	7207	88%
[50-89%]	677	8%
[50% et moins]	317	4%
Total	8201	100%

H) NOMBRE D'EMPLOIS D' APRÈS LES FONCTIONS PRINCIPALES DE L'ENTREPRISE

Fonction	Part (%)
Production et logistique	52%
Administration et finance	20%
Recherche et développement	15%
Marketing et vente	13%
Total	100%

I) RÉPARTITION DES ENTREPRISES SELON LA PART PRINCIPALE DES EMPLOIS

Fonction*	Nombre d'entreprises	Part (%)
Production et logistique	127	71%
Recherche et développement	22	12%
Administration et finance	17	9%
Marketing et vente	14	8%
Total	180	100%

* Les établissements ont été classés d'après le domaine qui occupe la part la plus importante des emplois dans l'entreprise.

ANNEXE 3 : ACTIVITÉ PRINCIPALE DES ENTREPRISES

Activité*	Part (%)
Service aux entreprises	15,5%
Fabrication d'instruments médicaux et d'instruments de précision et d'optique; horlogerie	15,0%
Travail des métaux	11,2%
Intermédiaires du commerce et commerce de gros (sans les automobiles)	8,7%
Fabrication de machines et d'équipements	5,8%
Activités informatiques	4,4%
Fabrication d'appareils électriques pour la production, la distribution de l'électricité et d'autres activités similaires	4,4%
Fabrication d'équipements de radio, de télévision et de communication	4,4%
Hôtellerie et restauration	3,9%
Industrie chimique	2,4%
Construction	1,9%
Edition, impression, reproduction d'enregistrements sonores, vidéo et informatiques	1,9%
Fabrication de meubles, de bijoux, d'instruments de musique, d'articles de sport, de jouets et d'autres produits	1,9%
Fabrication de verre et d'articles en verre, en céramique, transformation de la pierre et de la terre	1,9%
Intermédiation financière	1,9%
Commerce de détail (sans automobiles et station-service); réparation d'articles personnels et domestiques	1,5%
Fabrication de machines de bureau, d'appareils pour le traitement des données et d'équipements informatiques	1,5%
Métallurgie	1,5%
Recherche et développement	1,0%
Représentation d'intérêts ainsi qu'associations religieuses et diverses	1,0%
Travail du bois et fabrication d'articles en bois, en liège, vannerie et sparterie (sans fabrication de meubles)	1,0%
Activités immobilières	0,5%
Cokéfaction; raffinage de pétrole; traitement de combustibles nucléaires	0,5%
Collecte et traitement des eaux usées et des déchets et autres services d'assainissement	0,5%
Education et enseignement	0,5%
Fabrication d'autres moyens de transport	0,5%
Fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques	0,5%
Industrie automobile	0,5%
Industrie textile	0,5%
Industries alimentaires et industries des boissons	0,5%
Location de machines et d'équipements sans opérateur	0,5%
Pêche et aquaculture	0,5%
Postes et télécommunications	0,5%
Santé, affaires vétérinaires et actions sociales	0,5%
Services auxiliaires des transports; activités des entreprises de transport	0,5%
Transport par eau	0,5%
Total	100,0%

*Classement effectué à l'aide des deux premiers chiffres du code NOGA (Nomenclature générale des activités économiques).

ANNEXE 4 : RÉSULTAT DE L'ANALYSE FACTORIELLE DES INSTRUMENTS DE PROMOTION ÉCONOMIQUE

A) MATRICE DES COMPOSANTES¹ APRÈS ROTATION²

Mesure	Groupe 1	Groupe 2	Groupe 3	Groupe 4
Aide à l'innovation (CTI, HES, etc.)	0,83			
Appui aux transferts de technologie	0,78			
Participation aux frais d'étude et de faisabilité de projets	0,70			
Appui aux PME du sect. de la s.-t. auprès des donneurs d'ordres	0,70			
Capital de démarrage ou d'amorçage	0,32	0,79		
Cautionnement de crédits bancaires		0,79		
Prise en charge d'intérêts bancaires		0,69	0,56	
Capital-risque	0,52	0,62		
Bonus d'exposition pour participer à des foires			0,76	
Prise en charge partielle des loyers	0,32	0,33	0,62	
Mesures fiscales			0,60	
Acquisition de biens incorporels (brevets, etc.)			0,46	
Soutien à la création d'emplois	0,38	0,31	0,44	
Obtention de permis pour la main-d'œuvre étrangère				0,83
Obtention de permis de construire				0,73
Recherche de locaux ou de terrains				0,72

Remarque : Méthode d'extraction : analyse en composantes principales; méthode de rotation : Varimax avec normalisation de Kaiser.

¹Seuls les coefficients supérieurs à 0,30 sont mentionnés dans ce tableau.

²La rotation a convergé après six rotations.

B) VARIANCE TOTALE EXPLIQUÉE ET CONSISTANCE DES DONNÉES

Facteur	Part de la variance expliquée (%)	Part cumulée (%)	Coefficient alpha
Groupe 1	18,97%	18,97%	0,80
Groupe 2	15,22%	34,19%	0,75
Groupe 3	13,77%	47,96%	0,61
Groupe 4	12,26%	60,22%	0,71

ANNEXE 5 : PROPOSITIONS DE MESURES FINANCIÈRES

A) PROPOSITIONS DE MESURES FINANCIÈRES

Type	Mesure financière	Nombre
Crédits non bancaires	- Capital-risque	5
	- Investissement de l'Etat	2
	- Accroître les formes et la disponibilité de capitaux de démarrage	1
	- Aides et garanties aux financements internationaux	1
	- Allègement des conditions d'obtention de cautionnements; allègements fiscaux différenciés par région, de manière à rendre les régions périphériques plus attractives	1
	- Avancer à certaines PME un montant équivalent à leurs créances « sûres »	1
	- Capital-risque étatique de l'ordre de plusieurs millions de francs pour faire suite par ex. à l'obtention du label CTI start-up	1
	- Cautionnement de leasing pour les équipements	1
	- Conseil compétent, business angels	1
	- Financement par capitaux privés indépendants des banques	1
Crédits bancaires	- Seed capital, soutien à la part cash des projets CTI	1
	- Des banques qui s'intéressent aux PME	1
	- Des crédits sans intérêts	1
	- Prêts ou conditions sur prêts bancaires avec amortissement variable en fonction des résultats de la conjoncture	1
Emplois	- Simplification / aide dans le relationnel bancaire	1
	- Prime / allègement fiscal pour les entreprises établies lors d'extension ou création d'emplois	3
Egalité entre entreprises endo et exogènes	- Avantages fiscaux pour les entreprises établies lors d'extension ou création d'emplois	1
	- Aider dans la même mesure les entreprises endogènes. Ce n'est pas le cas actuellement, elles paient pour les exogènes.	1
	- Egalité de traitement entre entreprises étrangères et internes au canton sur le plan fiscal	1
Fiscalité	- Plus de rigueur dans le choix des entreprises qui s'établissent dans le canton	1
	- Allègement fiscal	6
	- Allègement fiscal; taux préférentiel sur 5 ans	1
	- Fiscalité à revoir	1
Formation	- Simplification / aide dans le relationnel fiscal	1
	- Appui à la formation des apprentis	1
	- Formation à la gestion financière des responsables de PME	1
Autres	- Subvention à la formation interne	1
	- Aide au développement de produits	1
	- Aide financière aux coûts promotionnels	1
	- Aide financière sans obligations imposées par l'administration	1
	- Aide pour abaisser le prix des loyers	1
	- Aider dans les cas de management buy-out pour éviter des ventes d'entreprises avec risque de délocalisation	1
	- Allègement charges sociales	1
	- Appuis dans situations momentanément difficiles ou pour le transfert des activités porteuses	1
	- Bonus d'exposition pour participation aux foires	1
	- Meilleure accessibilité aux aides de financement	1
	- Montants destinés à donner une impulsion	1
	- Avant de mettre en place de nouvelles mesures, il faudrait que celles qui existent fonctionnent !	1
	- Encouragement direct à l'entrée dans de nouveaux marchés (Asie, etc.)	1
	- Equité avec concurrence locale, le franc est trop fort face à l'exportation	1
	- Etre plus large et souple pour le développement	1
- Mise à disposition d'un guichet pour les entreprises (support immeuble, admin., jur., log., etc.)	1	
- Mise en contact avec les partenaires locaux	1	
- Permettre aux PME de provisionner une partie de leurs bénéfices à des fins de réserve	1	

