

SERVAN PECCA
@servanpecca

Analyse

Siemens, multinationale irresponsable?

Dix-huit petits millions d'euros. Pour Siemens et ses 86 milliards d'euros de chiffre d'affaires, c'est l'équivalent de quelques heures de travail. S'ils avaient su, les dirigeants du conglomérat allemand n'auraient pas répondu à l'appel d'offres lancé par l'entreprise énergétique indienne Adani.

L'enjeu, c'est un contrat décroché pour une exploitation minière en Australie. L'entreprise spécialisée dans l'ingénierie a été choisie pour mettre en place la signalétique des trains qui iront chercher la matière première dans la mine de charbon de Carmichael, dans le nord-est du pays. Un projet controversé duquel des dizaines d'entreprises et d'investisseurs ont déjà décidé de rester à distance.

Mais pas Siemens. Ainsi, depuis décembre, le groupe est sous le feu des critiques des défenseurs de l'environnement. Son assemblée générale, le 5 février, a été l'occasion pour les ONG de condamner publiquement la participation de Siemens. «Les feux en Australie commencent ici». Ou encore «Siemens, sors du charbon», pouvait-on lire sur les bannières déployées par les manifestants. Ce jour-là, le patron du groupe est sorti de ses gonds. Etre pris pour cible pour ce contrat est «grotesque», a tonné Joe Kaeser, rappelant les efforts déployés par ailleurs pour réduire les émissions de CO₂ des clients de Siemens.

Les ONG et BlackRock

Il n'y a pas que les activistes et la société civile qui s'en sont pris à Siemens. Les fonds d'investissement BlackRock s'est également fait entendre. «L'attention des ONG et des médias sur ce cas met en lumière les risques qui pèsent sur les entreprises», a notamment écrit le fonds, actionnaire de Siemens à hauteur de 5,4%. BlackRock a engagé des discussions avec Siemens et lui enjoint de mieux analyser en amont les projets comportant des risques environnementaux et sociétaux.

Cet épisode est-il «grotesque», comme le suggère Joe Kaeser? Ce qui est certain, c'est qu'il est dans l'air du temps. Il démontre que, désormais, les multinationales sont sous haute surveillance climatique. Que ce soit dans leur plan stratégique ou leurs affaires quotidiennes, elles ne peuvent plus ne plus tenir compte des conséquences de leur activité. Même s'il s'agit d'un contrat de signalétique à l'importance relative.

Le cas de Siemens mérite d'être relevé parce que quatre ans après son dépôt à la Chancellerie fédérale, l'initiative pour des multinationales responsables est une nouvelle fois débattue au National, cette semaine. Elle pourrait être soumise au vote populaire au cours de prochains mois, voire en 2021. Bien sûr, Siemens n'est pas suisse. Et l'exécution de son contrat n'est pas attaquant en justice. Mais la pression exercée sur le groupe laisse entrevoir le type d'actions qui pourraient s'abattre sur les multinationales helvétiques, en cas de oui à cette initiative.

L'objectif, répètent les initiants, c'est que ces dernières soient encouragées à vérifier en amont avec qui elles travaillent à l'étranger et dans quelles conditions leurs activités seront menées. Afin qu'elles puissent prouver qu'elles avaient pris toutes les précautions adéquates. Les opposants à l'initiative – un contre-projet empêchant la Suisse d'en faire davantage que les pays étrangers a été déposé – craignent qu'une pluie de procès ne vienne noyer les services juridiques des entreprises.

Les partisans du texte leur répondent que si c'est le cas, ce ne sera que provisoire, un appel d'air. Et ils rassurent leurs adversaires en rappelant que le dépôt d'une plainte recevable nécessite temps, compétences et argent. Autrement dit, les procédures opportunistes n'auront pas lieu.

Les externalités négatives au bilan

Dans le domaine climatique, il y a néanmoins déjà des procès en cours. Certains ont même abouti. Au total, plus de mille procédures auraient été lancées à travers le monde. Pour l'instant, la justice climatique revêt surtout un caractère militant. Mais elle va devenir un risque économique.

Ce risque, il doit et devra être inclus dans les bilans comptables. Au même titre que les sécheresses, les assurances climatiques ou la tarification des émissions de CO₂, il affectera les bénéfices. La constitution de provisions pour risques de litiges juridiques, comme l'ont par exemple fait les banques ces dernières années pour les affaires fiscales, pourrait être une manière sonnante et trébuchante de faire payer les fameuses externalités négatives à ceux qui les génèrent. Pour que ceux qui polluent paient vraiment le coût de leurs activités.

