

Avenir Suisse propose une solution eurocompatible à l'immigration

> Votation

Le laboratoire à idées cherche à limiter les courants migratoires avec un objectif à dix ans

> Son mécanisme fait appel aux incitations et à la menace de contingents



Gerhard Schwarz: «Nul besoin d'enterrer la libre circulation.»

Emmanuel Garessus ZÜRICH

«La Suisse n'a nul besoin d'enterrer la libre circulation et les bilatérales pour mettre en œuvre l'initiative «Contre l'immigration de masse», a déclaré à la presse Gerhard Schwarz, directeur d'Avenir Suisse, vendredi à Zurich.

Le laboratoire à idées a imaginé une solution qui consiste à limiter l'immigration à long terme et de façon contraignante avec un objectif à dix ans. La Suisse pourrait alternativement décider que la population résidente n'augmente pas au-delà d'un seuil déterminé pour 2025, selon le laboratoire à idées libéral. L'approche à long terme a l'avantage de la flexibilité et de la dédramatisation de la situation, selon Patrik Schellenbauer, chef de projet.

Son système fait par ailleurs appel aux vertus des incitations et de l'autorégulation. Il engendre une adaptation de la politique économique puisqu'il réduit l'attrac-

tivité de la Suisse pour les entreprises étrangères, par exemple à travers la suppression de la promotion économique et des régimes fiscaux spéciaux.

La suppression de la promotion économique et des régimes fiscaux spéciaux

Si le bilan intermédiaire, en 2021, montrait que l'objectif migratoire n'était pas atteint, alors des contingents devraient être mis en place. Cette menace de quotas «inciterait fortement l'économie à pratiquer une autorégulation efficace et obligerait le monde politique à ne pas renforcer artificiellement l'attractivité de l'immigration», selon Avenir Suisse.

Dans son interprétation de la

volonté populaire, Avenir Suisse observe aussi une «défiance à l'égard de la croissance».

La limitation définie pour 2025 pourrait être de 8,84 ou 9 millions de personnes, selon les scénarios. Le solde migratoire net s'élèverait à environ 40 000 à 50 000 personnes par année. On se placerait nettement en dessous du chiffre moyen des années 2007 à 2013 (75 000 personnes). D'autres scénarios sont naturellement possibles. Toutefois, la proposition d'Avenir Suisse, un objectif global à dix ans, ne dépend pas de la définition de chiffres concrets, selon Patrik Schellenbauer. Un bilan intermédiaire serait effectué après cinq ans.

L'idée du contingent se transforme donc en menace: «Si l'évolution dépasse le jalon défini, des mesures prédéfinies entrent immédiatement et automatiquement en vigueur en 2021», selon le think tank. Cette perspective devrait créer une forte incitation à l'autolimitation pour l'économie et la politique, car «les contingents fixes sont des instruments rigides, inefficaces et bureaucratiques», a rappelé Avenir Suisse. Ces contingents fixes devraient garantir que l'objectif ne soit pas dépassé. Ils pourraient être centralement attribués ou, ce que préfère Avenir Suisse, mis aux enchères.

L'autorégulation peut-elle discipliner les entreprises? «Nous avons imaginé un système permettant de sanctionner les profiteurs», a indiqué Patrik Schellenbauer. Afin de limiter les avantages induits des entreprises qui ne s'impose-

raient aucune autolimitation dans le recrutement à l'étranger, il faudrait introduire une clause de rétroactivité: «si le jalon intermédiaire 2021 n'était pas respecté, tous les engagements à l'étranger précédemment réalisés seraient pris en compte dès 2016 dans le régime contraignant des contingents», selon la proposition d'Avenir Suisse.

La stratégie conduit à des adaptations importantes de la politique économique. Il s'agirait pour les autorités politiques de renoncer à la promotion économique régionale, à l'exception de régions structurellement très faibles. Il faudrait aussi tirer un trait sur les régimes fiscaux spéciaux destinés à attirer de nouvelles entreprises. Avenir Suisse défend aussi diverses mesures incitant à faire davantage appel à la main-d'œuvre locale, en augmentant la participation des femmes et des employés âgés. Enfin, l'administration et les régies publiques devraient freiner leurs engagements de personnel.

Des mesures sont aussi à prendre à l'égard des immigrés non européens. Il s'agirait de réduire, par exemple de moitié, les contingents pour Etats tiers, aujourd'hui de 8500, et de limiter le regroupement familial.

Les frontaliers, pour leur part, «ne sont pas le problème, mais une partie de la solution, puisqu'ils vivent dans leur propre pays, ne pèsent pas sur le marché du logement, ne réduisent guère le sentiment d'identité, ne participent pas au phénomène de regroupement familial», selon Avenir Suisse.

La Montre Hermès a doublé ses effectifs en cinq ans

> Luxe La filiale du groupe français va investir plusieurs dizaines de millions en Suisse

Bastien Buss

A l'instar de l'ensemble du secteur, le millésime 2013 pour La Montre Hermès a été marqué du sceau de la consolidation. La filiale horlogère du groupe de luxe français, après plusieurs années record, a affiché des ventes plus mesurées l'an dernier. La croissance à taux de change constants s'est élevée à 1%, à 167,2 millions d'euros. En revanche, le chiffre d'affaires absolu ressort en baisse de 3,2%, impacté par la forte dévaluation du yen.

