

Exporter vers la Suisse



Table des matières

Table des matières	2
1. Informations générales	3
Paysage politique	3
Économie	3
Aspects juridiques.....	4
2. Indicateurs complémentaires	5
Indicateurs économiques.....	5
Indicateurs sociaux et environnementaux	5
Accords de libre-échange.....	5
3. Premiers pas sur place : un guide étape par étape.....	6
Premiers contacts	6
Exporter.....	7
Des marchés intéressants pour une première exportation	8
4. Culture d'entreprise.....	10
Communication	10
Tenue vestimentaire.....	10
Comment préparer ses visites	10
Négocier.....	10
5. Que pouvons-nous faire pour vous ?	11
Points de contact sur place	11
Adresses importantes	11
Sites web utiles à consulter.....	11



1. Informations générales

Paysage politique

La Suisse est régie par un système fédéral comprenant la Confédération, les cantons et les communes. La démocratie directe permet à la population de participer directement à la prise de décision à tous les niveaux politiques. Les 26 cantons présentent une forte identité individuelle et un degré élevé d'autonomie (par exemple, sur le plan fiscal : impôt moyen sur les sociétés : 14,87 %), ce qui crée une certaine concurrence entre les cantons (par exemple, sur le plan économique). Sur le plan politique, la Suisse jouit d'une grande stabilité, la partie francophone du pays ayant tendance à voter à gauche, tandis que la partie germanophone du pays est plus ouverte aux partis de droite. L'UDC, parti de droite situé à la droite du parti libéral, est le premier parti politique de Suisse en termes de voix.

Économie

Plus de 70 % du PIB suisse est généré par le secteur des services. Le secteur industriel reste un pilier essentiel de l'économie, représentant plus de 25 % du PIB. En 2023, le PIB de la Suisse a connu une croissance modérée (0,7 % en 2023).

L'industrie manufacturière (-0,1 %), l'industrie chimique et pharmaceutique (-2,3 %) ont terminé l'année en baisse. Les autres branches industrielles ont renoué avec la croissance après deux trimestres négatifs. Les secteurs de l'énergie, du tourisme et des services en général ont vu leur valeur ajoutée augmenter, en particulier dans le secteur des transports et des communications (+0,4 %), qui a également bénéficié de l'augmentation des voyages. Les taux de croissance ont également été supérieurs à la moyenne dans les services aux entreprises (+0,3 %), la santé et les services sociaux (+1,4 %) et l'administration publique (+0,7 %).

L'économie suisse, composée principalement de PME, a bien résisté en 2023 et ses perspectives pour 2024 sont légèrement meilleures que celles de ses voisins d'Europe occidentale. Principale différence : la consommation privée reste élevée en Suisse. La dépendance à l'égard de l'énergie nucléaire et des énergies renouvelables (en particulier l'hydroélectricité) a limité la pression sur les prix de l'énergie. Avec un franc suisse fort, l'inflation importée est restée faible. Par conséquent, l'inflation suisse est tombée en dessous de l'objectif de 2 % de la Banque nationale suisse (BNS) en juin 2023.

En 2023, après deux années de forte croissance, le commerce extérieur suisse a reculé dans les deux sens. Les exportations ont baissé de 1,2 %, avec une tendance trimestrielle volatile. Les importations, en baisse de 3,8 % sur l'année, se sont redressées au dernier trimestre. Les prix ont baissé dans les deux sens, ce qui a eu un impact positif sur les résultats réels. L'excédent de la balance commerciale s'élevait à 48,5 milliards de francs suisses.

