Remontées Les exploitants craignent que les Paysages d'importance cantonale n'entravent l'essor des stations. » 16

Contrat pour la gestion des déchets recalé

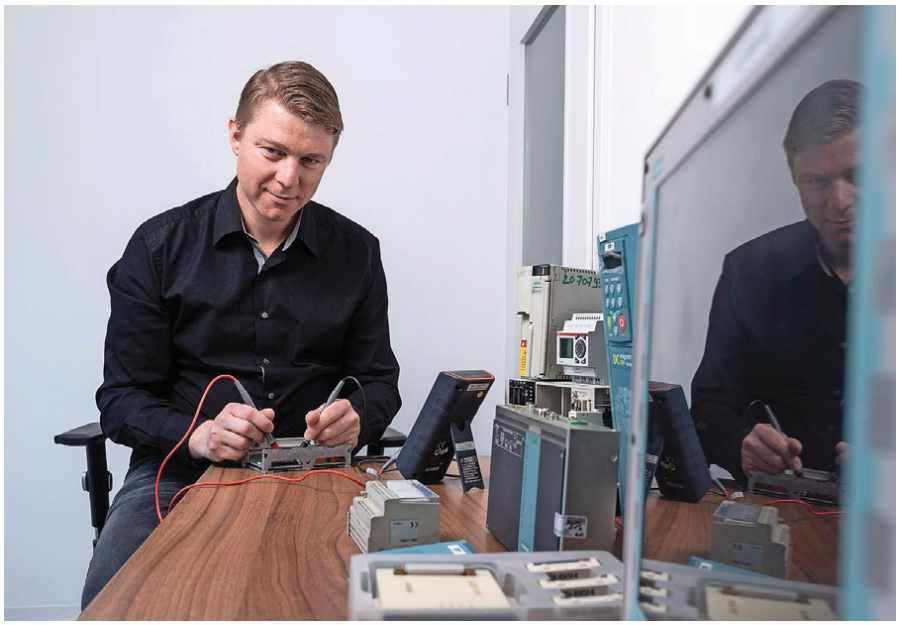
Estavayer Le contrat entre la commune et l'entreprise Goutte Récupération RG pour la gestion des déchets ménagers a été conclu de manière illicite, affirme la Préfecture de la Broye. » 17

Plusieurs entreprises françaises tentent de faire leur place en Suisse en s'établissant dans le canton

Un marché à gagner depuis Fribourg

SPÉCIAL FRANCE

« THIBAUD GUISAN



Installé au Marly Innovation Center, Jérémie Bichet est le responsable de PL Swiss, filiale d'une entreprise basée près de Lyon. Charly Rappo

Economie » Ces entreprises ne sont pas actives dans le même domaine, mais elles ont un point commun. Filiales d'entreprises françaises, PL Swiss, Hesion Suisse SA et Swiss Anemo SA se sont récemment implantées dans le canton de Fribourg pour faire leur place sur un nouveau marché. En l'occurrence, les trois sociétés se sont installées au Marly Innovation Center, choisi comme point d'ancrage pour rayonner en Suisse romande, voire au-delà.

Le canton de Fribourg, qui abrite des fleurons de l'industrie française comme Michelin, Ladurée ou Savencia, propriétaire de Villars Maître Chocolatier, attire aujourd'hui de petites et moyennes entreprises, en quête de nouveaux clients. «Entre deux et cinq sociétés françaises s'implantent chaque année dans le canton. Ces cinq dernières années, cela représente quatorze entreprises, pour un total d'environ 80 emplois créés», rapporte Jerry Krattiger, directeur de la Promotion économique du canton de Fribourg.

Petites filiales

Les nouveaux arrivants œuvrent principalement dans le secteur du bâtiment, mais aussi dans les solutions informatiques, l'agroalimentaire ou les sciences de la vie. La plupart des filiales implantées dans le canton sont de taille modeste: elles ne comptent que quelques collaborateurs. «Il s'agit le plus souvent de bureaux commerciaux d'entreprises actives dans des marchés de niche souhaitant s'internationaliser. La Suisse est un marché de taille moyenne qui permet de tester des produits à l'étranger. Suivant leur développement, les structures pourraient grandir», estime Jerry Krattiger.

PL Swiss s'est implantée en 2018 à Marly. Cette entreprise, spécialisée dans la réparation et la fourniture d'équipements électroniques de seconde main, est la filiale de Cofiem Electronics, une entreprise d'une cinquantaine de collaborateurs, fondée en 1991 et basée à Trevoux, près de Lyon.

Le responsable commercial de PL Swiss, Jérémie Bichet, qui a travaillé durant dix ans comme technico-commercial à la maison-mère, est pour l'heure seul à s'occuper du marché suisse. «J'avance à mon rythme, mais nous sommes en train de réfléchir à l'éventualité d'embaucher. La pénurie de composants liée à la pandémie a fortement augmenté la demande. Avant d'ouvrir une filiale à Marly, nous avions une cinquantaine de clients en Suisse. Ils ont augmenté pour être aujourd'hui 450 à 500», expose l'homme qui s'est établi avec sa famille dans la région de Fribourg.

«Les choses prennent du temps, mais le potentiel est intéressant»

Pierre Guillet

Un pro du parking

Hesion, active dans la gestion de parkings, s'est pour sa part installée à fin 2018 à Marly. Basée à Achères, près de Paris, l'entreprise fondée en 1975 emploie 30 collaborateurs, dont deux en Suisse. «Les choses prennent du temps, mais le potentiel est intéressant», estime Pierre Guillet, président du conseil d'administration d'Hesion, qui compte une quinzaine de clients en Suisse romande.

