

Les timides liens tissés entre l’Inde et la Suisse

COMMERCE Dès aujourd’hui, de nombreuses entreprises helvétiques qui exportent dans le sous-continent asiatique verront l’accès à ce marché simplifié. Le vaudois Reitzel et la société Tata Consultancy Services n’ont pas attendu un accord de libre-échange pour développer la relation entre les deux pays

ALINE BASSIN
ET LASSILA KARUTA, ZURICH

D’où vient ce petit cornichon qui garnit raclettes et sandwichs? Du Népal, du Sri Lanka, d’Inde? Olivier Camille n’a jamais trouvé de réponse à cette interrogation puisque personne ne peut vraiment localiser l’origine de ce petit concombre qui doit se cueillir très jeune. Le directeur de Reitzel sait en revanche pertinemment ce que sa société basée à Aigle doit à l’Inde, pays dans lequel elle s’est implantée il y a 20 ans. Bien avant la conclusion d’un accord de libre-échange entre l’Association européenne de libre-échange (AELE), dont la Suisse fait partie, et Delhi. Le texte ne changera rien pour Olivier Camille puisque l’entreprise est déjà solidement installée à Bangalore dans le sud du pays où 250 de ses 600 employés y sont actifs. Depuis ce site à l’origine d’un quart du chiffre d’affaires de l’entreprise, le spécialiste des pickles dessert l’Europe (l’Allemagne et le Royaume-Uni), le sud de l’Asie, les pays du Golfe, l’Australie, et les pays du Mercosur, le plus grand marché d’Amérique du Sud.

Le dirigeant qui a vécu quatre ans sur place ne cache pas le rôle clé que l’Inde a joué pour Reitzel même s’il a fallu du temps: «une quinzaine d’années avec des hauts et des bas», pour arriver à une certaine «maturité» dans le pays. «Il ne faut pas aller en Inde en pensant qu’en cinq ans, on sera établi, prévient-il. C’est un investissement à long terme, un marathon, voire un ultra-trail». Mais au bout du compte, relève-t-il, «on arrive à obtenir un bon alignement sur les valeurs». L’entrepreneur indique notamment que le management européen, généralement moins dur que celui qui est pratiqué par les sociétés locales, peut se révéler très attractif pour les talents locaux. Du fabricant de machines vaudois Bobst à la PME valdo-bernoise Sylvac, spécialisée dans les instruments de mesure, d’autres entreprises n’ont pas attendu l’accord de libre-échange pour cibler ce marché de 1,4 milliard de personnes.

Incontournables services informatiques
Chez Reitzel, la course de fond a débuté en 2005 pour des raisons climatiques: «En Inde, il est possible de faire deux récoltes par année. De plus, il y a quelques années, en Europe, nous n’arrivions plus à nous approvisionner en cornichons de tout petit calibre. Il s’agit d’une tâche extrêmement compliquée, manuelle, et qui demande beaucoup de main-d’œuvre», explique Olivier Camille. Aujourd’hui, même si le directeur de l’entreprise salue un

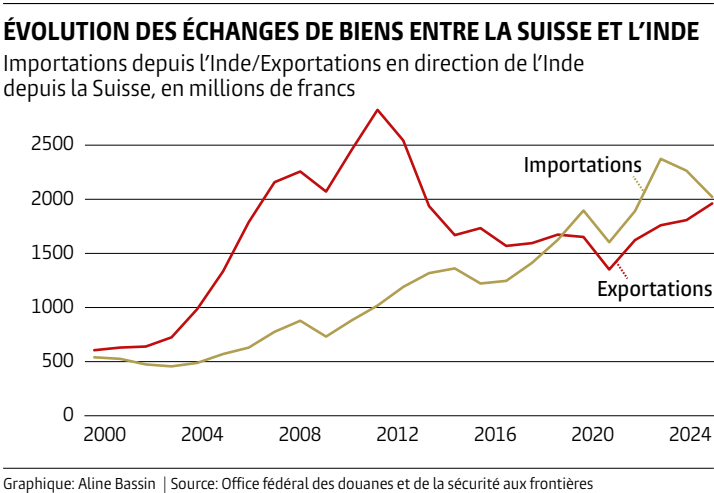
regain d’intérêt pour la culture du cornichon dans nos contrées, quelque 250 personnes travaillent toujours pour Reitzel dans le sud de l’Inde. La filière mise en place y fait vivre 5000 familles, selon ses estimations. Dans un tout autre registre, le sous-continent est également un grand exportateur de services informatiques dans le monde entier. Et Tata Consultancy Services (TCS), une filiale du conglomérat éponyme, est l’une des firmes technologique ayant développé ses activités sous nos latitudes. «Nous faisons partie des cinq grands groupes de notre secteur en Suisse», affirme Sébastien Durbec, le responsable de la vente pour la Suisse et le Liechtenstein de TCS. Parmi ses concurrents figurent notamment Deloitte, Accenture et ses compatriotes Infosys et Cognizant. La filiale helvétique, créée en 1985, compte environ 600 collaborateurs et collaboratrices. «Et plus de 9000 employés de TCS travaillent à partir de l’Inde pour des clients suisses», précise-t-il.