En 2022, les exportations de marchandises de Bruxelles vers la Suisse ont augmenté de 46,3 % pour atteindre 304,7 millions d'euros. Les importations sont en baisse depuis 2021, atteignant 154,2 millions d'euros en 2022. En conséquence, la balance commerciale de Bruxelles était excédentaire de 150,5 millions d'euros en 2022. Au niveau belge, les exportations vers la Suisse sont en hausse depuis 2021 (+36,4 % en deux ans), après une baisse en 2020 (-15,5 %), et ont atteint 5,3 milliards EUR en 2022. La part de Bruxelles dans ce total était de 5,7 %, ce qui plaçait la Suisse au 7^e rang des clients de la région et au 16^e rang en termes d'importations. Les principales catégories de biens bruxellois exportés vers la Suisse en 2022 étaient : les perles fines et pierres précieuses, les métaux précieux/bijoux fantaisie (+22,3 %, soit 1,2 milliard), le matériel de transport (18,6 %, soit 56,6 millions EUR, en hausse de 18 %) et les produits de l'industrie chimique (16,3 %, soit 49,8 millions EUR, en baisse de 29 %). Les



importations étaient principalement constituées d'instruments et d'appareils (57,8 %, soit 89,1 millions d'EUR) et de produits chimiques (23,1 %, soit 35,6 millions d'EUR, en baisse de 43 %).

Aspects juridiques

Les relations (par exemple économiques et commerciales) entre la Suisse et l'Union européenne sont actuellement régies par des accords-cadres bilatéraux, dont les dates d'expiration varient selon les secteurs. En mai 2021, les négociations sur un accord commercial global ont été interrompues à la dernière minute, la Suisse s'étant retirée des négociations. Ce retrait ainsi que le refus de l'UE de permettre à la Suisse de définir l'ordre du jour ont suscité une grande nervosité dans les milieux d'affaires suisses (dont la plupart étaient pro-européens), en raison des barrières commerciales qui menaçaient de réapparaître entre la Suisse et l'UE à l'expiration des accords bilatéraux actuels (par exemple, le retrait de la Suisse des échanges Erasmus, l'incapacité de la Suisse à participer à des programmes scientifiques européens). D'autres secteurs étaient également menacés jusqu'à ce que la Suisse et l'UE annoncent la reprise des négociations le 18 mars 2024.



2. Indicateurs complémentaires

Indicateurs économiques

Retrouvez les principaux indicateurs socio-économiques de ce pays ainsi que les échanges commerciaux de celui-ci avec Bruxelles et la Belgique dans la publication «[Bruxelles et le monde – Statistiques par pays](#)» sur [analytics.brussels](#), la bibliothèque de données en ligne de [hub.brussels](#).

La publication «[Bruxelles et le monde – Statistiques générales](#)» vous offre en outre des données relatives aux échanges commerciaux de la Région de Bruxelles-Capitale, au niveau mondial, par continent et par grande région du monde. Le même type de données est également offert pour les différentes régions de la Belgique ainsi que la Belgique dans son ensemble.

Indicateurs sociaux et environnementaux

Vous souhaitez situer le pays en termes d'enjeux sociétaux, environnementaux et économiques, accédez à une série d'[indicateurs composites de la Commission européenne](#), structurés en fonction des 17 Objectifs de développement durable des Nations Unies¹ et des 6 domaines politiques prioritaires de la Commission européenne².

Accords de libre-échange

Les accords européens ont un impact majeur sur l'accessibilité des marchés et le commerce avec certains pays. Grâce aux liens ci-contre, édités par la Commission européenne, vous trouverez toutes les informations nécessaires concernant les accords de libre-échange et les barrières commerciales. Les accords existants, ceux qui n'ont pas encore été ratifiés et ceux qui sont attendus, peuvent être consultés ici :

- [Accords de libre-échange](#)
- [Barrières commerciales](#)

¹ Pas de pauvreté, Faim «zéro», Bonne santé et bien-être, Education de qualité, Egalité entre les sexes, Eau propre et assainissement, Energie propre et d'un coût abordable, Travail décent et croissance économique, Industrie, innovation et infrastructure, Inégalités réduites, Villes et communautés durables, Consommation et production durables, Mesures relatives à la lutte contre les changements climatiques, Vie aquatique, Vie terrestre, Paix, justice et institutions efficaces, Partenariats pour la réalisation des objectifs.

² Un pacte vert pour l'Europe, Une économie au services des personnes, Une Europe adaptée à l'ère du numérique, Une Europe plus forte sur la scène internationale, Promotion de notre mode de vie européen, Un nouvel élan pour la démocratie européenne.