Spécialisée dans le traitement de l'air, notamment pour des laboratoires pharmaceutiques, Swiss Anemo compte également deux collaborateurs basés dans le canton de Fribourg. Cette structure est une filiale de la société MapClim, fondée en 1999 à Bordeaux et qui compte une cinquantaine de collaborateurs répartis sur plusieurs sites en France. Créée en février 2020, l'antenne suisse a démarré ses activités en juillet 2020. «Nous travaillions depuis quelques années en Suisse, mais depuis Lyon. Nous avons décelé un potentiel de croissance et décidé d'investir dans la création d'une filiale, qui offre davantage de proximité à nos clients», expose Sébastien Girard, responsable du développement de Swiss Anemo.

Basée à Genève, la Chambre de commerce et d'industrie France-Suisse (CCIFS) constate un regain d'intérêt des sociétés françaises pour le marché helvétique. Un phénomène amplifié par la pandémie de Covid-19. «Le terrain de jeu international des entreprises françaises s'est réduit ces deux dernières années. Il a été beaucoup moins facile d'envisager des implantations et des développements en Asie, en Afrique ou en Amérique du Sud. Les entreprises ont regardé les marchés de proximité et en particulier ceux qui présentaient une belle résilience et des perspectives de reprise rapide. De ce point de vue, la Suisse apparaissait souvent en tête de classement», rapporte Romain Duriez, directeur de la CCIFS.

Année record

Le responsable parle même d'une année 2021 record au niveau des projets d'implantation accompagnés. «Et 2022 s'annonce sur la même lignée avec un premier trimestre jamais vu, que ce soit en nombre de projets ou en qualité.» Dans ce contexte, Fribourg a des atouts à faire valoir. La CCIFS indique d'ailleurs emmener régulièrement des délégations d'entreprises françaises visiter le Marly Innovation Center, ainsi que les sites de Bluefactory, à Fribourg, et du Vivier, à Villaz-Saint-Pierre. Avant de jeter leur dévolu sur le canton de Fribourg, PL Swiss, Hesion Suisse et Swiss Anemo ont étudié des alternatives dans d'autres cantons.

La situation géographique centrale, la proximité de la Suisse alémanique ou encore la disponibilité de locaux à des prix abordables et un coût de la vie – y compris le niveau des salaires – moins élevé que sur l'Arc lémanique font partie des arguments qui ont fait pencher la balance pour les bords de la Gérine. «Nous avons été assez séduits par l'accueil réservé dans le canton et sa dynamique. Dans les cantons de Vaud et de Genève, le tissu économique est assez saturé», analyse Sébastien Girard. »

UNE CULTURE DES AFFAIRES DIFFÉRENTE

A entendre les responsables des filiales établies dans le canton de Fribourg, une entreprise française doit faire preuve d'endurance et de patience pour faire sa place en Suisse romande. «Même si la langue est pareille, l'approche du marché est différente. Il ne faut pas avoir une démarche trop agressive, qui pourrait braquer un client potentiel. D'une manière générale, les gens prennent du temps pour vous répondre et prendre une décision. La première année est compliquée, mais il ne faut pas se laisser démoraliser», témoigne Jérémie Bichet, directeur de PL Swiss.

Au-delà, le responsable évoque une culture des affaires différente: «En France, il y a un côté latin, avec une culture de négociation des prix. L'environnement d'affaires est plus stressant et les clients sont plus volatils. En Suisse, soit votre offre est bien placée, soit elle n'est pas retenue. La qualité, la fiabilité et le respect des délais sont des critères déterminants.»

Les entreprises ne cachent pas qu'afficher une origine française peut retenir un partenaire commercial. «Les Suisses sont un peu chauvins. Ils aiment travailler avec des Suisses, mais ils se laissent convaincre si la solution est performante et innovante», constate Sébastien Girard, responsable de Swiss Anemo. Une fois le rapport de confiance établi, les relations commerciales seraient plus durables. «La confiance est plus stricte. Il y a plus d'honnêteté et de franchise», complète-t-il. TG

Numéro 2 pour les exportations

Les ventes en France représentent plus de 10% des exportations fribourgeoises.

La France est un marché qui compte pour les entreprises exportatrices fribourgeoises. La destination arrive en deuxième position, derrière l'Allemagne, premier partenaire commercial étranger. En 2020, un volume de 476 millions de francs a été exporté vers l'Hexagone, représentant un peu moins de 12% des ventes fribourgeoises à l'étranger.

Le Covid a toutefois donné un coup de frein aux relations commerciales avec l'Hexagone. En 2019, les exportations vers la France représentaient 624 millions de francs, contre 652 millions en 2018. La balance commerciale est pratiquement équilibrée, le niveau des importations étant assez proche de celui des exportations. «La proximité et la langue facilitent les échanges avec la France. C'est un gros marché, et il va le rester», estime Philippe Gumy, directeur adjoint de la Chambre de commerce et d'industrie du canton de Fribourg.

Composants techniques, machines, produits issus des secteurs agroalimentaires et pharmaceutiques sont les plus vendus en France. Le potentiel de développement est par contre relativement limité. «C'est un marché mature, bien exploré. Les entreprises ont tendance à aller au-delà de l'Europe pour trouver de nouveaux marchés et de la croissance», remarque Philippe Gumy. »

TG