info **COMMERCE INTERNATIONAL**

Compte rendu

Mission économique au Qatar, avril 2013

Pour une PME, s'internationaliser est un vrai défi. Cela requiert des connaissances approfondies du marché, d'un contact disposant d'un bon réseau sur place et de la patience car la préparation prend du temps…

La CCIG offre une aide à l'internationalisation. Avec un accès à un réseau de 15 000 Chambres de commerce et d'industrie (CCI) de par le monde, aux business hubs de Switzerland Global Enterprise (anciennement Osec) ainsi qu'aux ressources disponibles par le biais des CCI binationales et de l'Office de Promotion des Industries et des Technologies (OPI), la CCIG est un « guichet unique » pour les entrepreneurs désireux d'étudier les opportunités d'affaires à l'étranger. Les délégations officielles à l'étranger, quant à elles, sont conçues à la demande des membres et sont au nombre de trois à quatre par an. La dernière en date s'est déroulée en avril dernier, au Qatar, à l'occasion du 8e Congrès mondial des Chambres de commerce.

Composée de neuf personnes actives dans des secteurs aussi variés que la construction, les énergies renouvelables, la micro-technologie, le nettoyage, l'industrie des loisirs, le financement aéronautique, la pharma et les RH, la délégation était menée par Philippe Meyer, membre de la Direction de la CCIG.

Le Qatar, une perle convoitée

Vivant du commerce des perles et des chameaux jusqu'à la découverte, en 1940, de ressources de pétrole et, surtout, de gaz, le Qatar est aujourd'hui l'un des Etats les plus riches du monde, avec un PIB par habitant d'environ 95 000 francs. En 2012, le fonds souverain qatari a investi pas moins de 20 milliards de dollars à l'étranger. Favorisant les transferts de technologie et cherchant à attirer les étrangers hautement qualifiés, cet Etat, grand comme la Suisse romande, aiguise les appétits des entrepreneurs.

Sarra Messaoudi, représentante de Switzerland Global Enterprise au Qatar, livre quelques clés pour accéder à ce marché. « Le Swiss made est très recherché. Il symbolise la précision, la fiabilité et le haut de gamme. Mais il ne justifie pas de vendre à n'importe quel prix : les Qataris sont très attentifs à cela. Pour les PME suisses, les principaux débouchés à l'exportation sont l'industrie, la santé, l'agriculture, l'énergie, la construction et les infrastructures. Le défi majeur, pour une entreprise, est de savoir comment introduire ses produits sur le marché qatari. La loi ne permet pas à un étranger de détenir plus de 51 % d'une affaire. Il est donc important d'identifier un partenaire local approprié en vue d'une joint-venture ou d'une autre forme de collaboration. Il faut également garder présent à l'esprit que l'économie de l'émirat est à 90 % d'initiative publique, via différentes sociétés d'Etat. »

Sarra Messaoudi, du bureau commercial ouvert à Doha en janvier 2013

Un exemple de belle réussite est celui de Holcim : une étude de marché très pointue, un très bon choix de partenaires qataris et l'adaptation aux besoins de la clientèle. Autant d'aspects qui n'ont pas échappé à la sagacité de la délégation, comme les témoignages en page 5 le montrent.

Une équipe de la RTS a accompagné la délégation. Retrouvez les sujets diffusés au journal du soir en date du 7 mai 2013 sur le blog de la CCIG, www.ccig.ch - rubrique Opinions et News.

Témoignages de cinq participants à la délégation économique

Présentation de l'entreprise | **1 Quels étaient les objectifs de votre participation à la mission économique au Qatar ?** | **2 Quel potentiel voyez-vous pour votre entreprise au Qatar et comment voulez-vous l'exploiter ?**

GRELLOR SA
Carole Besson

Grellor est le leader suisse romand de produits et matériel de nettoyage. La société a été créée par la famille Grelly en 1915. Les produits de nettoyage portant la marque Grellor sont fabriqués en Suisse de même que la brosserie, qui, à sa création, était le cœur de métier de l'entreprise.

1. L'objectif de la société Grellor était de connaître le marché qatari et d'en comprendre le fonctionnement, de détecter si un marché potentiel existe pour nos produits et d'identifier, le cas échéant, un ou des partenaires/distributeurs potentiels.

2. Certains de nos concurrents sont déjà présents sur ce marché, mais l'avantage que nous avons, grâce à notre production suisse, est de pouvoir proposer aux Qataris des produits qui répondent à leurs critères d'exigence et de qualité et sont plébiscités par eux. Les projets de construction des dix années à venir sont une aubaine car chaque construction réclamera des solutions en termes de nettoyage, collecte et tri des déchets. Nous sommes en contact avec trois clients potentiels très sérieux avec lesquels nous travaillons d'ores et déjà sur des offres ainsi que sur un projet d'ouverture d'un show-room pour nos produits.

TRACE TECHNOLOGIES SA
Guillaume Beauverd

Le produit phare de la société, Tracegolf, est un practice révolutionnaire constitué de balles de golf intelligentes, d'une infrastructure sans fil spécialement développée pour cet usage et d'applications mobiles pour tablettes et smartphones. Ce système est capable de donner la position exacte d'une balle de golf sur un practice, grâce à une puce électronique embarquée basse fréquence qui est une première mondiale

1. Nos objectifs étaient au nombre de deux. Premièrement nous souhaitions évaluer la pertinence d'un déploiement pilote sur un golf au Qatar ou au Moyen-Orient. En second lieu nous souhaitions rencontrer des personnes ou institutions susceptibles de devenir des investisseurs stratégiques.