3. Premiers pas sur place : un guide étape par étape

La Suisse est reconnue comme un marché mature, bénéficiant d'un environnement économique et politique stable. En tant que leader mondial dans un vaste éventail de secteurs, des plus innovants aux plus standardisés, elle génère une concurrence acharnée entre des entreprises nationales et internationales réputées. Pour réussir sur ce marché, les entreprises doivent être innovantes et compétitives. Il est important de noter que le marché suisse est marqué par la présence d'entreprises en position de quasi-monopole dans divers secteurs, notamment la distribution (les deux principaux acteurs, Migros et Coop, détiennent 75 % de la part de marché totale) et les services publics.

La Suisse incarne un modèle d'excellence et de recherche constante de la qualité. La qualité est supérieure au prix. Cette quête de qualité transcende tous les aspects de la vie suisse, de l'horlogerie de renommée mondiale à la production artisanale de chocolat, en passant par l'innovation dans les technologies les plus récentes. Cependant, la Suisse est un petit marché. Les achats de marchandises destinées à être distribuées dans le pays sont parfois effectués à l'étranger. Les distributeurs ont tendance à obtenir de meilleurs prix de leurs fournisseurs en incluant les achats pour les marchés suisses dans les achats pour l'Allemagne ou la France.

Premiers contacts

Prospecter

- La Suisse s'est imposée comme une destination privilégiée pour les exportations grâce à plusieurs avantages indéniables. Le pays bénéficie d'un cadre juridique souple en matière d'emploi, d'une main-d'œuvre majoritairement hautement qualifiée, d'infrastructures de premier ordre, d'un environnement fiscal avantageux, d'une stabilité politique remarquable, de centres de recherche de renommée mondiale et d'une qualité de vie exceptionnelle.
- Toute société étrangère ayant l'intention de s'établir en Suisse est tenue d'avoir un représentant résidant en Suisse. Ce représentant peut être un citoyen suisse ou un étranger titulaire d'un permis de séjour en cours de validité.
- La Suisse est un marché mature et très compétitif, où les exportateurs doivent proposer des produits innovants et compétitifs en termes de prix. Il est essentiel de reconnaître que ce marché n'est pas homogène, les préférences et les habitudes des consommateurs variant d'une région à l'autre. L'identité des cantons joue un rôle primordial. Votre offre doit être adaptée aux préférences des différents cantons. Avant d'être suisse, le consommateur se perçoit comme zurichois, vaudois, genevois, etc. Il est essentiel de reconnaître que la Suisse est composée de trois marchés distincts. Cela signifie que vous devez adapter votre stratégie de communication, votre marketing et votre approche commerciale aux trois régions linguistiques du pays.
- En Suisse, il existe d'importantes disparités fiscales, notamment en termes de taux d'imposition entre les cantons et les municipalités. Les taux d'imposition varient considérablement d'un canton à l'autre. Par exemple, une entreprise ne sera pas soumise aux mêmes impôts si son siège social se trouve à Genève, dans le canton de Vaud ou du Valais. Le canton de Nidwald reste en tête du classement des impôts sur les entreprises, suivi de près par celui de Zoug et d'Appenzell Rhodes-Intérieures (état au 27.06.2023). Pour plus de détails, veuillez vous adresser à votre bureau HUB.
- La taille du marché suisse alémanique ne doit pas être sous-estimée. Concentrant le PIB de la Suisse et couvrant 65 % de son territoire, ce marché joue un rôle majeur dans l'économie du pays. Des cantons comme Bâle et Zurich se distinguent par leur force économique et sont reconnus comme des centres d'innovation. La maîtrise de l'allemand (ou au moins de l'anglais) est indispensable avant le déploiement des activités.



- Privilégiez les PME plutôt que les grands groupes en Suisse. Les PME offrent d'importantes possibilités de partenariats commerciaux, de collaborations et de ventes de produits et de services.