B) PROPOSITIONS DE MESURES FINANCIÈRES PAR LES ENTREPRISES AYANT UN PROJET DE DÉVELOPPEMENT

Type	Mesure financière	Nombre
Crédits non bancaires	- Investissement de l'Etat	2
	- Accroître les formes et la disponibilité de capitaux de démarrage	1
	- Aides et garanties aux financements internationaux	1
	- Avancer à certaines PME un montant équivalent à leurs créances « sûres »	1
	- Capital-risque	1
	- Capital-risque étatique de l'ordre de plusieurs millions de francs pour faire suite par ex. à l'obtention du label CTI start-up	1
	- Cautionnement de leasing pour les équipements	1
	- Conseil compétent, business angels	1
	- Seed capital, soutien à la part cash des projets CTI	1
Crédits bancaires	- Des banques qui s'intéressent aux PME	1
	- Prêts ou conditions sur prêts bancaires avec amortissement variable en fonction des résultats de la conjoncture	1
	- Simplification / aide dans le relationnel bancaire	1
Emplois	- Avantages fiscaux pour les entreprises établies lors d'extension ou création d'emplois	1
Egalité entre entreprises endo et exogènes	- Aider dans la même mesure les entreprises endogènes. Ce n'est pas le cas actuellement, elles paient pour les exogènes.	1
	- Plus de rigueur dans le choix des entreprises qui s'établissent dans le canton	1
Fiscalité	- Simplification / aide dans le relationnel fiscal	5
	- Allègement fiscal	4
	- Prime / allègement fiscal pour les entreprises établies lors d'extension ou création d'emplois	3
	- Fiscalité à revoir	1
Formation	- Subvention à la formation interne	1
Autres	- Aide au développement de produits	1
	- Aide financière aux coûts promotionnels	1
	- Allègement charges sociales	1
	- Appuis dans situations momentanément difficiles ou pour le transfert des activités porteuses	1
	- Montants destinés à donner une impulsion	1
	- Avant de mettre en place de nouvelles mesures, il faudrait que celles qui existent fonctionnent !	1
	- Encouragement direct à l'entrée dans de nouveaux marchés (Asie, etc.)	1
	- Equité avec concurrence locale, le franc est trop fort face à l'exportation	1
	- Etre plus large et souple pour le développement	1
	- Mise à disposition d'un guichet pour les entreprises (support immeuble, adm., jur., log., etc.)	1
	- Mise en contact avec les partenaires locaux	1
	- Permettre aux PME de provisionner une partie de leurs bénéfices à des fins de réserve	1

ANNEXE 6 : PROPOSITIONS D'AIDES AUX DÉMARCHES ADMINISTRATIVES

Type	Mesure	Nombre
Renseignements	- Guichet unique avec « kit entrepreneur » (= tout ce que doit faire / savoir un entrepreneur)	14
	- Mise en relation avec les professionnels de la branche	1
	- Cours concernant les notions administratives de base. Ex. : assurances sociales, TVA, etc.	1
	- Appui pour les lois du travail (équipes de nuit, de week-end) avec le canton et la Confédération	1
Simplification	- Simplification - adapter les démarches administratives à la taille des entreprises	9
	- Allègement des tâches administratives pour permis de travail et permis de construire	6
	- Simplifier le système AVS/LPP/LA/...	1
	- Simplification, rapidité et souplesse	1
	- Plus de simplifications dans les rapports à soumettre	1
	- Facilitation du transfert de nos machines et de nos collaborateurs (F-CH)	1
Rapidité	- Délai obtention permis de construire raccourci	1
	- Accélération des procédures au niveau aménagement du territoire	1
Autres	- Un cadre légal transparent pour la propriété intellectuelle lors des transferts de technologie université-start-up	1
	- Support avec presse locale et internationale	1
	- Relations avec les pays en développement	1
	- Etre plus large et souple pour le développement	1
	- Aide au dézoning de terrains pour créer la zone industrielle manquante au Val-de-Ruz	1
	- Aide à l'entrée en bourse (contacts, banques, juristes, etc.)	1
	- Aide à trouver des mandats	1

ANNEXE 7 : PROPOSITIONS D'AUTRES INSTRUMENTS DE PROMOTION ÉCONOMIQUE

Type	Mesure	Nombre
Aide / appui	- Appui marketing aux PME	2
	- Aide aux présentations de produits sur les marchés extérieurs	1
	- Aide pour la mise en place de la structure administrative (assurances, comptabilité, gestion du personnel, etc.)	1
	- Mise à disposition de locaux	1
	- Appuis avec les donneurs d'ordres (marques horlogères)	1
Capital	- Avoir du capital disponible pour les « start-up projects »	1
	- Financement par le capital-risque	1
Emplois	- Laisser les entreprises faire leur capital-risque sur 5-10 ans afin de garantir les liquidités qui permettent de lisser les fluctuations du marché; la marche des affaires n'est pas en adéquation avec la clôture annuelle	1
	- Accepter d'étudier l'application des mesures d'aide aux entreprises même si le secteur n'est pas « innovant », mais qu'il représente le tissu commercial conventionnel qui reste la base de notre économie d'emplois	1
Employés étrangers	- Aider également les entrepreneurs à maintenir leurs activités dans notre canton même si cela n'est pas innovant et ouvert vers l'extérieur pour maintenir un tissu économique varié et expérimenté dans notre canton	1
	- Aide à trouver un logement pour les expatriés qui viennent travailler à NE	4
Egalité entre entreprises endo et exogènes	- Accueil des employés étrangers et de leur famille et aide à l'intégration	2
	- Infrastructure pour expatriés (école en langue anglaise, logement, etc.)	1
	- Allègements fiscaux aussi aux entreprises endogènes	1
	- Egalité de traitement entre les entreprises exogènes / endogènes	1
	- Traiter de la même façon toutes les sociétés actives dans le canton	1
Etat	- Soutien aux entreprises endogènes avec l'esprit stratégique	1
	- Promotion en « col blanc » peu utile	2
	- Plus de souplesse dans les délais de paiement des charges fiscales et autres	1
	- De manière générale les autorités se sentent peu concernées par l'industrie horlogère !	1
	- Moins de contraintes administratives	1
	- Outsourcing de certains services de l'Etat à des sociétés locales	1
	- Privatiser tous les services publics et instaurer la concurrence entre services	1
	- Reconnaissance des efforts par les autorités politiques et soutien	1
	- Transparence dans la pratique de la promotion économique	1
	- Coordination de tous les offices délivrant des autorisations d'exploiter	1
	- Renforcer l'aide au secteur tertiaire	1
	- Suivi personnalisé	1
	Rapidité	- Le facteur le plus critique pour toutes les mesures est le temps; ça va trop long !
- Plus de logique et de rapidité dans les demandes		1
- Pour chaque domaine, il est important de bénéficier de l'appui de spécialistes, impliqués avec des temps de réaction COURTS		1
Rencontres / intégration	- Accélérer d'une manière importante la prise des décisions administratives	1
	- Création d'un centre de savoir-faire et information pour l'intégration de l'entreprise dans la région	1
	- Institutionnaliser une rencontre entrepreneurs afin d'intégrer les entreprises en tissu économique neuchâtelois	1
	- Minisalon (table top) pour les industries NE sur 1/2 ou 1 jour. (Rencontre entre industries et visiteurs intéressés)	1
	- Rencontres avec d'autres sociétés, réseau de contacts pour promotion produits	1
	- Aide à la recherche de partenaires	1
	- Animation de réseaux d'entrepreneurs, animation d'un réseau de sous-traitance, site web organisé par produits / services, réunions trimestrielles	1
Renseignements	- Information sur les différents instruments et leurs objectifs; point de contact pour les renseignements généraux (p. ex. : permis de travail, construction, etc.)	1
	- Informations régulières et gratuites sur les lois et les réglementations européennes et les conséquences sur les différentes branches de l'industrie	1
	- Plus de transparence et plus de rapports complets	1

	- Créer un site internet inspiré de www.businessangels.com et regroupant toutes les informations et liens utiles aux entrepreneurs et innovateurs. Doit être sérieux et mis à jour en permanence	1
Aménagement du territoire / infrastructures	- Infrastructures conviviales pour entreprises en pleine ville	1
	- Vraies zones industrielles avec des infrastructures compétentes comme le proposent les autres pays européens	1
	- Activation de la zone industrielle du Val-de-Travers (Couvet-Travers)	1
	- Infrastructure (route, places de parc, shopping centre) pas assez attractive pour employées	1
	- Les voies de communications, surtout CFF vers les grands centres sont importantes / accès internet par câble au plan local est important. Ex. : Auviernier pas d'accès Internet à Câble 2000	1
Autres	- Activité de « clusters »	1
	- Energie trop chère dans le canton de NE	1
	- Freiner la centralisation des « services » qui ne permet plus ni vision rationnelle des problèmes et interventions rapides	1
	- Mise à disposition d'un réseau de compétences PME / sous-traitants / partenaires et cadres / ouvriers seniors expérimentés + prise en charge de la comptabilité et administration des ressources humaines (avec syndicats ?)	1
	- Mise en réserve de compétences totales	1
	- Ouverture totale du marché de l'emploi aux personnes qualifiées sans tenir compte du pays d'origine	1
	- Rendre la région attractive aux cadres supérieurs (finances, R+D)	1
	- Simplifications	1
- Taxer plus les produits importés	1	

