

le savoir-faire suisse: l'innovation et la qualité des productions permettent notamment aux PME d'appliquer des prix plus élevés que la concurrence. «Leur flexibilité est également appréciée par les clients étrangers», considère-t-il.

Chez Swissmem, dont les membres exportent 80% de leur production, dont 60% vers la zone euro, tous les secteurs sont touchés par le franc fort. Néanmoins, pour Philippe Cordonier, ce désavantage pour les exportateurs suisses est désormais intégré dans le calcul économique des entreprises. «L'inflation en zone euro atténue partiellement la hausse du franc. On espère que l'inflation en Suisse restera faible», ajoute-t-il.

Pour retrouver un peu de marge, les PME baissent leurs coûts, en se fournissant par exemple dans la zone euro plutôt qu'en francs, «au détriment des sous-traitants suisses». Elles optimisent également leurs processus de production pour améliorer leur efficacité et s'assurent contre les risques de change, détaille Philippe Cordonier. L'innovation est également importante, pour se démarquer de la concurrence européenne. «Mais pour innover, il faut de l'argent. En ce sens, le franc fort pénalise financièrement les entreprises, réduisant leur capacité d'innover; il s'agit d'un cercle vicieux.» La délocalisation? «Swissmem compte 90% de PME. Ces entreprises n'ont pas forcément les capacités de le faire.» Le franc fort ne soulève donc pas les mêmes craintes qu'en 2015, mais certaines PME en dé-

plorent toujours l'impact sur leurs activités. Dans le Jura, Olivier Haegeli, codirecteur de la PME Willemin-Macodel, estime que le franc fort – «très fort» – demeure un problème majeur pour qui produit en Suisse. «Pour résister, nous avons adapté nos prix sur le marché, perdant de la compétitivité par rapport à nos concurrents, essentiellement étrangers», dit l'entrepreneur, qui ne cache pas son énervement face aux discours politiques sur la résilience des PME. «Nous ne sommes pas écoutés, pas pris au sérieux, ni par les politiciens ni par la BNS.» Pour revaloriser les marges, Willemin-Macodel cherche à sous-traiter, à acheter ses composants auprès de fournisseurs de la zone euro. «Avec les problèmes de qualité, douaniers, etc. que cela implique. Et du coup, c'est la chaîne d'approvisionnement suisse qui s'effrite.»

La Suisse demeure un îlot de cherté qui n'est pas combattu, déplore-t-il. «Certains composants coûtent deux fois plus ici qu'ailleurs.» L'entreprise a travaillé sur les processus pour être plus efficace, «mais cela représente de lourds investissements et beaucoup d'efforts». Certes, le contexte actuel est favorable aux exportations et le niveau des affaires est élevé, admet-il. «Mais on ne sait pas pour combien de temps et on ne connaît pas encore les effets de l'échec de l'accord-cadre avec l'UE.» Philippe Cordonier affiche quant à lui sa confiance dans la BNS et dans sa capacité à préserver les exportations suisses.

«Il faut d'autres règles du jeu»

Le professeur à l'Université de Bâle **Heinz Zimmermann** s'exprime sur le blocage des réformes de la prévoyance vieillesse, les possibilités de transformation du deuxième pilier et les stratégies de placement dans un environnement de taux bas. **Kurt Speck**



1985

La LPP est devenue obligatoire en Suisse à partir de cette année, à une époque où les marchés financiers étaient prospères.

En raison du retard pris par les réformes, la Suisse est de plus en plus à la traîne dans les comparaisons internationales en matière de prévoyance vieillesse.

La réforme AVS 21 et les propositions de refonte de la prévoyance professionnelle élaborées par les partenaires sociaux annoncent-elles une amélioration?

Heinz Zimmermann: Il est tout à fait possible que nous perdions quelques positions dans de tels classements. Toutefois, de telles comparaisons sont parfois discutables, car elles mélangent différents éléments de la prévoyance et les sortent de leur contexte. Les propositions de réforme actuelles vont dans la bonne direction. L'abaissement du taux de conversion dans le régime obligatoire du deuxième pilier de 6,8 à 6% est une nécessité urgente. Le taux de conversion actuel exige un rendement moyen du capital de 5%, ce qui ne peut être atteint qu'avec des placements à haut risque.

Même avec un taux de conversion plus bas, il faut toujours un rendement compris entre 3,5 et 4%, ce qui est nettement supérieur au taux d'intérêt sans risque. La déduction de coordination fixée à un niveau plus bas est également judicieuse. Malgré cela, le seuil d'entrée dans le deuxième pilier reste élevé. L'approche avec des pourcentages de salaire qui augmentent moins fortement pour

«L'abaissement du taux de conversion dans le régime obligatoire du 2^e pilier à 6% est urgent.»

Heinz Zimmermann Professeur, Université de Bâle

les employés plus âgés devrait également motiver les employeurs en faveur de cette catégorie d'âge. Le véritable problème réside toutefois dans les suppléments de risque. Il devient de plus en plus difficile pour les entreprises ayant une mauvaise structure d'âge de trouver encore des assureurs complets ou des fondations collectives qui les acceptent.

Comment évaluez-vous l'état de santé du système de prévoyance suisse?