Exporter

- La Suisse ne fait pas partie de l'Union européenne, ce qui signifie que le cadre réglementaire applicable varie d'un secteur à l'autre. Par conséquent, des règles spécifiques en matière de langue, d'étiquetage et de normes sectorielles peuvent être exigées avant l'entrée en Suisse. Chaque secteur est actuellement régi par des accords bilatéraux qui définissent les conditions d'importation et d'exportation entre la Suisse et l'UE. Il est essentiel de comprendre ce cadre réglementaire avant d'entreprendre toute activité en Suisse.
- Les produits agricoles et les denrées alimentaires bénéficient d'une protection à l'importation, notamment par l'application de droits de douane spécifiques. Depuis le 1^{er} janvier 2024, les droits de douane sur les produits industriels ont été supprimés. Toutefois, l'obligation de déclarer les importations et de payer les autres taxes et droits à l'importation, y compris la TVA, reste en vigueur.
- Il existe trois approches principales pour pénétrer le marché suisse. 1/ La vente directe : elle peut se faire par le biais d'un site web ou par un contact direct avec une entreprise suisse. Toutefois, les entreprises dont le chiffre d'affaires annuel mondial est supérieur à 100 000 francs suisses sont tenues de s'enregistrer pour obtenir un numéro de TVA. 2/ Le recours à des intermédiaires tels que a) des agents commerciaux : ils assurent la promotion des produits, des services et recherchent de nouveaux clients. b) les distributeurs, mais cette option peut s'avérer complexe en raison de la maturité du marché et de l'adaptation régionale nécessaire. 3/ Alternativement, l'entreprise peut choisir de s'établir directement en Suisse (voir ci-dessous).
- En tant qu'exportateur, il est essentiel de disposer d'un carnet ATA. Le carnet ATA est un document douanier international utilisé en Suisse pour faciliter l'entrée temporaire de marchandises telles que du matériel professionnel, des échantillons commerciaux ou des marchandises destinées à des expositions ou à des foires commerciales. Il permet d'éviter les droits de douane et les taxes, ce qui simplifie les procédures d'importation et d'exportation de ces marchandises temporaires.

Paievements

- Les factures avec code QR sont obligatoires. Twint est devenu un mode de paiement populaire.

Types d'entreprises

- Les trois structures les plus courantes pour les PME en Suisse sont : l'entreprise individuelle, la société anonyme (SA) (*capital minimum : 100 000 CHF, dont au moins 50 000 CHF doivent être libérés*) et la société à responsabilité limitée (SARL) (*capital minimum : 20 000 CHF*).
- En Suisse, la forme de société la plus importante et la plus courante est la société anonyme (SA). Cette forme juridique est également souvent choisie par les entreprises étrangères qui établissent une filiale dans le pays. Si vous avez besoin de plus d'informations, veuillez contacter Hub Brussels Suisse

Aides et subsides

- <https://economie-emploi.brussels/prime-export-foire-physique>



- <https://economie-emploi.brussels/prime-export-inviter-prospects>
- <https://economie-emploi.brussels/prime-export-voyage-prospection>

Salons

Les foires et salons sont essentiellement des événements locaux (parfois limités à une dynamique régionale). Parmi les foires et salons à dimension internationale, citons : le salon de l'automobile de Genève, les journées Swiss Biotech, Vitafood. Veuillez consulter les sites suivants : <https://palexpo.ch/en/home/> (Genève) ; <https://www.messe-basel.com/en/> (Bâle) ; <https://www.messe-zurich.com/en/> (Zürich) ; <https://www.bernexpo.ch/en/home.aspx> (Berne)

Des marchés intéressants pour une première exportation

Technologies de l'information et de la communication (TIC)

Le secteur des TIC (y compris l'IA et la blockchain) constitue un pilier majeur de l'économie suisse, représentant environ 8 % du PIB et employant près de 240 000 personnes. Le pays abrite de prestigieuses entreprises de recherche privée (Google, Disney, Meta, etc.). La « Crypto Valley » de Zoug, positionne la Suisse comme un acteur mondial de la blockchain, ouvrant de nouvelles opportunités dans la gestion des données et les services financiers. Les jeux, le développement d'applications et l'IA représentent d'autres domaines d'innovation.