«Nous avons connu de belles croissances dans certaines zones géographiques, qui ont permis de compenser la baisse de la demande chinoise, affectée par la campagne très dure du gouvernement pour éradiquer les cadeaux d'affaires», a indiqué vendredi au Temps Luc Perramond, patron de la division horlogère d'Hermès. Pour l'ensemble du secteur, c'est donc toute une partie de l'activité dans l'Empire du Milieu qui a disparu. Si le phénomène de moralisation de la vie publique est appelé à durer, selon le directeur général, l'appétit chinois pour les articles de luxe demeure et va encore croître ces prochaines années.

Parmi les bonnes surprises de l'exercice écoulé, Luc Perramond mentionne l'Europe (hors France), qui a connu une croissance à deux chiffres, ainsi que l'Asie du Sud, avec des progressions identiques. Au Japon, la hausse a même dépassé les 30%. Une évolution qualifiée de «formidable» et qui s'est poursuivie en ce début d'année. La résistance à Hongkong de La Montre Hermès, entité basée à Brügge (BE), s'est avérée supérieure à celle de l'ensemble du secteur.

Optimisation des flux

La société, basée en Suisse depuis 1978, en a profité pour renforcer son intégration verticale et consolider ses acquis. Ces dernières années, elle a notamment pris le contrôle du fabricant de boîtiers de montres haut de gamme Joseph Erard, et s'est emparée du fabricant de cadrans chaud-de-fonnière Natéber. En 2006, elle était déjà entrée à hauteur de 25% chez Vaucher Manufacture, producteur de mouvements mécaniques à Fleurier (NE). Ces rachats étaient destinés à mieux maîtriser les savoir-faire

horlogers et sécuriser l'approvisionnement des composants. «Nous maîtrisons désormais à l'interne les pièces les plus stratégiques. Le temps est venu de la modernisation et de l'optimisation», selon Luc Perramond.

Pour ce faire, la maison, employant aujourd'hui 320 collaborateurs (contre moins de 150 en 2009), va investir plusieurs dizaines de millions de francs, selon un programme prévu sur cinq ans. L'objectif est notamment d'adopter une meilleure méthode de production, organisée selon le principe industriel du *lean manufacturing*, emprunté à l'automobile. De nouvelles machines viendront également équiper, en parallèle, les différents sites de production. «Grâce à cette flexibilité accrue, cela nous permettra de réduire significativement les délais de réapprovisionnement. Ce sont des progrès colossaux», se réjouit le patron. Les effectifs vont aussi continuer de croître: une dizaine de postes sont ouverts cette année.

La montée en gamme et en substance horlogère de la marque ces cinq dernières années a fait doubler le prix de vente moyen, passant de 2000 à 4000 euros. Dans la foulée, la part des montres mécaniques est passée de moins de 15% à 33% aujourd'hui. Et le segment masculin représente désormais 40% des ventes, contre 20% il y a cinq ans. Depuis 2008, les ventes globales sont passées de 94 millions d'euros à 167,2. Au niveau de la distribution, la marque va poursuivre sa stratégie duale. Avec, d'un côté, une présence dans les quelque 340 boutiques Hermès. De l'autre, une collaboration qui se poursuivra avec son réseau de détaillants, riche de 600 points de vente.

Tout comme la maison mère du Faubourg-Saint-Honoré, Luc Perramond ne souhaite pas faire de projections chiffrées pour cette année. «Quoi qu'il en soit, nous allons profiter de la très forte dynamique du groupe.» Il se dit par ailleurs très bien armé pour faire face aux défis et saura saisir les opportunités. «Jamais, nous n'avons eu une offre aussi aboutie que cette année», glisse-t-il. En d'autres termes, hormis les éléments non maîtrisables – évolutions géopolitiques ou macroéconomiques –, la croissance devrait être au rendez-vous.

Essais cliniques: Novartis réagit mais déçoit

> Pharma Le groupe se veut plus transparent, ce qui est insuffisant pour faire taire les critiques

Le geste était-il prémédité? En tout cas, mercredi, moins de 24 heures après son assemblée générale, au cours de laquelle Novartis a essuyé de nouvelles critiques sur l'intégrité, la transparence et la qualité de ses essais cliniques dans les pays en développement, le groupe a annoncé que tous les chercheurs avaient désormais accès aux données sur les patients, aux Etats-Unis et en Europe, pour les médicaments nouvellement homologués.

Le géant pharmaceutique bâlois se joint ainsi à quelques concurrents, tels GlaxoSmithKline ou Sanofi, en rendant toutes les nouvelles études accessibles sur un portail – Idea-Point. Et ce, dans un langage accessible, précise-t-il.