ANNEXE 8 : PRINCIPALES DESTINATIONS LORS DE VOYAGES D'AFFAIRES

A) FRÉQUENCE TOTALE DES VOLS

Ville		Pays / « Région »	
Destination	Fréquence des vols	Destination	Fréquence des vols
Paris	274	Allemagne	95
Londres	261	France	66
Bruxelles	120	Italie	50
Munich	89	Angleterre	30
Amsterdam	84	Roumanie	20
Milan	79	Suède	16
Genève	50	Etats-Unis	16
Francfort	40	Autriche	11
Besançon	30	Turquie	11
Cannes	30	Belgique	10
Hambourg	30	Danemark	10
Lisbonne	30	Espagne	8
Vienne	28	Tchéquie	8
Teesside (UK)	25	Finlande	6
Cologne	22	Russie	6
Barcelone	18	Portugal	5
Madrid	17	Afrique	4
Nice	15	Afrique du Sud	4
Rome	13	Pays-Bas	4
Porto	12	Tessin/Italie	3
Tampere (Fin)	12	Pays de l'Est	2
Copenhague	11	Asie	1
Hanovre	10	Brunei	1
Berlin	9	Israël	1
Dublin	9	Italie du Nord	1
Düsseldorf	9	Pays nordiques	1
Moscou	7		
Stockholm	7		
Florence	6		
Nantes	6		
Prague	5		
Sofia	5		
Venise	5		
Bordeaux	4		
Helsinki	4		
Leipzig	4		
Skelleftea	4		
Zurich	4		
Eindhoven	3		
Stuttgart	3		
Beaune	2		
Istanbul	2		
Lugano	2		
Toulouse	2		
Bâle	1		
Birmingham	1		
Dieppe	1		
Grenoble	1		
Kopenhague	1		
Lyon	1		
Naples	1		
Nuremberg	1		
Vérone	1		

B) NOMBRE D'ENTREPRISES INTÉRESSÉES PAR LES DESTINATIONS

Ville		Pays / « Région »	
Destination	Nb entreprises intéressées	Destination	Nb entreprises intéressées
Paris	46	Allemagne	21
Londres	33	France	15
Munich	18	Italie	10
Milan	14	Angleterre	7
Bruxelles	13	Suède	5
Hanovre	10	Espagne	4
Amsterdam	10	Autriche	2
Francfort	8	Belgique	2
Vienne	6	Danemark	2
Düsseldorf	6	Finlande	2
Hambourg	5	Pays-Bas	2
Barcelone	4	Russie	2
Rome	3	Tchéquie	2
Moscou	3	Turquie	2
Madrid	3	Etats-Unis	2
Stockholm	2	Afrique	1
Helsinki	2	Afrique du Sud	1
Eindhoven	2	Asie	1
Dublin	2	Brunei	1
Copenhague	2	Israël	1
Cologne	2	Italie du Nord	1
Bordeaux	2	Pays de l'Est	1
Berlin	2	Pays nordiques	1
Zurich	1	Portugal	1
Vérone	1	Roumanie	1
Venise	1	Tessin/Italie	1
Toulouse	1		
Teesside (UK)	1		
Tampere (Fin)	1		
Stuttgart	1		
Sofia	1		
Skelleftea	1		
Prague	1		
Porto	1		
Nuremberg	1		
Nice	1		
Naples	1		
Nantes	1		
Lyon	1		
Lugano	1		
Lisbonne	1		
Leipzig	1		
Kopenhague	1		
Istanbul	1		
Grenoble	1		
Genève	1		
Florence	1		
Dieppe	1		
Cannes	1		
Birmingham	1		
Besançon	1		
Beaume	1		
Bâle	1		

**Réflexions sur le processus de
mondialisation de l'économie,
et plus particulièrement sur la
problématique des délocalisations**

J.-P. Ghelfi, 26 mars 2003

Remarques liminaires et... conclusions

La mondialisation de l'économie comporte-t-elle autant d'inconvénients que certains lui attribuent ? Est-elle responsable en particulier de nombreuses délocalisations d'activités par lesquelles des pays concurrents prendraient «nos» emplois ?

Autant rassurer immédiatement le lecteur, ou au contraire lui déplaire d'emblée, nous ne pensons pas qu'il faille incriminer la mondialisation de tant de maux. Il se pourrait même qu'elle soit largement étrangère à tous les problèmes dont on veut la charger.

Il est vrai pourtant, qu'avec un nom pareil, elle est un peu prédestinée à servir de bouc émissaire. Elle semble en effet renvoyer à des acteurs invisibles qui ont mis en place un processus mystérieux dont le fonctionnement et l'intelligence échappent au commun des mortels.

On ne peut s'empêcher, non plus, à titre liminaire, de relever que les problèmes économiques ont un statut social un peu particulier. Peu de gens auraient l'idée de se prononcer sur des questions de droit sans avoir de solides connaissances juridiques. Personne ne proposerait la construction d'un pont sans qu'un ingénieur ait établi les calculs requis. Tout le monde, en revanche, a un avis, généralement définitif, sur le fonctionnement de l'économie, ses tenants et ses aboutissants...

Nonobstant ces difficultés qui ne jouent pas vraiment en faveur d'un débat sérieux et serein sur la mondialisation de l'économie, nous nous proposons d'expliquer que le développement des échanges internationaux est une vieille histoire qui comporte assurément plus d'avantages que d'inconvénients.

Il y a très très longtemps

Et puisque c'est une vieille histoire, commençons il y a longtemps...

Angus Maddison, dans son livre «*L'économie mondiale, une perspective millénaire*» (OCDE, 2001) met clairement en évidence la rupture de tendance intervenue au début du 19^e siècle. Au cours du premier millénaire, la population mondiale avait augmenté de un sixième (de 231 à 268 millions) et le revenu par habitant stagné. Durant le deuxième millénaire, la population est multipliée par 22 (de 268 à 5908 millions) et le revenu par habitant par 13 (de 435 à 5709 dollars internationaux de 1990 ⁶) – ce qui équivaut à une progression du produit intérieur brut (PIB) mondial par 300.

L'essentiel de cette progression spectaculaire se produit, en fait, aux 19^e et 20^e siècles. A partir de 1820, le développement économique devient incomparablement plus dynamique qu'aux époques antérieures. L'évolution n'est pour autant pas linéaire. Le PIB annuel par habitant augmente de 0,5% entre 1820 et 1870 (à comparer avec un taux de 0,07% entre 1700 et 1820), puis de 1,3% entre 1870 et 1913. Les deux guerres mondiales et la grande crise des années trente marquent, à tous égards, une période sombre. La croissance du PIB par habitant recule à 0,9% par année ; le niveau des échanges commerciaux était en 1950 inférieur à celui de 1913 (les exportations de marchandises représentaient 7,9% du PIB mondial en 1913 et 5,5% en 1950).

La période la plus faste intervient entre 1950 et 1973. Le PIB mondial par habitant augmente de 2,9% par année ; la part des exportations par rapport au PIB double en comparaison de la période précédente. Les divers chocs qu'enregistre l'économie au début des années septante (flottement des monnaies, «crise» pétrolière) ont des incidences sur le

⁶ La notion de « dollar international » découle de différents projets initiés par les Nations Unies, l'OCDE et Eurostat pour permettre de comparer des monnaies dans le temps et dans l'espace en leur appliquant des convertisseurs en parité de pouvoir d'achat (PPA).

rythme de croissance du PIB qui s'établit à 1,3% entre 1973 et 1998. La croissance du commerce international se poursuit néanmoins de sorte que la proportion des exportations dans le PIB mondial atteint 17,2% en 1998.

L'observation des principales raisons pour lesquelles les Etats commercent de plus en plus montre que le développement des échanges internationaux est un mouvement à la fois séculaire et naturel. De multiples causes et raisons permirent une expansion soutenue des échanges commerciaux et financiers dès le début du 19^e siècle. On mentionnera en particulier les progrès techniques dans les transports maritimes et la navigation. Les chemins de fer apparaissent dans le nord de l'Angleterre dès les années 1820, et moins d'un siècle plus tard, un million de kilomètres de voies ferrées auront été construites – dont la moitié dans les pays d'immigration européenne (Etats-Unis, Canada, Australie, Nouvelle-Zélande, Argentine, Brésil). La réfrigération mécanique, et son utilisation dans les transports maritimes intercontinentaux, date des années 1870.