«Il faut voir l’Inde comme un marché qu’il faut prendre région par région»
OLIVIER CAMILLE, DIRECTEUR DE REITZEL

TCS assure notamment la gestion à distance d’infrastructures informatiques à partir de centres indiens et fournit aussi des services de conseil sur place. Que ce soit pour soutenir par exemple le processus de numérisation, la cybersécurité, le développement de logiciels ou le cloud. «Notre clientèle est très variée mais les sciences de la vie, les banques et assurances ainsi que l’industrie des machines représentent les trois principales branches à partir desquelles nous générons une grande partie de nos revenus», explique l’ingénieur de formation, tout en ajoutant que des multinationales comme ABB, Swiss Re, Zurich Insurance, PostFinance, SIX Securities, Lonza et Pilatus Aircraft travaillent avec eux. Si les grands groupes ont davantage l’habitude d’externaliser certains de leurs services, convaincre des structures plus petites peut être plus difficile. Des différences linguistiques (les experts de TCS sont pour la plupart des anglophones) et culturels peuvent être des défis pour acquérir une clientèle locale. «Mais depuis la pandémie, nous observons un certain changement de mentalité. Les gens se sont



Quelque 250 employés travaillent sur le site indien de l’entreprise vaudoise Reitzel, situé à Bangalore, dans le sud du pays. Ils se livrent notamment à la cueillette des cornichons de petit calibre. (REITZEL SUISSE SA)



rendu compte qu’un expert qui se trouve à l’autre bout du monde et avec lequel on échange par écran interposé peut parfaitement correspondre au profil recherché.» Et certaines sociétés de l’industrie des machines, affectée par le ralentissement conjoncturel et les tarifs douaniers américains, réfléchissent davantage à externaliser certains de leurs systèmes informatiques pour réduire leurs charges. Ce qui représente des éventuelles opportunités d’affaires pour TCS. En 2024, l’entreprise a enregistré un chiffre d’affaires d’environ 450 millions de francs. Et l’impact de l’accord de libre-échange? «Nous ne sommes pas directement touchés par ce traité vu qu’il ne concerne pas les services mais nous observons un intérêt croissant pour l’Inde auprès des petites et moyennes entreprises, pas encore actives dans ce grand pays. Les gens nous posent davantage de questions.»

Un intérêt marqué
Tata Consultancy Services n’est par ailleurs pas le seul à avoir posé ses bagages en Suisse. Plus de 150 firmes en ont fait autant. Si plus d’un tiers est actif dans l’informatique, les sciences de la vie sont également bien représentées avec notamment la société Glenmark, basée dans le canton de Neuchâtel. «Nous constatons une dynamique plus forte, aussi en dehors du secteur de l’informatique. Des grandes entreprises indiennes investissent aussi dans des start-up suisses», relève Philippe Reich, directeur de la Chambre de commerce suisse-indienne qui indique également que l’intérêt de la part des entreprises suisses ne se dément pas non plus ces derniers mois. L’industrie de la machine, des équipements et des

métaux, durement touchée par la conjoncture et les droits de douane américains fait partie des secteurs qui entendent profiter de l’accord de libre-échange conclu entre l’Inde et l’AELE. Quels conseils les pionniers peuvent-ils donner à ces entreprises? «Il faut avoir un esprit un peu aventurier, prendre le temps de comprendre les codes culturels. Cela permet de choisir les bonnes personnes, d’avoir les filtres adéquats lorsque l’on monte ses équipes», recommande Olivier Camille. Et surtout, conclut-il, «il ne faut pas voir l’Inde comme un gigantesque marché mais plutôt comme un marché qu’il faut prendre région par région. C’est techniquement impossible d’être représenté au niveau national». ■

SUR LE WEB

Se hâter lentement d’apprivoiser l’Inde
L’entrée en vigueur de l’accord de libre-échange entre l’Inde et l’AELE fait sauter un verrou important pour les entreprises suisses désireuses d’exporter dans la plus grande démocratie du monde.

Retrouvez l’éditorial d’Aline Bassin en scannant le code QR ci-dessous.



ÉCHANGES De potentielles économies

L’accord entre l’AELE et l’Inde ouvre largement le marché indien aux biens industriels suisses: les produits pharmaceutiques, machines et autres équipements médicaux verront leurs droits de douane supprimés après une période transitoire. L’horlogerie bénéficiera aussi à terme d’une exonération totale, tandis que des produits agricoles transformés comme le chocolat ou le café en capsules seront soumis à une franchise douanière. Pour le vin, l’Inde prévoit des réductions progressives des droits de douane pouvant aller jusqu’à dix ans. Selon les estimations de la Confédération, à terme, 84,6% des exportations suisses devraient être exemptées de droits, et 10,1% profiteront de concessions partielles. Sur la base des échanges mesurés jusqu’ici, les entreprises suisses pourraient économiser quelque 167 millions de francs de droits de douane à l’échéance de la suppression progressive des droits de douane. Sur les services, l’accord va au-delà des règles de l’Organisation mondiale du commerce: l’Inde élargit l’accès au marché, avec notamment une participation maximale étendue jusqu’à 49% dans les assurances et 74% dans les banques. Enfin, les Etats de l’AELE (Suisse, Norvège, Liechtenstein et Islande) s’engagent à investir un montant avoisinant 100 milliards de dollars qui pourraient créer un million d’emplois pour ces quinze prochaines années. L’Inde s’engage de son côté à assurer un climat propice à ces investissements. Selon le Fonds monétaire international (FMI), les stocks d’investissements suisses en Inde s’élevaient à 31,15 milliards de francs en 2021. Plus de 328 entreprises suisses ont investi dans ce pays dans des secteurs allant de la pharma à la finance en passant par l’industrie des machines ou l’informatique. ■ A. B. ET L. K.