Joe Kaeser, lui, a indiqué que les conséquences financières qui découleraient de l'annulation de ce contrat australien étaient trop importantes pour faire machine arrière. Mais il l'admet volontiers, Siemens n'aurait jamais dû signer ce contrat. ■

Covid-19: un accélérateur pour l'intégration commerciale asiatique

L'épidémie de Covid-19 met en exergue la vulnérabilité des échanges commerciaux internationaux à des événements tragiques qui viennent perturber le bon fonctionnement des chaînes mondiales de valeur dans des secteurs aussi divers que l'électronique, l'automobile, l'horlogerie ou encore la pharmacie.

Depuis longtemps, les entreprises multinationales fragmentent leurs processus de production entre différents pays du monde de façon à réduire leurs coûts de production. Plus de la moitié du commerce mondial est désormais constituée de biens intermédiaires, pièces détachées et autres composants. Si la guerre commerciale et technologique engagée par les Etats-Unis vis-à-vis de la Chine avait déjà montré la fragilité d'une organisation fondée sur la décomposition internationale des processus de production, l'épidémie de Covid-19 pourrait favoriser une nouvelle phase de régionalisation des chaînes de valeur.

Les Etats-Unis et l'Union européenne peuvent certes bénéficier de la relocalisation de certaines productions et du raccourcissement des chaînes de valeur, mais l'Asie pourrait paradoxalement en être la grande bénéficiaire grâce au développement des chaînes de valeur intra-régionales de nature plus complexe. Les chaînes de valeur «4.0» sont intensives en travail qualifié et en nouvelles technologies de type robots autonomes, imprimantes 3D, réalité augmentée... Certains parlent déjà de «découplage» entre la Chine et les Etats-Unis. Mais il existe aussi une

dimension psychologique qui pourrait renforcer le repli de la Chine sur sa zone d'influence: l'impression que la crise sanitaire a révélé un racisme anti-chinois, en particulier dans certains pays occidentaux. Cela contraste avec la réaction des pays du Sud-Est asiatique qui ont apporté un soutien très marqué à Pékin en dépit de leurs différends territoriaux avec la Chine.

Les effets de la bataille pour le leadership mondial et de l'épidémie de Covid-19 ne sont que les révélateurs d'évolutions plus structurelles. Car là est le paradoxe, ou perçu comme tel: la réduction des freins aux échanges et des coûts de transport a laissé penser que la distance géographique comptait de moins en moins dans les relations commerciales internationales. Or ceci est faux.

Les échanges internationaux sont de plus en plus sensibles à la distance, bien plus qu'il y a un siècle. La mondialisation actuelle a, en effet, une dimension régionale importante: les pays commercent «naturellement» de façon plus intense quand ils sont proches géographiquement. La multiplication des accords commerciaux régionaux depuis les années 1990, initialement considérés comme une exception au multilatéralisme mais devenus la règle, témoigne de ce phénomène qui donne souvent une réalité institutionnelle à un phénomène préexistant.

Un avantage de ces bassins naturels d'échanges est qu'ils réduisent le risque de «détournement de commerce» vis-à-vis des pays tiers. Par ailleurs, le déplacement du centre de gravité du commerce mondial

vers l'Asie résulte d'une augmentation du PIB potentiel de cette région plus rapide que dans le reste du monde selon nos estimations. Or ce phénomène devrait encore s'accroître avec le rapprochement des PIB par habitant des pays asiatiques. Il en résultera une hausse du com-

L'épidémie de Covid-19 ne conduira pas à un arrêt du processus de fragmentation des processus de production

merce intra-industriel plus rapide dans cette région. De surcroît, la proximité géographique est aussi une dimension importante de l'innovation. Les activités innovantes étant bien plus concentrées que le reste du secteur manufacturier, l'élargissement du champ des accords régionaux à des domaines aussi sensibles que l'investissement international ou la protection intellectuelle favorise encore une plus grande intégration régionale.

L'épidémie de Covid-19, comme la stratégie bilatérale mise en œuvre

par l'administration américaine, ne conduira pas à un arrêt du processus de fragmentation des processus de production. Les deux pourraient seulement accélérer le renforcement des chaînes de valeur qui résultent aussi bien d'une hausse du niveau de vie que de l'impact déterminant de la proximité géographique sur les échanges commerciaux. L'activisme désespéré de la Commission européenne pour multiplier les accords de libre-échange (Singapour, Vietnam, Japon, Mercosur...) ne permettra pas d'éviter une réduction de la part de marché de l'Union européenne dans le commerce de biens et de services.

