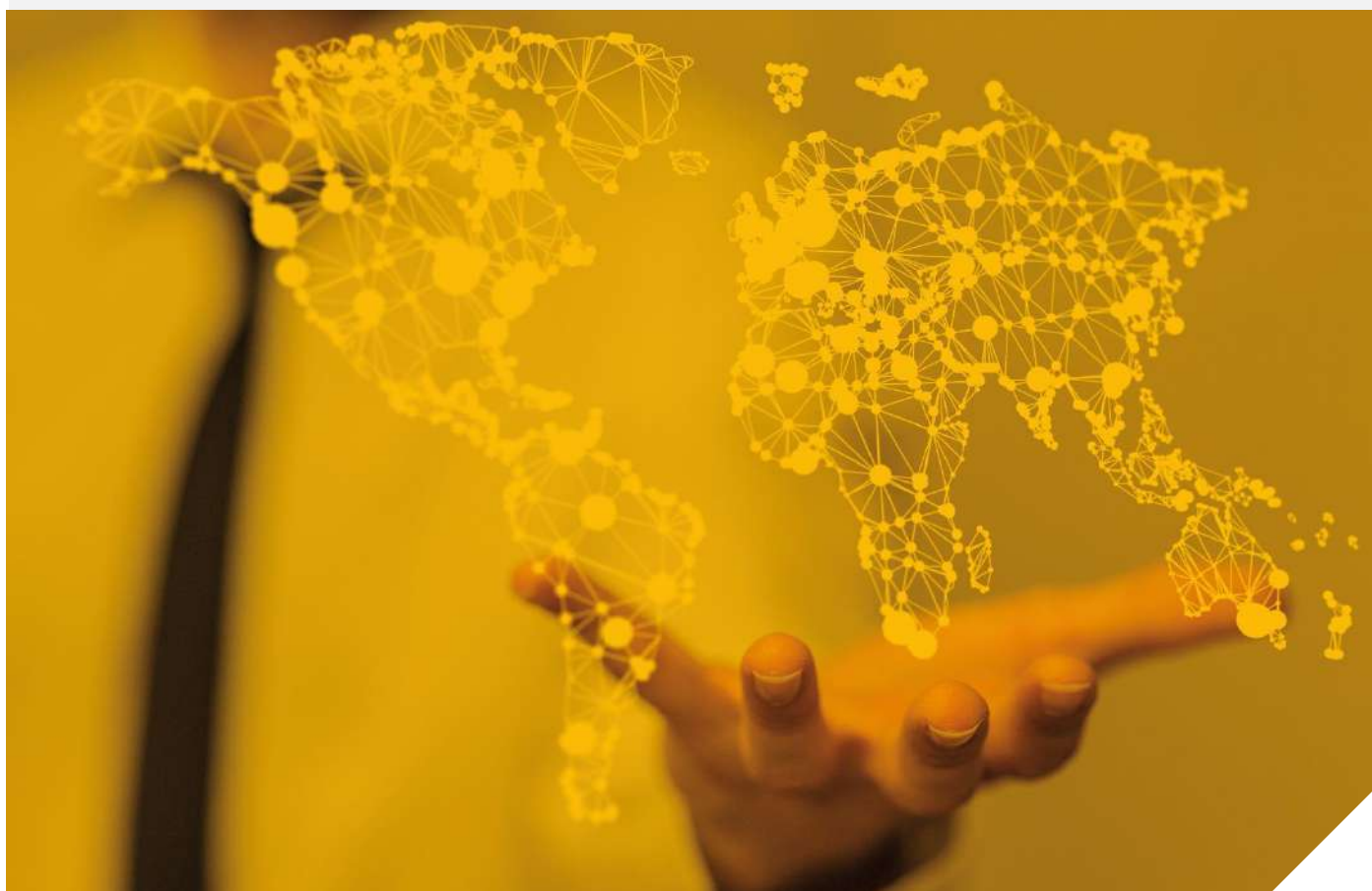


SUISSE

MARS 2022

Sous la direction de Florent Belleteste,
Directeur du Bureau Business France
SUISSE



EN PARTENARIAT AVEC



GGB^a
Invest
Western
Switzerland

 **next bank**
CRÉDIT AGRICOLE

SOMMAIRE

1. CONNAISSANCE GÉNÉRALE DU PAYS	17
Les points clés du marché	19
• une population croissante, inégalement répartie sur le territoire	19
• Un pays au centre de l'Europe	21
• Une société multiculturelle	23
• Des infrastructures de grande qualité	24
• Un grand nombre d'organisations internationales	25
• Un système efficace de formation « duale »	25
• Principaux indicateurs économiques	26
• Un tissu important de PME, mais également de très grandes entreprises	27
Les points clés des échanges	29
• Échanges commerciaux entre la Suisse et le reste du monde	29
• D'étroites relations avec l'UE	31
• Les échanges commerciaux entre la Suisse et la France	34
Les points clés de l'environnement politique	37
• Un état fédéral avec un système de démocratie directe	37
• Organisation politique et administrative	38
Les secteurs porteurs	42
• Sciences de la vie : industrie chimique et pharmaceutique, biotechnologie et techniques médicales	42
• Industrie des machines, des équipements électriques et des métaux (MEM)	46
• Cleantech	50
• Services financiers	51
• E-commerce : un secteur en plein boom	53
• Technologies de l'information et de la communication	54
• Marchés publics	56
• Agriculture, nutrition et innovations	57
2. FAIRE DES AFFAIRES DANS LE PAYS	60
Accéder au marché : contexte réglementaire, social et fiscal	61
• La réglementation des importations	61
• Les normes	64
• Les droits et taxes	64
• L'environnement fiscal	65

• particularités et nouveautés	70
• Les spécificités du droit social	72
• Prestation de service et détachement de personnel en Suisse	75
S'adapter aux spécificités locales de la pratique des affaires	78
Organiser son voyage de prospection	83
• Préparer son voyage : aspects organisationnels	83
• Frais à prévoir pour un voyage de prospection	85
• Aides et appuis	89
Trouver le bon partenaire commercial	100
• Les importateurs-distributeurs	100
• Les agents, représentants commerciaux	101
• Établir le bon contrat commercial	102
Réussir son implantation	105
• Ouvrir un bureau de représentation	105
• Créer une succursale	105
• Ouvrir un point de vente	106
• Les formes de sociétés	106
• Les autres formes d'implantation	111
• Point immobilier	113
Se faire connaître	116
• Les principaux médias	116
• Comment communiquer ?	119
• Recourir à une agence de relations publiques	120
Se faire payer	121
• Moyens et délais de paiement	121
• Litiges, impayés et recouvrement	123
Se protéger	126
• Les brevets	126
• Les marques	127
• Les dessins et modèles	128
• Les droits d'auteur	129
3. CONTACTS UTILES	131
• Logistique	133
• Salons	134
• Promotion	135
• Représentations françaises en Suisse	136
• Finances	138
• cabinets et agences références par Business France	140
• Administrations suisses	141