Un pas de plus vers la transparence que saluent Actares et la Déclaration de Berne, les deux associations qui ont pris le micro pour interpeller les dirigeants de Novartis, mardi. Le directeur de la première, Roby Tschopp, se réjouit du «climat d'ouverture» qui a régné à Bâle. «Novartis a pris la

peine de nous répondre, ce qui n'est pas toujours le cas.» Son représentant, Urs Zschokke, a été le premier d'une vingtaine de petits actionnaires à monter sur scène. Il a demandé des explications sur l'augmentation des essais cliniques réalisés dans les pays à bas revenus. Des délocalisations qui seraient avant tout motivées par des considérations économiques.

Tester pour vendre en Chine

Jörg Reinhardt, le président du groupe, a avancé que ce phénomène était lié à l'augmentation des ventes dans ces pays – 22% des 58 milliards de ventes ont été réalisés dans la région Asie, Australie et Afrique, en 2013: «Si nous voulons vendre des traitements en Chine ou en Inde, nous nous devons aussi d'y réaliser des tests.»

«Nous pointons surtout du doigt les conditions de ces tests, renchérit Roby Tschopp. Et sur ce point, nous n'avons pas obtenu de réponse satisfaisante.» Patrick Durisch, responsable du pôle «santé» à la Déclaration de Berne, critique la différence entre les di-

rectives du groupe et la réalité du terrain. L'association a enquêté sur place. Et elle estime que les cas isolés qu'elle a rencontrés ne le sont pas vraiment. «Nous avons découvert des irrégularités dans les formulaires de consentement de certains cobayes. D'autres ont subi de sérieux effets secondaires, mais n'ont reçu aucune compensation», raconte-t-il.

Mais pour Patrick Durisch, le plus important, «c'est l'accès, dans ces pays à bas revenus, aux médicaments qui y ont été testés. Or, ils sont souvent beaucoup trop chers.» Novartis ne nie pas cette réalité. «Nous faisons tout notre possible pour que cela le soit davantage», a promis Jörg Reinhardt, mardi.

Roche n'y échappera pas

Le directeur général, Joe Jimenez, a lui invité la Déclaration de Berne à discuter de toutes ces questions au siège de Bâle. «Ce n'est pas la première fois. C'est positif. Nous n'avons toutefois pas encore donné suite», indique le militant. Patrick Durisch re-

tournera de toute façon dans la cité rhénane, la semaine prochaine. Mardi, c'est au tour de Roche d'y rassembler ses actionnaires. Les mêmes critiques seront adressées à l'autre géant de la pharma helvétique. En fait, regrette Patrick Durisch, sur ce sujet, la Suisse accuse un certain retard, par rapport à l'Union européenne.

Et cet écart pourrait encore s'accroître. Cette année, Bruxelles prévoit, dans son nouveau règlement sur les essais cliniques, la mise en place d'un portail européen qui doit assurer une plus grande transparence sur les résultats des tests. Des délais de publication sont aussi prévus dans ce texte qui devrait être adopté au printemps.

Le secteur avance souvent l'argument du secret industriel, pour limiter la transparence, regrette Patrick Durisch. «Mais lorsqu'un rapport sur des essais est publié, la molécule en question est déjà brevetée, donc déjà protégée et déjà dans le domaine public.»

Servan Peca

«Raiffeisen devrait être plus professionnalisée»

► Suite de la page 13

Le Temps: Raiffeisen et la BCZ ont-elles une importance systémique, similaire à UBS ou Credit Suisse?

Peter V. Kunz: C'est le problème du système actuel. Soit une banque est d'importance systémique, soit elle ne l'est pas. Il n'y a pas de catégorie intermédiaire.

– Il y a aussi la question des plans d'urgence en cas de difficulté.

Qu'en est-il pour Raiffeisen?

– La structure de Raiffeisen, organisée en tant que coopérative bancaire, complique la situation. Chez UBS ou Credit Suisse, il est possible de séparer les activités d'une unité à problème de celles qui ont une importance systémique pour le pays, comme le trafic des paiements, par exemple. Chez Raiffeisen, une telle scission ne serait pas possible, compte tenu de ses 316 filiales et du système de solida-

rité entre les différentes banques locales. Si Raiffeisen devait être considérée comme trop grande pour faillir, deux solutions seraient envisageables: soit annuler le principe de solidarité entre les différentes banques, soit transformer les banques régionales en sociétés anonymes.

– L'organisation de Raiffeisen doit-elle être réformée?

– Aujourd'hui, le mode d'organisation est satisfaisant pour Raif-

feisen. En revanche, si l'institut était considéré comme trop grand pour faire faillite, alors oui, les organes de surveillance des banques régionales devraient être davantage professionnalisés. On ne pourrait plus attribuer des mandats d'administrateurs uniquement à des politiciens locaux ou à des secrétaires municipaux. Plus de compétences dans le secteur bancaire seraient exigées. Propos recueillis par Yves Hulmann ZÜRICH

PUBLICITÉ

Denis Vipret
Magnétiseur - guérisseur
Consultation sur rdv:
5 mars 2014
Hôtel Ramada Encore - La Praille
12, rte des Jeunes - 1227 Carouge
Prise de rdv au: 079 382 6 382
ou sur le site:
www.vipret.ch