Industrie chimique et pharmaceutique

Secteur économique majeur, représentant 7 % du PIB avec plus d'un millier d'entreprises actives. En matière de R&D, aucun autre secteur suisse ne peut rivaliser. La Fondation suisse pour l'innovation, créée en 2016, bénéficie de financements privés et d'aides publiques. Elle facilite la collaboration entre les entreprises et les institutions universitaires, en encourageant les progrès de la recherche pour les entreprises nationales et internationales.

Medtech et Biotech

Le secteur contribue de manière significative à l'économie suisse : 1 400 entreprises de technologies médicales et 284 entreprises de biotechnologies employant près de 90 000 personnes. Le besoin d'innovation (2,7 milliards de francs suisses ont été investis dans les biotechnologies en 2022) et la concurrence entre les grandes entreprises et les start-ups (20 % des entreprises européennes ont choisi de s'implanter dans le pays) stimulent le secteur. La Confédération, en collaboration avec des institutions académiques de premier plan (EPFL et EPFZ), soutient le secteur grâce à un cadre juridique attrayant.

Cleantech

Le secteur des technologies propres représente aujourd'hui près de 5 % du PIB suisse et le nombre d'emplois a augmenté de 25 % au cours des cinq dernières années. Sur une période de dix ans, 207 start-up ont été créées dans le secteur des cleantech et sont encore actives aujourd'hui. En Suisse, le secteur des cleantech représente 10 % de l'ensemble des start-ups. Ces chiffres témoignent de la croissance importante et de la vitalité de ce secteur dans le pays. De plus, la volonté croissante du public de payer plus cher pour des solutions non fossiles et moins polluantes encourage également le développement de ce marché.

Services financiers

Le secteur financier joue un rôle crucial dans l'économie suisse, puisqu'il représente environ 10 % du PIB. Le secteur emploie 234 600 personnes, soit environ 5,4 % de la main-d'œuvre totale en Suisse, et génère une valeur ajoutée brute d'environ 70,9 milliards de francs suisses, ce qui représente environ 9,3 % du PIB. La Suisse est un leader mondial de la gestion transfrontalière d'actifs, avec environ un quart des actifs mondiaux gérés dans le pays.



Construction durable (+ aménagement intérieur)

Avec un investissement annuel d'environ 60 milliards de francs suisses, le secteur suisse de la construction dispose d'un potentiel considérable pour agir de manière durable. Cependant, le déficit de main-d'œuvre et le besoin de nouvelles solutions représentent un réel potentiel pour les entreprises bruxelloises dans ce domaine. Le secteur de l'aménagement intérieur est dominé par de grands acteurs, ce qui fait que les segments de gamme inférieure et moyenne sont plutôt saturés. D'autre part, il y a une opportunité à saisir dans le segment haut de gamme.

Organisations internationales

La Suisse (et en particulier la région du lac Léman) héberge de nombreuses organisations internationales. 40 institutions (dont l'ONU, le CERN, le mouvement de la Croix-Rouge) employant plus de 25 000 personnes offrent des opportunités dans le cadre d'appels d'offres publics.



4. Culture d'entreprise

Communication

De nombreuses entreprises suisses continuent à s'adresser à leurs interlocuteurs de manière formelle, même si la tendance est de plus en plus à l'utilisation d'une forme informelle.

Les Suisses sont généralement discrets sur leur vie privée, privilégiant des sujets d'ordre général plutôt que des questions personnelles dans leurs conversations quotidiennes.

Les Suisses apprécient le professionnalisme lorsqu'il est associé au sérieux et au sens des responsabilités. Cette approche se reflète dans la manière dont ils gèrent leurs entreprises.