D'autres mesures ont aussi un impact considérable sur les échanges. Un système financier solide et stable centré sur l'étalon-or en Grande-Bretagne dès les années 1820, puis entre plusieurs pays du continent (dont la Suisse) dès les années 1860 ; des accords bilatéraux pour abaisser certains droits de douanes ; un système postal moderne et l'invention du télégraphe (années 1840 et 1850). Toutes ces mesures favorisent des investissements substantiels principalement dans les pays d'immigration européenne.

Le commerce international est relancé dès les années 1950, grâce à toute une série de changements importants. Une nouvelle fois, des progrès techniques facilitent les transports et en réduisent les coûts – d'où, par exemple, un développement phénoménal du tourisme. On assiste aussi à une large diffusion des innovations technologiques⁷ qui influencent la division internationale du travail. S'ajoute à cela, phénomène nouveau, la conclusion de nombreux accords multilatéraux (ils étaient auparavant presque exclusivement bilatéraux) qui fournissent une base beaucoup plus large et plus stable qu'auparavant aux échanges de personnes, de biens, de services, de capitaux et d'investissements. Cette extension régulière du commerce international donnera naissance, à partir des années 1980, au concept de mondialisation – ou de globalisation pour reprendre cet anglicisme.

Rapports sur le développement humain

Faut-il se réjouir ou au contraire se méfier de cette «mondialisation de l'économie» ? Le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), avec son *Rapport mondial sur le développement humain*⁸, compte probablement parmi les observateurs les plus critiques d'un processus qui ne prendrait pas en compte, ou pas suffisamment, les aspects humains, sociaux et culturels. Les rapports successifs du PNUD ne manquent assurément pas de souligner les grandes inégalités que l'on peut observer dans le monde. Mais ils relèvent aussi que des améliorations réelles se produisent, comme on peut le lire dans les deux extraits ci-dessous :

«Les décideurs sont de plus en plus nombreux à parvenir à une conclusion inévitable : pour avoir une valeur et une légitimité, le

⁷ Un exemple parmi beaucoup d'autres : le coût d'une conversation téléphonique de trois minutes de part et d'autre de l'Atlantique a passé, en dollars constants de 1996, de 300\$ en 1930 à moins de 1\$ septante ans plus tard !

⁸ Le «Rapport mondial sur le développement humain» présente chaque année une analyse approfondie des lacunes, des carences ou des insuffisances qui existent dans le monde et qui empêchent des êtres humains de se réaliser pleinement. Il présente aussi un «indice du développement humain» (IDH) qui intègre aussi bien les éléments économiques (comme le PIB) que sociaux et culturels (espérance de vie, scolarisation, droits démocratiques, pauvreté, etc.). Il s'agit, en finalité, d'évaluer si les «progrès» économiques se traduisent par des «progrès» humains au moins équivalents.

développement, qu'il soit national ou international, doit être axé sur les individus, équitablement réparti et durable sur les plans de l'environnement comme du social» (...) Le développement humain favorise la croissance et la croissance profite au développement humain. Contrairement à certains travaux anciens, la théorie et l'observation suggèrent aujourd'hui que la croissance et l'équité ne sont pas obligatoirement des objectifs contradictoires, pas plus que ne le sont la croissance et la participation. Par ailleurs, l'histoire de l'Asie de l'Est montre avec force que des investissements massifs consacrés au développement humain à l'échelle nationale – diffusion des compétences et satisfaction des besoins sociaux élémentaires – constituent un tremplin d'où peut s'élancer une croissance économique capable de durer plusieurs décennies». (Rapport 1996)

«On a trop peu conscience des progrès gigantesques accomplis dans le monde en développement depuis 30 ans. Ceux-ci démontrent en effet que l'éradication de la pauvreté n'est pas une chimère. Un enfant né aujourd'hui peut espérer vivre huit années de plus que s'il avait vu le jour il y a 30 ans. Les personnes qui savent lire et écrire sont bien plus nombreuses : le taux d'alphabétisation des adultes est passé d'environ 47% en 1970 à 73% en 1999. Dans les campagnes, la proportion de familles ayant accès à l'eau potable a plus que quintuplé. Un nombre beaucoup plus important de personnes bénéficient d'un niveau de vie décent. Ainsi, dans les pays en développement, le revenu moyen a pratiquement doublé en termes réels entre 1975 et 1998, pour passer de 1300 à 2500 dollars (en PPA de 1985).

«Les conditions nécessaires à la concrétisation des libertés ont considérablement évolué depuis 10 ans. Plus de 100 pays en développement et en transition ont mis à bas leur régime militaire ou leur système de parti unique, élargissant ainsi les choix politiques accessibles à la population. De plus, les engagements formels à se conformer aux normes internationales en matière de droits de l'homme ont spectaculairement progressé depuis 1990. Et ce ne sont là que quelques signes des avancées énormes accomplies dans bien des aspects du développement humain.» (Rapport 2001)

Les avantages comparatifs

Chez les économistes, la question de savoir si l'ouverture des frontières (c'est-à-dire la libéralisation du commerce international) est un phénomène positif qui apporte un surplus de richesses et de bien-être aux nations et à leurs populations, a été longuement discutée au 19^e siècle, et même encore au 20^e siècle. L'école classique, avec David Ricardo en tête, tenta d'en démontrer les bénéfices, liés aux «avantages comparatifs» et à la «division internationale du travail». D'autres auteurs, dont Friedrich List, contestèrent ce point de vue, en affirmant que les industries naissantes avaient besoin de bénéficier d'une certaine protection douanière avant de pouvoir affronter la concurrence internationale. L'expérience de ces cinquante dernières années donnent raison à ces deux auteurs. Plusieurs pays d'Asie orientale, par exemple, ont indiscutablement commencé par protéger leurs industries. Et ce n'est que lorsqu'elles ont eu atteint un certain degré de maturité que ces pays ont réduit les droits de douanes et ouvert les marchés aux importations. Néanmoins, sur la longue période, l'élément dominant et prépondérant reste, sans conteste, la libéralisation du commerce international.

La «nouvelle théorie du commerce international», développée dans les années 1970-1980, confirme d'ailleurs cet état de fait. Paul Krugman, qui est l'un des auteurs les plus connus de cette théorie, tient des propos particulièrement décapants à l'encontre de tous

ceux qui se méfient, craignent ou dénoncent l'internationalisation des échanges commerciaux et financiers.

Sans vouloir procéder à une présentation détaillée de la théorie, il paraît opportun d'en esquisser les grandes lignes. On commencera par rappeler que «l'économie mondiale est un système, un réseau complexe d'actions et de rétroactions, pas une simple chaîne à sens unique. Dans ce système économique global, les salaires, les prix, le flux des échanges et des investissements sont des résultats et pas des données de départ.»⁹

Les personnes qui se font une idée négative de ce processus présente en général l'économie mondiale comme «le lieu d'un combat difficile : c'est une lutte pour les marchés et pour le capital, lutte dans laquelle les pays qui sont moins bons à ce jeu-là que les leaders mondiaux vont se trouver en position très inconfortable». (p. 84)

Les réflexions qui vont dans ce sens font comme si les théories du commerce international n'existaient pas. Krugman ne le dit pas explicitement (peut-être pour ne pas vexer les personnes qu'ils citent, dont certaines sont très connues, comme, par exemple, Klaus Schwab, fondateur du World Economic Forum), mais ses remarques équivalent à dire que ces gens procèdent à des additions sans appliquer les règles élémentaires de l'arithmétique, et même à faire comme si ces règles n'existaient pas...

Cette critique s'applique pourtant à des propos qui paraissent clairs et convaincants: «les pays à bas salaires peuvent aujourd'hui attirer le capital et la technologie du monde avancé. Il s'ensuit qu'ils peuvent désormais obtenir une productivité proche de celle des pays occidentaux, tout en payant des salaires moindres. Le résultat paraît évident : les pays à bas salaires vont enregistrer d'énormes excédents commerciaux, ce qui aboutira soit à l'apparition d'un taux de chômage sans précédent, soit à la régression très nette des rémunérations dans les pays jusqu'ici définis comme à salaires élevés». (p. 87-88)

Mêmes tenues par des dirigeants politiques ou économiques, de telles appréciations n'en restent pas moins incohérentes dans le sens qu'elles n'ont, comme le dit Krugman, «littéralement, aucun sens». Elles ignorent en effet la règle fondamentale du commerce international qui tient dans une équation unique et toute simple : épargne – investissements = exportations – importations. «Il ne s'agit pas, précise Krugman, d'une théorie qu'il s'agirait de vérifier, mais d'une identité comptable incontournable, l'exposé d'une contrainte mathématique que toute théorie doit honorer pour rester cohérente. C'est pourtant une équation clairement violée par le raisonnement du World Competitiveness Report.» (p. 88)

Les considérations mentionnées plus haut partent de l'idée que les pays à bas salaires vont attirer le capital et la technologie des pays riches, ce qui signifie que les flux de capitaux dans les pays en développement excèdent leur épargne intérieure. La première partie de l'équation prend donc un signe négatif (investissements supérieurs à l'épargne). Ces mêmes considérations font aussi état d'énormes excédents commerciaux, de sorte que la deuxième partie de l'équation prend cette fois un signe positif (exportations supérieures aux importations). Cette situation est évidemment impossible : une équation ne peut comporter un signe négatif d'un côté, et positif de l'autre.