2. Le potentiel commercial au Qatar est restreint. Il y a un golf à Doha que nous pensons pouvoir gagner comme client. Mais nous voyons plus large et envisageons la région en incluant toutes les GCC Countries*. Les rencontres ont généré de l'intérêt et nous discutons maintenant une potentielle première installation à Dubaï.

*Le Conseil de coopération des Etats arabes du Golfe ou Conseil de coopération du Golfe (CCG) est une organisation régionale regroupant les six pétromonarchies du golfe Persique: l'Arabie saoudite, le Sultanat d'Oman, le Koweït, Bahreïn, les Emirats arabes unis et le Qatar.

LALIVE
Thomas Widmer

LALIVE est une étude d'avocats internationale et indépendante basée en Suisse, avec des bureaux à Genève et Zurich, ainsi qu'à Doha. L'Etude compte parmi ses clients des sociétés du monde entier, des gouvernements et entreprises étatiques, des organisations internationales et des particuliers.

1. L'objectif de l'Etude était d'assister les membres de la délégation dans leurs recherches de partenaires commerciaux potentiels au Qatar et de leur faire connaître les services offerts par l'Etude tant au Qatar qu'en Suisse s'agissant notamment d'établir une filiale, une succursale ou une représentation dans le pays, de rédiger ou de revoir des contrats de partenariat (joint-venture, distribution, construction, etc.), d'agir devant les tribunaux locaux en cas de litige ou encore d'optimiser la protection de droits de propriété intellectuelle au Moyen-Orient.

2. Le bureau de LALIVE au Qatar a été ouvert en septembre 2006. Il s'agit de la première étude d'avocats du continent européen agréée au Qatar offrant des services juridiques au plan international.

L'Etude bénéficie dès lors, déjà, d'une expérience de plusieurs années à Doha et le renforcement des relations commerciales entre la Suisse et le Qatar – illustrée notamment par la récente ouverture à Doha d'une ambassade de Suisse et d'une représentation de la Switzerland Global Enterprise (ex-OSEC) – jouera très vraisemblablement un rôle positif dans le développement de nos activités dans le pays.

ENERGY 8
Olivier Andres

ENERGY8 conseille les organisations gouvernementales et non gouvernementales, institutions et entreprises industrielles et de service, sur leur gestion de l'énergie. Elle en étudie tant les aspects opérationnels et financiers que stratégiques.

1. La mission économique organisée par la CCIG nous offrait la formidable opportunité de poser les premiers jalons et de créer les premiers contacts nécessaires à la création d'un partenariat local pour ENERGY8. Notre objectif était donc de pouvoir bénéficier d'une exposition maximum aux différents acteurs du domaine des énergies renouvelables et éventuellement d'industriels intéressés au sujet. Nous avions également pour ambition de présenter le concept renouvelable de stade de football que nous avons développé en collaboration avec l'OPI et différentes entreprises genevoises.

2. Le Qatar s'est fixé comme objectif de produire 5% de son électricité de façon renouvelable d'ici 2020. Cet objectif minime face à ceux de ses voisins semble cependant beaucoup plus réaliste et laisse présager une véritable volonté politique et des moyens financiers en conséquence pour y parvenir. Nous avons pu identifier un partenaire local qui possède les mêmes compétences que ENERGY8 mais qui cherche également à les élargir en dehors des projets d'énergie solaire. Nous envisageons de créer une entité au Qatar, puisque les lois l'imposent pour pouvoir répondre à des appels d'offres de l'Etat et que tout le marché de l'énergie est en mains publiques. Le développement extrêmement rapide dans tous les secteurs de l'économie requiert l'importation de compétences pour relever les défis et nous y voyons une formidable opportunité d'expansion de nos activités.

AB INGÉNIEURS SA
David Amsler

Fondé en 1979 avec une spécialisation dans les études géotechniques et les travaux spéciaux, le bureau ab ingénieurs sa a, depuis, élargi ses compétences aux secteurs du génie civil, des structures porteuses et de l'environnement.

1. Mes objectifs étaient de découvrir ce pays en pleine mutation et de tenter de relever les défis technologiques des constructions planifiées ces prochaines années: nouveau métro, nouveau port, nouvel aéroport, nouvelles villes, alimentation en eau potable,… sans oublier les douze stades de la Coupe du Monde 2022 !

2. Le potentiel pour un bureau d'ingénieurs civils et de géotechnique est immense. Par contre, des entreprises du monde entier sont sur place et seules des prestations très spécifiques pourront être développées.

Nous envisageons actuellement des collaborations avec des entreprises déjà agréées sur place et avons pris des contacts directs avec des Qataris pour leur apporter notre expertise.

Si vous souhaitez participer à ce type de délégation, faites-nous part des marchés qui vous intéressent en contactant Philippe Meyer par courriel à p.meyer@ccig.ch ou par téléphone au 022 819 91 11