

Trump ne fait pas peur aux entreprises provençales

Les sociétés qui exportent aux États-Unis parient sur leur sens de l'innovation

D'avis d'experts, une chose est sûre concernant le nouveau président américain, Donald Trump: son discours est imprécis pour ne pas dire cafouilleux. La raison? Donald Trump émet des *opinions* au lieu de développer des *analyses*. Ce qui fait que les prises de position du 45^e président américain peuvent se traduire, concrètement, par tout. Et son contraire. Mais, sa prise de position "L'Amérique d'abord", lors de son premier discours en tant que président, a fait ressurgir certaines craintes, dont celles de le voir mettre en application sa menace de surtaxer de 35% les voitures américaines produites au Mexique.

Sans attendre, les producteurs américains ont fait le dos rond et annoncé, qui des investissements sur le sol américain, qui la fin d'un projet de création d'une usine de l'autre côté de la frontière. Les producteurs américains mais pas que. Face aux attaques à l'encontre de BMW, le gouverneur de Caroline du Nord, où la plus grande usine au monde de la marque allemande est installée, est aussi monté au créneau, rappelant que cette marque donnait directement du travail à des ouvriers américains et indirectement à des milliers d'autres personnes.

Mais si Donald Trump mettait à exécution, totalement ou partiellement, ses menaces de surtaxation, que pourrait-il se passer pour les entreprises exportatrices aux États-Unis? Et, plus particulièrement, pour les entreprises provençales? Car les États-Unis sont, en effet, le 4^e client de notre région (avec des ventes en progression) et un de ses principaux fournisseurs, même si la première place revient désormais à la Chine. Alors, des inquiétudes?

Pas vraiment. Car, souligne-t-on à l'Apex, l'Association provençale des exportateurs (*lire ci-dessous*), notre région a su se placer, en ce qui concerne le marché américain, sur des créneaux spécifiques à haute valeur ajoutée. Ainsi, en est-il de Hom. Cette société marseillaise connue pour ses sous-vêtements mascu-



La société marseillaise Hom, connue pour ses sous-vêtements masculins haut de gamme, a investi le marché américain en 2006 où elle se positionne sur la complémentarité par rapport à l'offre locale.

/PHOTO DR

lins haut de gamme, a investi le marché américain en 2006 où elle se positionne sur la complémentarité par rapport à l'offre locale. Sans hésiter, Hom a décidé de jouer dans la cour des grands dominée par Hilfiger, Gant, Ralf

l'héritage qu'ils véhiculent, et par la matière avec lesquels ils sont confectionnés: du coton ou, pour 80% d'entre eux, du modal (une fibre naturelle issue du bois ultra-douce et ultra-absorbante). Tous nos produits sont confectionnés avec des matières premières venant d'Europe ou de Tunisie. Pas question d'ouvrir un atelier à proximité des États-Unis pour exporter nos produits dans ce pays, pas question de transférer notre savoir-faire. Et, du coup, peu d'inquiétudes face aux menaces de voir les produits Hom plus taxés qu'ils ne le sont déjà. *"Nous sommes aux États-Unis pour faire du volume, reprend Régine Weimar. Notre marché est en pleine croissance. Après Saks 5th Avenue à New York, nous planifions de nous installer dans d'autres grands magasins comme Bloomingdale. Non, je n'ai pas d'inquiétudes particulières pour l'avenir."*

9 000

Le nombre de sociétés exportatrices dans notre région (3^e au niveau national).

Lauren et, surtout, Calvin Klein, se permettant même le luxe d'être "4% plus cher" que ce dernier. *"Nos produits, explique Régine Weimar, directrice de Hom, sont différents des produits américains, par leur côté mode, par*

INVESTISSEMENTS

Les États-Unis jouent aussi un rôle capital en ce qui concerne les investissements dans notre région: en 2015, des entreprises originaires de 23 pays ont investi en Paca. Avec 17% des investissements, les USA se classaient au premier rang d'entre elles. Selon les spécialistes interrogés, l'entrée en fonction de Donald Trump ne devrait rien changer à cette dynamique.

La société Everdyn travaille dans un tout autre domaine: l'automation. Cette société, dont le siège est à Aix et qui emploie 17 personnes, produit des logiciels vendus directement aux États-Unis ou distribués via un réseau de distributeurs en plein développement. Là encore, peu d'inquiétudes face aux positions "America First" de Donald Trump. *"Nous ne sommes pas particulièrement inquiets, confirme Nicolas Le Ny, le PDG d'Everdyn. Nos produits n'ont que peu de risque de se voir surtaxés car nous vendons des licences. Exporter des logiciels coûte donc moins cher que pour les sociétés proposant des produits physiques. De plus, nos produits sont innovants et répondent à des besoins réels des Américains. Je pense que le nouveau gouvernement, s'il doit le faire, sélectionnera les produits à taxer comme il choisit déjà les personnes désirant s'installer aux États-Unis: en fonction des besoins du pays, de ce qui s'y fait ou non..."*

Un autre facteur d'optimisme réside dans la haute considération dont jouissent les sociétés de logiciels françaises. En témoignage, rappelle Nicolas Le Ny, le succès de nos entreprises - *"Les entreprises sont très fortes en technologies innovantes"* - au CES, le Consumer Electronic Show, de Las Vegas où la France disposait de la deuxième délégation en importance.