La balance du commerce extérieur de la Suisse montre qu'au cours des vingt dernières années, les pays en développement et nouvellement industrialisés sont devenus, dans l'ensemble, de réels concurrents. Mais ils sont devenus, encore plus, d'excellents clients de l'économie suisse !

⁹ Paul Krugman, *La mondialisation n'est pas coupable*, Paris, La Découverte, 2000, p. 65

Commerce extérieur de la Suisse avec les pays en développement *				
(non producteurs de pétrole)				
en milliards de francs	1985	1990	1995	2000
importations	4,2	6,4	4,9	8,0
exportations	8,4	11,6	14,1	18,1

* dès 1995, pays en développement et pays nouvellement industrialisés

La vie économique

L'évolution des investissements directs, bien que la période considérée est plus courte, permet de constater que les pays en développement et nouvellement industrialisés ont attiré des flux de capitaux importants.

Investissements directs		
en milliards de francs	1995	2000
Volume des investissements directs de la Suisse dans les pays en développement et nouvellement industrialisés	31,2	77,7
Volume des investissements directs en Suisse des pays en développement et nouvellement industrialisés	1,0	2,7

La vie économique

Les termes de l'équation qui s'appliquent à ces deux groupes de pays (qui comptent parmi eux la main-d'œuvre la plus mal salariée du monde) en relation avec la Suisse sont cohérents avec la théorie du commerce international. Le signe est négatif à gauche (leur épargne est inférieure à leurs investissements) et négatif à droite (leurs exportations sont inférieures à leurs importations). Comme souvent en matière économique, ce qu'on considère comme l'expression du «bon sens» ne résiste pas à l'analyse.

Un autre raisonnement permet d'aboutir à une conclusion analogue. Si les pays où la main-d'œuvre est (très) mal payée parvenaient vraiment à utiliser des technologies évoluées et à produire (presque) aussi bien que dans les pays développés, mais à un coût nettement moindre, comment se fait-il que la plus grande partie des activités industrielles n'aient pas été transférées chez eux ? Or tel n'est manifestement pas le cas. Les pays développés continuent même d'assurer environ les trois quarts de la valeur du commerce mondial. Le raisonnement initial, dit de «bon sens», comporte donc nécessairement une grosse faille !

Il est un peu dans la nature humaine de croire que ce que nous vivons à un moment donné est nouveau. Or c'est moins souvent le cas qu'on ne le croit. En réalité, les caractéristiques structurelles des économies sont d'une très grande stabilité, et sont aujourd'hui assez proches de celles qu'on observait il y a une centaine d'années. Par exemple, le volume du commerce mondial, mesuré en proportion du PIB mondial, n'a dépassé le niveau qu'il avait atteint avant la première guerre mondiale qu'au cours des années 1980. D'autre part, maintenant comme il y a une centaine d'années, les deux-tiers à trois-quarts des échanges internationaux s'effectuent entre pays membres de l'actuel OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques). Enfin, l'essentiel des échanges continue de porter sur des produits de base, tels que les céréales, le pétrole, les matières premières, les métaux, les produits chimiques, ainsi que les biens industriels traditionnels (machines-outils, électroménager, véhicules, moyens de transport en général). Le développement récent de l'informatique, pour spectaculaire qu'il est, ne modifie pas ce constat d'autant que, lui aussi, concerne au premier chef les échanges entre pays développés.

Crise et chômage sont devenus un phénomène durable...

Les pays à bas salaires exercent-ils ou exerceront-ils une concurrence à laquelle les pays développés, comme la Suisse, ne peuvent ou ne pourront pas résister ? Si cette thèse se vérifiait, cela signifierait que certains biens actuellement produits ici ne pourraient plus l'être dans un avenir plus ou moins lointain.

Avant de proposer des réponses à ces questions, il est peut-être utile, et assurément intéressant, de prendre quelque recul pour mesurer le risque qu'il y a à formuler des jugements définitifs qui risquent fort de devenir inexacts.

Durant la crise des années trente, le Conseil fédéral avait été amené à donner son appréciation sur la situation économique du moment qui était «extrêmement sérieuse et le deviendra plus encore. Il serait imprudent de considérer les présentes conditions comme un trouble fonctionnel passager. Crise et chômage sont devenus un problème mondial et ont le caractère d'un phénomène durable» (Rapport du 6 mars 1935 du Conseil fédéral sur l'initiative de crise, p. 24). Le gouvernement relevait aussi que «l'industrie horlogère a subi des pertes gigantesques (...) Les chances de voir cette industrie retrouver son ancienne prospérité sont malheureusement fort minimes. L'industrie des machines se trouve dans une situation très critique». (...) Ces phénomènes sont «la conséquence inéluctable d'une nouvelle répartition des marchés mondiaux» et de frais de production «trop élevés comparativement à la capacité de paiement de l'étranger». Il y a donc «inéluctable nécessité» pour la Suisse «d'ajuster sa vie économique à celle du monde» (p.18-19).

Cette idée que la Suisse a des frais de production trop élevés par rapport aux «Etats qui sont en concurrence avec nous» est récurrente. Les opposants de 1877 à la Loi sur les fabriques, qui prévoyait de réduire la durée du travail à 65 heures par semaine, faisaient valoir qu'elle imposait de nouvelles charges aux fabricants qui sont «déjà limités par la concurrence étrangère». Lors de la campagne relative à la loi Schulthess (1924) qui proposait d'augmenter la durée hebdomadaire du travail de 48 à 54 heures, ses partisans relevaient que la semaine de 48 heures était nuisible à l'industrie d'exportation. A la fin du 19^e siècle, on pouvait lire dans la presse des propos alarmistes quant à l'avenir de l'industrie suisse confrontée à une très vive concurrence en provenance d'Asie, du Japon en particulier...

Un système complexe

Les erreurs d'appréciation et de compréhension sont déjà anciennes. Elles résultent au moins de deux éléments. La première erreur est de ne pas prendre en compte – ou pas suffisamment – le fait que l'économie mondiale est un système dynamique complexe. Le commerce international n'attribue pas des parts constantes et identiques à tous les pays. Ces parts augmentent avec le développement des échanges. Leur croissance permet la présence d'un plus grand nombre d'acteurs (pays et entreprises). On pourrait même dire que plus ils sont nombreux et plus ils commercent entre eux, plus ils peuvent tous en tirer des avantages supplémentaires. Pour utiliser des formules modernes, on dira que le commerce international est un jeu à somme positive ou une situation de win-win.

Une autre erreur est de croire que les entreprises se battent sur les mêmes marchés. La division internationale du travail nous rappelle que l'intérêt des nations est d'opter pour les productions où elles ont les meilleurs avantages relatifs. Et la division internationale du travail n'est pas qu'une théorie. Elle est largement mise en pratique par les pays et les entreprises.

Typiquement, il se présente deux situations sur les marchés. Le plus souvent, les produits qui sont en concurrence directe proviennent de pays développés. Dans ce cas, la question des salaires – en particulier celle des « bas salaires » – n'est pas un élément déterminant.

L'autre situation est celle où la question des salaires pourrait jouer un rôle. Mais dans ces cas-là, on observe que les entreprises¹⁰ ne sont pas, en règle générale, en concurrence directe car elles appliquent précisément la division du travail et proposent des fabrications différentes.

Le volume des importations de produits manufacturés en provenance des pays en développement représente environ 2% du PIB des pays de l'OCDE. Même si cette proportion a quadruplé au cours des trente dernières années, elle continue de ne représenter qu'une très faible proportion du PIB dans la plupart des pays de l'OCDE. Il est donc peu probable que ces importations, à elles seules, aient un poids suffisant pour avoir un impact significatif sur la structure des salaires ou de l'emploi dans les pays développés.

Les exportations de produits manufacturés des pays de l'OCDE vers les pays en développement ont progressé ces dernières décennies à peu près au même rythme que les importations, de sorte que les échanges de produits manufacturés dans leur ensemble ont été pratiquement équilibrés.

Un problème d'échanges, pas de concurrence

L'une des difficultés majeures rencontrées chaque fois qu'il est question de commerce international est de considérer cette activité comme si elle était spécifique et différente des autres activités commerciales. C'est une erreur qui est la source de nombre de malentendus, voire de contresens.

