

Doris Leuthard en mission économique en Chine

Doris Leuthard entame mardi une mission économique en Chine: trois villes en cinq jours avec huit représentants de l'administration fédérale et 28 représentants d'entreprises. La semaine s'annonce chargée pour la présidente de la Confédération. Après le décollage à Zurich lundi, l'expédition se déroulera de Chongqing à Pékin en passant par Shanghai. L'agenda de la délégation déborde de rencontres officielles, de tables rondes, de cérémonies et de visites d'entreprises. Chongqing, au centre-ouest du pays, fera l'objet d'une visite éclair mardi. La cheffe du département fédéral de l'économie (DFE) y rencontrera le maire Huang Qifan et le secrétaire du Parti communiste Bo Xilai, par ailleurs ancien ministre du commerce. La gigantesque ville-province (32 millions d'habitants pour deux fois la Suisse en superficie) bénéficie d'un programme de développement intense via la politique «Go West» du gouvernement central pour dynamiser l'intérieur du pays. L'occasion de débusquer de nouvelles opportunités pour les entreprises suisses. Doris Leuthard rencontrera mercredi les autorités de Shanghai. – (ats)

L'Inde sur le mode renouvelable

CLEANTECH. *Le marché indien ne manque pas d'opportunités. Mais les conditions de réussite sont nombreuses. Tant au niveau du positionnement que de la législation. Paroles d'experts.*

ANDRÉE-MARIE DUSSAULT

«Le marché indien est attrayant mais très agressif, les retours sur investissements standards sont de deux à trois ans, maximum cinq.» Ces propos sont tenus par Eric Plan, secrétaire général de la plate-forme CleantechAlps mise en place en juin par les cantons de Suisse Occidentale, pour promouvoir les entreprises et instituts actifs dans les technologies, produits et services qui permettent d'utiliser les ressources naturelles de façon durable. «Les opportunités pour les investissements industriels ou de PME en Inde sont immenses; la taille du marché et des volumes est très importante», fait-t-il valoir.

Selon Eric Plan, il y a un fort intérêt pour les cleantechs en Inde puisque le pays est en pleine phase de développement. «La protection de l'environnement, le traitement des déchets et l'économie des ressources naturelles font l'objet de discussions au plus haut niveau, affirme-t-il. La

législation et les standards environnementaux changent et des subsides sont introduits pour favoriser les technologies propres.»

Les énergies renouvelables, telles le solaire photovoltaïque, ou l'éolien, sont autant de secteurs prometteurs, assure-t-il. La récupération et le tri des déchets sont également des domaines où les besoins sont énormes. Les Suisses doivent cependant savoir s'adapter à la culture et à l'environnement locaux, souligne Eric Plan. «Les produits destinés au marché indien doivent être simplifiés et posséder moins de fonctions afin d'en réduire les coûts drastiquement. Ils doivent être fiables, robustes et bon marché pour répondre à un environnement souvent très exigeant.»

Pour s'implanter en Inde dans les cleantechs – un secteur où les investissements étrangers sont autorisés à 100% –, une entreprise suisse peut simplement faire affaire avec un distributeur ou avoir un contrat de collabo-

ration, elle peut créer une filiale indienne, ou encore, mettre sur pied une joint-venture. Un partenaire indien a l'intérêt de posséder un réseau sur place, ainsi que la connaissance de l'environnement et des us et coutumes du business local.

Les Indiens risquent aussi de savoir mieux comment s'y prendre pour participer et remporter des appels d'offre, qui sont parfois décernés avant même d'être annoncés. Quant aux subsides, même si la filiale indienne d'une entreprise suisse est 100% indienne, donc éligible, il sera plus facile pour des Indiens de convaincre le gouvernement de la validité d'un projet.

Ceci dit, Eric Plan insiste sur l'importance de trouver le bon partenaire. «Il y a des cas où des sociétés suisses ont perdu beaucoup d'argent ou encore, se sont fait piquer leur propriété intellectuelle.» Mais depuis la Suisse, il admet qu'il est difficile d'identifier le partenaire juste.

Sur place, le Swiss Business Hub basé à Bombay, un organe de l'OSEC, peut se révéler d'une précieuse aide. «Nous analysons les forces des technologies suisses et vérifions si elles sont potentiellement compétitives; car plusieurs options sont déjà four-

nies par des entreprises domestiques ou chinoises à très bon marché. Puis nous voyons comment nous pouvons les adapter au marché indien», explique Fabian Stiefvater de l'organe suisse. Il ajoute que parmi les autres secteurs intéressants pour les Suisses dans le cleantech en Inde, il y a le traitement des eaux usées: «La concurrence est forte dans ce domaine, mais les Suisses ont de bonnes technologies et il y a beaucoup de demande au niveau des municipalités en termes de solution et de gestion.» Il y a aussi beaucoup d'opportunités en ce qui concerne les échanges de certificats d'émissions de gaz carbonique et dans le secteur des greens buildings où les Suisses sont des leaders mondiaux. «Notamment le système de certification suisse d'efficacité énergétique, Minergie, est véritablement prometteur, même s'il doit être adapté au marché local», assure Fabian Stiefvater.

Le Swiss Business Hub de Bombay monte présentement un réseau de «cleantech scouts» pour la nouvelle plate-forme d'exportation Cleantech Switzerland. «Il s'agit d'experts dans l'industrie dont le but est de représenter et de positionner les entreprises suisses dans toutes les régions

et d'identifier les projets et les appels d'offre intéressants pour elles.» L'organe de l'OSEC met aussi les sociétés suisses en contact avec des distributeurs et s'ils veulent délocaliser de la production, il identifie avec eux le meilleur endroit où s'installer. «De plus en plus d'entreprises suisses ne se contentent plus de vendre en Inde et y délocalisent une partie de leur production de façon à être plus compétitives sur le marché asiatique», fait observer Fabian Stiefvater. Il explique que l'Inde a une loi protégeant la propriété intellectuelle, mais que dans la pratique, son implantation en est encore à ses débuts. «C'est pourquoi les Suisses sont parfois réticents à délocaliser de la R&D en Inde, mais les Indiens eux-mêmes voient l'intérêt de cette loi et avec le temps, elle sera de mieux en mieux implantée», estime-t-il encore. ■

LES PRODUITS DESTINÉS AU MARCHÉ INDIEN DOIVENT ÊTRE SIMPLIFIÉS ET POSSÉDER MOINS DE FONCTIONS POUR EN RÉDUIRE LES COÛTS.