Pour les Suisses, il est indispensable que les gens fassent l'effort de parler l'une des trois langues principales du pays : l'allemand, le français ou l'italien. Il est impératif de tenir compte des différences culturelles entre les cantons suisses et entre la mentalité suisse et votre mentalité d'origine belge ou bruxelloise. Veillez également à ne pas considérer votre homologue suisse francophone comme ayant la même mentalité que vous (si vous êtes un homme d'affaires francophone basé à Bruxelles). Les Suisses allemands sont moins ouverts et plus réticents à l'idée de faire des affaires avec des homologues inconnus. Les mentalités sont complètement différentes dans les grandes villes et à la campagne.

Tenue vestimentaire

Le conservatisme s'applique également au code vestimentaire suisse. Pour les réunions d'affaires, les hommes doivent porter un costume et une cravate, les femmes un tailleur. Les bijoux doivent être simples et discrets.

Comment préparer ses visites

En Suisse, la durée normale du travail dans les entreprises varie généralement entre 40 et 44 heures par semaine. Dans l'industrie, cette durée est fixée à 45 heures par semaine. Dans le secteur du commerce de détail, la limite est de 50 heures. En Suisse, chaque employé a droit à au moins 4 semaines de congés payés par an. Le travail à temps partiel est habituel.

Les Suisses sont particulièrement attachés à la ponctualité, que ce soit pour des réunions avec des partenaires commerciaux ou des clients.

En Suisse, le marché est restreint et très corporatiste. Les réseaux, qu'ils soient éducatifs, professionnels, militaires, sportifs ou philanthropiques, sont d'une importance capitale, il est donc essentiel de les utiliser à bon escient.

Négociation

Les Suisses attachent une grande importance aux références. C'est pourquoi il est essentiel de mettre en avant vos réalisations et les projets que vous avez menés à bien au niveau international.

Ne vous attendez pas à des solutions rapides en Suisse. Les décisions peuvent prendre du temps. Il est essentiel de faire preuve de patience et d'instaurer un climat de confiance.

Des cadeaux sont échangés après la conclusion d'une transaction commerciale fructueuse. Des cadeaux portant le logo de l'entreprise ou du bon vin ou d'autres spiritueux sont considérés comme appropriés.



5. Que pouvons-nous faire pour vous ?

Points de contact sur place

Les Délégué.e.s génér.aux.ales et Représentant.e.s de la Région employés par hub.brussels sont les représentants officiels du gouvernement de Bruxelles à l'étranger. Ils soutiennent les entreprises bruxelloises qui souhaitent prospecter à l'étranger.

Ils disposent des informations, de l'expertise et des connaissances approfondies sur les spécificités des différents marchés étrangers. Sur la base de ces connaissances, ils vous aident à affiner vos plans d'exportation, en vous conseillant sur les réglementations, la concurrence, les conditions d'entrée sur le marché, les permis, etc. En outre, ils peuvent vous aider à répondre à vos questions concernant les exportations, certains secteurs de la juridiction, les contacts avec les intermédiaires, la culture d'entreprise, etc



Maxime Dohogne

Zwitserland (Geneva)

Chemin des mines 2
CH1202 Geneva
Zwitserland

+41 (0)76 606 98 44

mdohogne@hub.brussels

Adresses importantes

- Ambassade de Belgique en Suisse : Weltpoststrasse 4, 3015 Berne.
- Mission permanente de la Belgique auprès des Nations Unies : Rue de Moillebeau 58 (6ème étage), 1209 Genève

Sites web utiles à consulter

Ajoutez ici tout lien important vers des sites web, qu'il s'agisse de bases de données intéressantes, de sites web gouvernementaux pour les entreprises, d'agences commerciales, de sites web de données pour l'analyse économique, ...

- <https://www.eda.admin.ch/aboutswitzerland/en/home.html> (À propos de la Suisse)
- <https://www.uid.admin.ch/> (Registre des entreprises)
- <https://www.seco.admin.ch/seco/fr/home.html> (Secrétariat d'État à l'économie)
- <https://www.bfs.admin.ch/bfs/en/home/statistics.html> (Office fédéral de la statistique)



- <https://www.kmu.admin.ch/kmu/en/home.html> (Portail PME pour les petites et moyennes entreprises)