Une délocalisation d'activités sur le même territoire national est-elle de nature différente qu'entre deux pays ? Rien, à priori, ne permet de l'affirmer. Pourquoi, en effet, devrait-on considérer comme normal que les règles de l'économie de marché s'appliquent dans le premier cas et non dans le second ?

¹⁰ Une ventilation des importations en provenance des pays en développement montre que, dans la plupart des pays de l'OCDE, leur volume est relativement élevé dans six secteurs: textiles et habillement; articles en bois; caoutchouc et matières plastiques; matériel informatique; fabrication de matériels de transports; et divers produits de consommation légère comme les jouets classés dans la catégorie "autres industries manufacturières". Ces secteurs sont tous des importateurs nets, c'est-à-dire que la valeur des importations est supérieure à celle des exportations des secteurs correspondants vers les pays en développement.

Il n'y a pas non plus un problème particulier de concurrence sur les marchés internationaux, en dépit de ce que prétendent nombre de dirigeants de l'économie ou de la politique. La concurrence et la compétitivité sont des données générales qui s'appliquent dans tous les cas, aussi bien sur les marchés nationaux qu'internationaux.

Le thème de la compétitivité est davantage évoqué lorsqu'il est question de commerce international. Cela peut tenir au fait que les problèmes posés dans ce cadre sont souvent mal compris. Mais on ne peut exclure le fait qu'il est plus facile, pour chaque pays, de mettre en cause d'autres pays qui prendraient «nos» emplois, plutôt que de s'interroger, le cas échéant, sur les causes internes de nos propres faiblesses ou insuffisances.

Paul Krugman, dans l'ouvrage déjà cité, résume bien la situation : «le commerce international ne pose pas un problème de concurrence, mais d'échanges». En fait, ajoute-t-il, «l'objectif du commerce international n'est pas d'exporter, mais d'importer (...) Ce que gagne un pays à commercer, c'est la possibilité d'importer ce dont il a besoin. Les exportations ne sont pas un but en soi : il faut exporter parce que ceux qui fournissent nos importations ont le mauvais goût d'exiger d'être payés» (p.120-121).

L'argument de la «compétitivité internationale» est donc douteux. La compétitivité est intéressante non pas parce qu'elle permet de l'emporter sur les concurrents d'autres pays, mais parce qu'elle est l'expression d'une haute productivité qui assure de meilleures rémunérations à la main-d'œuvre et donc l'amélioration du niveau de vie de la population.

Pour les mêmes raisons, il est généralement intéressant de renoncer à des activités peu ou moins productives – que le commerce international y soit pour quelque chose (délocalisations) ou non – au profit d'activités plus productives.

Finalement, l'emploi (son niveau, son évolution) paraît être moins lié à l'évolution des exportations qu'on semble l'admettre en général. Il dépend en réalité principalement de la demande globale dans le pays – comme on a pu le vérifier une nouvelle fois au cours des années 90. La stagnation de l'économie, entre 1991 et 1996, a favorisé la hausse du chômage malgré, soulignons-le, l'augmentation régulière des exportations. La reprise de la demande globale en 1997 a permis une décrue parallèle du chômage, après un décalage normal d'une année (soit dès 1998).

	Produit intérieur brut *		chômage	
	en milliards de francs	% de hausse annuelle	moyenne annuelle	en % de la population active
1991	314.7	-0.1	39222	1.1
1992	314.4	-0.1	92308	2.6
1993	312.9	-0.5	163135	4.5
1994	314.5	0.5	171038	4.7
1995	316.1	0.5	153316	4.2
1996	317.1	0.3	168547	4.7
1997	322.6	1.7	188304	5.2
1998	330.2	2.4	139660	3.9
1999	335.2	1.5	98602	2.7
2000	345.8	3.2	71987	2.0
2001	348,9	0.9	67197	1.9
2002		0,5 **	100504	2.8

* au prix de 1990 ** estimation provisoire

La vie économique

Les importations réagissent aux variations de la conjoncture davantage que les exportations. De 1991 à 1996, la hausse annuelle moyenne des importations, en valeur nominale, n'a été que de 0,4% (2,6% pour les exportations) ; cette proportion est montée immédiatement à 8,8% avec la reprise de 1997 à 2000 (davantage que les exportations, avec 7,7%).

	exportations		importations	
	en milliards de francs	% de hausse annuelle	en milliards de francs	%de hausse annuelle
1991	82.0	1.4	88.7	-1.3
1992	86.1	5.0	86.7	-2.2
1993	86.7	0.6	83.8	-3.4
1994	90.2	4.1	87.3	4.2
1995	92.0	2.0	90.8	4.0
1996	94.2	2.3	92.0	1.3
1997	105.1	11.6	103.1	12.1
1998	109.1	3.8	106.9	3.7
1999	114.4	4.9	113.4	6.1
2000	126.5	10.6	128.6	13.4
2001	131.7	4.1	130.0	1.1
2002	120.5	-1.6	114.0	-5.9
moyenne				
1991-96		2.6		0.4
1997-00		7.7		8.8

La vie économique

Le tableau de nos échanges commerciaux avec l'étranger permet de faire quelques observations supplémentaires.

La Suisse enregistre depuis une dizaine d'années, pour la première fois de son histoire, une balance commerciale excédentaire (exportations supérieures aux importations). Traditionnellement, la situation était inverse, avec des excédents, parfois considérables, d'importations sur les exportations – le déficit de la balance commerciale était aisément finançable par la balance des capitaux qui est très excédentaire.

Les esprits mercantiles – ils sont beaucoup plus nombreux qu'on ne le croit –, qui considèrent comme un élément favorable et positif l'accumulation de richesses qui résulte d'une balance commerciale excédentaire, devraient méditer le fait que les meilleures périodes de croissance de l'économie suisse et d'amélioration du niveau de vie de la population sont toujours allées de pair avec des balances commerciales largement déficitaires. Voir la Suisse afficher des excédents commerciaux durables devrait donc être considéré comme préoccupant plutôt que réjouissant.

La croissance régulière des exportations durant les années 90, dans un contexte économique peu dynamique (à l'exception des Etats-Unis), montre que les produits helvétiques sont manifestement concurrentiels sur les marchés internationaux. Ce constat ne confirme évidemment pas les considérations souvent entendues que la Suisse souffrirait d'un coût de la main-d'œuvre trop élevé par rapport à ces concurrents étrangers. Il conduirait

même plutôt à inverser la proposition et à dire que c'est parce que la productivité du travail est élevée que les salaires et la compétitivité des produits le sont également !

La baisse de l'emploi industriel

La diminution des emplois dans le secteur industriel n'est pas contestée. Ce qui peut être discuté, en revanche, est de savoir si la mondialisation y est pour quelque chose.

Le recul de l'emploi dans le secteur secondaire est un processus déjà relativement ancien qui remonte aux années 1950 dans la plupart des pays développés. Cette évolution commence à être observée alors même que ces pays sont encore très largement repliés sur eux-mêmes (conséquences de la «grande crise» et de la deuxième guerre mondiale) et que les échanges commerciaux restent faibles, même inférieurs au niveau qu'ils avaient atteint avant la première guerre mondiale. Cette tendance s'est maintenue ces dernières décennies, quelque ait été la conjoncture économique (croissance ou récession).

Contrairement à ce qu'on pourrait imaginer, des pays nouvellement industrialisés d'Asie, comme Taïwan, Singapour et la Corée du Sud, enregistrent la même évolution. On l'observe chez eux depuis les années 80, et déjà au cours de la décennie précédente au Japon et à Hong Kong.

La raison de cette évolution n'a rien de mystérieux. L'emploi diminue parce que le secteur industriel réalise continuellement des améliorations substantielles de sa productivité qui lui permettent de produire davantage avec moins de personnes. Si l'on ose le formuler ainsi, le secteur secondaire est victime de ses propres succès !

On ne dira pas que la concurrence internationale ne joue aucun rôle dans ce processus. Mais la concurrence dont on parle ici n'est le plus souvent pas celle à laquelle on pense. On veut dire par là que la concurrence qui s'exerce sur les produits industriels met en présence, dans l'immense majorité des cas, des entreprises de pays développés, c'est-à-dire de sociétés où les différences de salaires ne sont pas considérables.

Le désindustrialisation des pays développés ou nouvellement industrialisés ne signe absolument pas l'échec d'une politique ; elle traduit une évolution normale qui intervient en général en parallèle avec la hausse du niveau de vie des populations. Il y aurait donc plutôt des raisons de s'en réjouir que de le regretter.

Qu'est-ce qu'une délocalisation ?