Frédéric CHEUTIN

"Un recentrage est à prévoir, mais pas d'affolement"



Donald Trump est entré en fonction. Quelles peuvent être les conséquences de sa politique économique pour la Provence ?

Avec l'arrivée de Trump à la Maison

Blanche, on va sans aucun doute assister à un recentrage de la politique économique américaine sur les États-Unis. Mais cela aurait été le cas même sans lui. Ce recentrage avait d'ailleurs déjà été prédit il y a plus d'un an par un économiste américain. Pour autant, attention à ne pas s'affoler. Trump a des "menottes dorées". C'est-à-dire qu'il est lié à ceux qui l'ont aidé dans sa campagne. Et ces soutiens ne vont pas accepter qu'il casse leur business en étant trop brutal. Entre les effets d'annonce de la campagne électorale et la réalité, il y a un fossé.

Vous pensez vraiment que ces "menottes dorées" pourront l'arrêter ?

Les États-Unis n'ont pas intérêt à se couper du monde, à se couper de tout le *sourcing* (prestations, services, technologies). De plus, il y a les règles de l'Organisation mondiale du commerce. Trump ne peut s'en affranchir du jour au lendemain. S'il appliquait, malgré tout, une taxe de 35% sur les produits importés, il nuirait au business de son propre pays en ralentissant les affaires. Avec, en plus, le risque de provoquer une guerre commerciale. En revanche, il peut très bien jouer sur les symboles,

comme l'industrie automobile. Les Américains aiment leurs marques. Il peut donc exiger - et il l'a déjà fait avec succès - que les automobiles américaines pour les Américains soient construites sur le sol des États-Unis.

"L'affaire BMW" semble indiquer que Donald Trump l'exige aussi des constructeurs non-américains...

Mais c'est ce que fait déjà la Chine. Dans ce pays, qui est très protectionniste, si vous voulez vendre une voiture, il faut qu'elle soit construite en Chine via un partenariat et des transferts de technologie. Les constructeurs européens n'ont pas l'air de s'en plaindre... Trump semble vouloir faire pareil. Pour vendre aux USA, il faut construire aux USA. Au final, ça pourrait même ne pas être mauvais pour nos entreprises.

Mais ce seraient des emplois que nos concitoyens n'auront pas !

Pas sûr. Dans la nouvelle ère qui s'ouvre, l'économie va se transformer radicalement. Des entreprises vont souffrir, d'autres en profiter. Car nous ne manquons pas d'atouts. Ainsi, Donald Trump annonce de grands chantiers de remise à niveau des États-Unis, notamment en ce qui concerne les réseaux électriques ou routiers. Pour ces deux chantiers, nous avons le savoir-faire, nous avons les technologies dont ils ont besoin.

Et en ce qui concerne les entreprises américaines qui souhaiteraient s'installer en Provence ?

Ce qui pourrait changer, c'est que les entreprises américaines basées chez nous cessent de produire pour les États-Unis mais uniquement pour le marché européen ou mondial. Mais, en aucun cas, elles ne cesseront de produire, le marché est global, les entreprises multinationales. Et ça ne pose de problèmes à personne tant que les profits remontent... J'ajouterais que la France intéresse les entreprises américaines pour la qualité de son secteur recherche et développement. Les Américains (cf Google ou Facebook qui vont installer un centre de recherche et développement à Paris) trouvent chez nous de l'innovation et des techniciens, des ingénieurs ultra-compétents. Et ça ne leur coûte quasiment rien grâce au crédit d'impôt. Ce ne serait vraiment pas dans l'intérêt des Américains de s'en passer.

Pour résumer, il ne faut pas trop s'inquiéter de la prise de fonction de Donald Trump ?

Il ne faut pas s'affoler. Trump ou pas Trump, notre pays est en pleine transition économique. L'innovation, la technologie sont excellentes mais le coût des ouvriers est trop élevé. La robotisation d'une partie de l'économie va permettre de retrouver de la compétitivité à condition que les ouvriers soient formés aux nouvelles technologies. Pour conclure, je dirai même que l'arrivée de Trump à la Maison Blanche, qui pourrait se traduire par un désengagement américain de notre continent, peut être une opportunité pour l'Europe. Si elle sait se prendre en main.