Quels rôles jouent les délocalisations dans cette évolution ? Et d'abord, qu'est-ce qu'une délocalisation ? Jean-Marie Cardebat¹¹ montre que le concept est un peu à géométrie variable. Au sens strict, écrit-il, une délocalisation est un transfert d'activités économiques du territoire national vers le territoire d'un autre pays. «Il y a donc l'idée d'un changement ou transfert d'implantation d'une activité qui existait déjà. Cette idée de transfert renvoie à la notion d'investissement direct à l'étranger. Toutefois, ce type d'investissement ne représente qu'une approximation des délocalisations dans la mesure où ils peuvent être effectués *ex nihilo*, sans destructions d'activités sur le sol national. (...) Un accord de sous-traitance avec une firme étrangère ou l'octroi d'une licence à cette firme peuvent être considérés comme une délocalisation lorsque cela vient se substituer à une production nationale. On ne retrouve plus ici l'idée d'un transfert au sens strict. Donc, au sens large, il y

¹¹ *La mondialisation et l'emploi*, Paris, La découverte, 2002

a délocalisation lorsqu'une firme nationale choisit de *faire faire* hors des frontières ce qu'elle aurait pu *faire* elle-même (...) En allant encore plus loin, on considère comme délocalisation toute importation de biens et services ayant des substituts nationaux. Il s'agit alors de la version la plus large possible des délocalisations. Dans le même ordre d'idée, certains considèrent comme délocalisation toute importation de biens intermédiaires car cela traduit une division internationale du processus productif» (p. 52)

En examinant de près la situation helvétique, les statistiques mises à disposition par la Banque nationale¹² permettent de savoir que les investissements directs de la Suisse à l'étranger (toutes catégories d'entreprises confondues) ont considérablement augmenté au cours des dernières années.

	Investissements directs de la Suisse à l'étranger		Effectif du personnel à l'étranger	
	en milliards de francs		en milliers de personnes	
	1990	2001	1990	2001
Ensemble des pays développés	4.9	322	809	1288
Ensemble des pays en développement	3.9	94	162	431

La vie économique

Ce tableau fait ressortir très clairement deux choses : les entreprises suisses investissent des sommes importantes à l'étranger ; ces investissements se font prioritairement dans les pays développés.

S'agit-il pour autant de délocalisations ? On ne dispose pas de réponse précise et indiscutable à cette question, d'autant que, comme on l'a vu plus haut, la notion de «délocalisation» peut être comprise de manière étroite ou large.

L'internationalisation de l'économie entraîne une spécialisation des diverses unités de production. Au fil du temps et des changements techniques, des entreprises abandonnent certains produits au profit d'autres. Le bilan, sur la durée, n'est cependant pas simple à établir, ni rarement unilatéral.

L'intensification des échanges internationaux s'est également traduite par une fragmentation des processus productifs. A ce propos, Jean-Marie Cardebat ajoute que «la recherche du moindre coût peut alors s'effectuer soit sur un segment de la production dont l'essentiel resterait localisé dans le pays d'origine, soit sur l'ensemble du processus productif (en supposant qu'il soit entièrement délocalisable). Dans ce dernier cas, il s'agit de ce que l'on appelle, en référence au cycle du produit, des biens banalisés. A savoir des biens en fin de cycle de vie pour lesquels la technologie est, si ce n'est dépassée, du moins largement diffusée internationalement et pour lesquels la concurrence se fait principalement en termes de prix.» (p. 53)

¹² Cette statistique de la BNS doit être utilisée avec certaines précautions. Entre 1990 et 2001, l'enquête a été élargie de sorte que les chiffres ne sont pas directement comparables. Il est donc préférable de s'abstenir de calculer des pourcentages d'augmentation. La tendance n'en est pas pour autant contestable !

Il faut considérer également que l'augmentation de l'effectif du personnel employé à l'étranger n'est pas nécessairement la conséquence d'une «délocalisation». Il résulte aussi de rachats d'entreprises existantes par des sociétés suisses. De ce fait, sans qu'il y ait transfert d'emplois, le nombre des personnes employées à l'étranger augmente.

Les entreprises investissent à l'étranger afin d'être présentes sur les marchés dans lesquels elles entendent développer leurs affaires. Elles doivent en effet apprendre à connaître les mentalités, les moeurs, les gens, les institutions des pays pour y développer leurs productions ou leurs ventes.

Finalement, dans le cas d'un petit pays comme le nôtre, il paraît assez évident que des activités de production ou de services doivent être délocalisées parce que le marché du travail est tout simplement trop étroit pour permettre de recruter le personnel nécessaire.

Une enquête de l'Université de Saint-Gall ¹³ portant sur la manière dont les entreprises suisses ont été affectées par la récession des années 1990-1995, selon quelles avaient procédé ou non à des investissements directs à l'étranger (IDE), donnent des résultats tout à fait étonnants. La situation des entreprises avec IDE s'est dégradée durant cette période, mais moins que celles qui n'avaient pas procédé à des IDE. Autrement dit, les entreprises qui ne pouvaient compter que sur le marché intérieur ont été davantage touchées. Les IDE créent certes des emplois à l'étranger, mais ils fournissent en même temps des débouchés à l'étranger pour des fabrications locales. Les IDE sont donc plutôt complémentaires qu'antinomiques avec l'emploi en Suisse.

Une étude plus récente ¹⁴ aboutit à des conclusions analogues. Les activités des entreprises suisses en Suisse sont complémentaires de celles qu'elles ont à l'étranger : « la crainte, ouvertement et maintes fois formulées, que l'internationalisation croissante de l'économie suisse ait des retombées négatives sur la place nationale reste infondée. Bien au contraire, l'augmentation de la présence suisse à l'étranger stimule son expansion économique »

Les hiérarchies salariales

Si bon nombre de craintes manifestées à l'encontre des échanges internationaux et des délocalisations paraissent infondées ou du moins souvent exagérées, il est possible que la division internationale ait pour effet de peser sur les hiérarchies salariales dans les pays développés.

Nous avons écrit «possible» car la question est très discutée. Selon certains auteurs, l'accroissement des écarts de salaires entre les personnels qualifiés et non qualifiés serait une conséquence quasi inévitable du processus de mondialisation de l'économie. Si l'on en croit la littérature économique (voir notamment celle citée dans «*La mondialisation et l'emploi*»), cet élargissement s'observerait dans tous les pays développés. L'argumentation, dans ses grandes lignes, est la suivante.

En partant de la théorie des avantages comparatifs, on peut faire valoir que les pays industrialisés optent en principe pour les productions les plus sophistiquées qui sont vendues dans les pays où les populations ont les pouvoirs d'achats les plus élevés. Les personnels qui disposent des plus hautes qualifications sont les plus demandés et ont aussi les meilleures chances de voir leurs traitements s'améliorer.

Les pays en développement se spécialisent eux plutôt sur les productions qui nécessitent beaucoup de main-d'œuvre peu ou pas qualifiée. L'importation de tels produits dans les pays développés entre en concurrence avec des produits analogues qui y sont

¹³ *Neue Zürcher Zeitung*, 6 août 1997

¹⁴ *La vie économique*, mars 2001, p. 15 à 21

encore fabriqués. Il peut en résulter deux effets. Les importations exercent une pression à la baisse sur les salaires des personnels sans qualification – ou à tout le moins empêchent leur amélioration. Ces importations peuvent aussi évincer les productions locales, ce qui se traduit alors par l'élimination de certains emplois. Les personnels les moins qualifiés des pays développés se trouvent ainsi triplement préjudiciés. Ils ont les salaires les moins bons, qui ont le moins de chances de s'améliorer et leurs emplois sont les plus menacés.

Il n'est pas sûr du tout que la réalité confirme ces raisonnements. Le commerce international apparaît comme le véhicule de ces changements graduels qui se produisent généralement sur d'assez longues périodes. Mais en sont-ils la cause ? La littérature, sur ce point, est assez unanime pour répondre par la négative. La cause fondamentale n'est pas le commerce lui-même, mais les changements technologiques ou ce qu'on appelle le « progrès technique ».

La société industrielle existe maintenant depuis plus de deux siècles. Elle se caractérise, avec constance et régularité, par un processus permanent d'innovations et de changements, qui ne cessent de renouveler et d'élargir la nature, le genre et la gamme des produits et services, ainsi que les processus de fabrication et les compétences humaines requises pour ces activités. Avec ou sans commerce international, ces changements se diffusent dans les sociétés et frappent d'obsolescence certaines activités.

Le commerce international n'est pas à l'origine de ce remue-ménage permanent. Il en est en revanche le propagandiste zélé. Avec lui, les connaissances se répandent plus vite. Il contribue à accélérer leur diffusion.

Pour en revenir à la question des inégalités sociales, c'est-à-dire de savoir si le commerce international contribue ou non à accentuer les écarts entre ménages riches et pauvres, les données recueillies dans un très grand nombre de pays ¹⁵ aboutissent plutôt à la conclusion inverse. La libéralisation du commerce et des investissements a assurément des effets de redistribution, qui comporte inévitablement des gagnants et des perdants. Mais, en fait, les seuls pays dans lesquels on observe une réduction de la pauvreté à large échelle sont ceux qui ont mené des politiques d'ouverture aux échanges internationaux. Ainsi, contrairement à l'opinion souvent exprimée, l'intégration économique est un facteur positif dans la réduction de la pauvreté et des inégalités. L'étude en question constate également, en sens inverse, que les pays où la réduction des inégalités a été la plus faible, voire où elle s'est accrue, sont ceux qui sont restés en marge de ce processus.

On peut faire des observations analogues dans le groupe des pays développés. On n'y observe pas de corrélation entre les inégalités salariales et le degré d'ouverture au commerce international. Les pays européens, plus ouverts aux échanges internationaux, ont des inégalités salariales et sociales moindres que les Etats-Unis qui sont moins, eux, moins dépendants de ces mêmes échanges.

Au cours de ces cinquante dernières années, les inégalités se sont accentuées dans certains pays développés, réduites dans d'autres, ou se sont réduites dans un premier temps, puis accentuées dans un second. Mais, ici encore, il n'y a pas de corrélation entre ces évolutions et le degré d'ouverture au commerce mondial ¹⁶.

Les salaires en Suisse

Observe-t-on en Suisse une accentuation ou une réduction des inégalités salariales ? Et peut-on, ou non, établir un lien avec le développement du commerce international ? Ces questions sont d'importance dans un pays qui compte parmi les nations dont les structures économiques ont été, depuis plus d'un siècle, largement modelées par la division internationale du travail et par les avantages comparatifs que le pays est parvenu à acquérir.

¹⁵ *La vie économique*, janvier 2002, p. 11 à 18

¹⁶ Neil Fligstein, *Rhétorique et réalités de la « mondialisation »*, in *Actes de la recherche en sciences sociales*, no. 119, septembre 1997

Le tableau ci-après montre que, sur la longue période, l'évolution des salaires réels (réels = après correction de la hausse des prix) ne corrobore pas la thèse d'une augmentation des écarts salariaux entre personnes qualifiées et personnes non qualifiées. De 1939 à 1993 et également de 1994 à 2000, la progression des salaires masculins et féminins du personnel semi et non qualifié a été plus marquée que celle des personnes qualifiées.

Les salaires réels des ouvriers qualifiés ont augmenté, en gros, de 150%, ceux des ouvriers semi et non qualifiés de 200% et ceux des ouvrières de 250%. Avec des pourcentages différents, la constatation est la même pour les employés, et l'évolution des années les plus récentes confirment ces tendances.

Indices des salaires réels		
	1939	1993
Ouvriers qualifiés	100	268
Ouvriers semi et non qualifiés	100	310
Ouvrières	100	343
Employés, cat. 1	100	220
Employés, cat. 2	100	229
Employés, cat. 3	100	241
Employées, cat. 1	100	262
Employées, cat. 2	100	259
Employées, cat. 3	100	314
	1994	2000
Hommes, niveaux 1 et 2	100	98.2
Hommes, niveaux 3 et 4	100	101.2
Femmes, niveaux 1 et 2	100	102.5
Femmes, niveaux 3 et 4	100	104.5

La vie économique, L'enquête sur la structure des salaires

Il semblerait ainsi, une fois de plus, que les idées qui croient exprimer un « bon sens évident » ne sont ni de bon sens ni évidentes !

Les raisons en sont nombreuses. L'économie suisse pratique intensivement la division internationale du travail et n'est que très rarement en concurrence directe avec des productions réalisées dans les pays nouvellement industrialisés. De ce fait, les bas salaires en Suisse ne sont pas vraiment mis en concurrence avec les salaires encore plus bas pratiqués dans ces pays.

L'étroitesse du marché national joue dans le même sens. L'économie suisse, contrairement à celle de certains grands pays, n'a guère la possibilité de maintenir des

productions concernant des «biens banalisés» (voir supra). Pour les produits en fin de cycle, la concurrence s'exerce principalement en termes de prix, ce qui sous-entend l'existence ou le maintien de bas salaires.

Pour toutes les raisons déjà invoquées, l'économie helvétique est dans l'incapacité de soutenir une compétition par les prix. Elle doit jouer sur d'autres registres : la qualité, la technologie, la recherche, le service avant et après vente, la ponctualité, etc. Ce sont là autant d'exigences qui se concilient mal avec une accentuation des écarts salariaux (sous réserve des rémunérations de quelques présidents de conseil d'administration et/ou de direction générale dont les hauteurs sidérales échappent autant à la raison qu'à l'analyse économique...)

La très grande spécialisation des entreprises helvétiques confirme cette analyse. Une étude s'intéressant spécifiquement aux effets de la mondialisation sur la main-d'œuvre peu qualifiée ¹⁷ montre que « l'intensification du commerce international et les interpénétrations croissantes dues à la mondialisation stimulent également les marchés de l'emploi et les débouchés commerciaux ». Il en résulte un dynamisme qui tend à élever le niveau général de qualification des personnels et des rémunérations dont profite aussi la main-d'œuvre peu qualifiée. Il est vrai, néanmoins, que l'évolution des techniques et de la conjoncture ont souvent des incidences plus fortes et plus négatives pour les personnes peu qualifiées. Mais là encore, ce n'est pas la mondialisation qui est en cause. La principale mesure à prendre pour remédier ou corriger la situation plus fragile des personnes peu qualifiées est de parvenir à améliorer leur niveau de qualification.

Le commerce international n'est pas un combat !

La mondialisation de l'économie contribue à accélérer la diffusion des connaissances techniques et commerciales. Il en résulte une accentuation de la concurrence entre les entreprises sur les marchés. Il ne découle pas de cette constatation que les pays se livrent un combat, et qu'il est important ou essentiel d'améliorer leur «compétitivité». Cette notion n'a tout simplement aucun sens – même si des organismes très connus en font commerce et que des dirigeants en mal de discours, mais non pas de défense d'intérêts particuliers, s'y réfèrent abondamment.

Le commerce international est affaire d'échanges, non de concurrence. Les échanges s'organisent selon le principe des avantages comparatifs. Si les pays veulent généralement compter parmi les meilleurs, ce n'est pas pour dominer ou vaincre (en dépit du langage martial utilisé trop souvent pour dépeindre les relations économiques internationales), c'est pour obtenir le plus haut niveau de productivité qui permet d'accorder des salaires élevés et ainsi d'améliorer le niveau de vie de la population.

Vaincre ou dominer ses concurrents – lorsqu'il s'agit de pays – a d'autant moins de sens que les échanges internationaux doivent être globalement à peu près équilibrés. Si nos exportations sont indispensables pour disposer des moyens nécessaires pour payer nos importations, la réciproque doit aussi être vraie. Nous devons acheter les produits des autres pour leur procurer les moyens de nous acheter les nôtres.

Quelles que soient les difficultés, momentanées ou durables, que peuvent connaître telle ou telle entreprise, tel ou tel secteur économique, l'idée d'un retour à un protectionnisme plus ou moins larvé, avec l'argumentation d'atténuer les effets d'une expansion du commerce international que certains qualifieraient de trop rapide, doit être écartée.

La mondialisation de l'économie, ainsi que les délocalisations d'activités – pour autant qu'on parvienne à se mettre d'accord sur leur définition – comportent certainement des inconvénients. Ceux-ci paraissent en réalité être plutôt les conséquences des changements techniques. Mais, qu'elle qu'en soit l'origine, ils sont toutefois moindres que les avantages liés au développement des échanges internationaux.

¹⁷ *La vie économique*, septembre 2002, p. 16 à 20

Ces échanges permettent en particulier aux pays à bas salaires d'acquérir les connaissances et les compétences grâce auxquelles leur niveau de vie peut progresser. Il y a encore des pays à bas salaires. Mais il y en a aujourd'hui nettement moins qu'il y a vingt, trente ou quarante ans.

L'amélioration des revenus dans ces pays n'a pas empêché la progression des salaires dans les pays développés. Et les moyens supplémentaires dont ces pays disposent désormais leur permettent de compter parmi nos excellents clients !

Le commerce international n'est pas un combat. C'est un échange. Certains peuvent le considérer comme étant encore trop inégal. Personne n'est empêché, dans son propre pays, d'adopter les comportements nécessaires pour contribuer à corriger cette situation – par exemple, on cessant de réduire, comme c'est le cas depuis de nombreuses années par la plupart des pays développés, les aides publiques au développement, ou en renonçant à des mesures protectionnistes qui favoriseraient le développement de ces pays et la réduction de la pauvreté. Mais ce n'est pas en écartant du processus des échanges des pays qui comptent ensemble des centaines de millions de personnes ayant de bas salaires qu'on leur permettra d'améliorer leur situation ni de nous ouvrir, à terme, des marchés intéressants.