Avec le repli du multilatéralisme, plus rien ne vient contrecarrer le phénomène naturel de régionalisation des échanges commerciaux. Malheureusement, différentes simulations montrent qu'un monde divisé en un petit nombre de blocs régionaux agissant de façon non coopérative diminue le bien-être mondial. Il en résultera un renforcement des tensions géopolitiques inhérentes au partage des richesses dans le monde. Le développement par la Chine de son marché intérieur et la hausse de la croissance potentielle de la région asiatique, qui bénéficieront aussi au reste du monde, permettront peut-être de réduire ces tensions. ■

MATHILDE LEMOINE CHEFFE ÉCONOMISTE

GROUPE EDMOND DE ROTHSCHILD

THIERRY MADIÈS PROFESSEUR D'ÉCONOMIE

POLITIQUE À L'UNIVERSITÉ DE FRIBOURG



Protection des données: les PME sont pénalisées

Le délai de grâce pour la Suisse prend fin. La Commission européenne devrait examiner en mai 2020 si la loi fédérale sur la protection des données (LPD) répond aux exigences du Règlement européen sur la protection des données (RGPD). Celles-ci sont connues depuis 2016 au plus tard. Si l'Union européenne (UE) arrive à la conclusion que la protection des données suisses ne garantit pas le niveau de protection requis pour les citoyens de l'UE, cela pourrait coûter cher aux PME suisses.

Le temps est compté. Lors de la prochaine session de printemps, les divergences entre le Conseil national et le Conseil des Etats concernant la révision de la LPD seront réglées. Si la loi est adoptée, un référendum pourrait être organisé. Cela entraînerait un nouveau retard. La loi pourrait alors entrer en vigueur au plus tôt en 2021.

Il n'est pas certain que l'UE tiendra compte de la Suisse en matière de protection des données. La Suisse est ainsi considérée comme un pays tiers. Il est tout à fait possible que la Commission européenne prenne une décision politique, comme dans le cas du refus de l'équivalence boursière par exemple. Le fait est que la nécessaire révision et l'adaptation de la LPD aux réglementations européennes sont urgentes et ne sont pas une formalité.

Les données des personnes physiques dans l'UE bénéficient actuellement d'un niveau de protection plus élevé qu'en Suisse, et l'UE veut assurer la protection de ses citoyens. La RGPD détermine ce qui se passe lorsque les données de personnes résidant dans l'UE sont utilisées, stockées ou transmises en dehors de l'Union européenne.

Par exemple, le profilage. Ici, des algorithmes évaluent les données personnelles des comportements de navigation et d'achat sur internet afin d'établir des profils de personnalité. Ces profils comprennent, par exemple, des informations sur les circonstances de la vie, les habitudes, la santé, les préférences sexuelles ou le lieu de résidence d'une personne. Plus précisément: vous vous êtes peut-être demandé pourquoi vous voyez soudain sur internet de la publicité pour un produit qui vous intéresse et sur

lequel vous avez passé quelques jours à rassembler des informations. Cela semble presque magique lorsque vous recherchez de nouvelles destinations de vacances sur internet et que votre partenaire voit soudain apparaître comme par magie des bannières de ces destinations de vacances sur le site que vous visitez.

Dans l'UE, contrairement à la Suisse, ce profilage n'est autorisé que dans des conditions très strictes. Le RGPD estime qu'aucune structure de personnalité ne peut être reconnue lors de la collecte de données sur les clients. En principe, le profilage – en dehors de l'art. 22 RGPD – est possible s'il existe une base juridique.

Les PME, pilier de l'économie suisse, seraient particulièrement touchées par une décision négative de Bruxelles. Si elles veulent continuer à commercer avec l'UE, elles devraient donner une assurance contractuelle et prouver qu'elles respectent les normes de l'UE en matière de protection des données chaque fois qu'elles font des affaires. La rédaction d'un document contractuel de dix pages, y compris l'examen par un avocat suisse, coûterait rapidement des milliers de francs. De l'autre côté, un avocat vérifie le contrat avec la société suisse. Ces coûts sont encourus avant que les entreprises n'aient

commencé leurs activités et même avant qu'un produit ou un service n'ait été livré. Dans un tel cas, un partenaire commercial allemand, par exemple, examinera certainement s'il serait plus facile de se procurer le même produit dans l'UE.

Alors que la génération X a toujours l'affaire des fiches en tête et qu'elle divulgue imprudemment ses données les plus intimes sur les médias sociaux, les politiciens ne reconnaissent pas l'ampleur de la prochaine décision d'adéquation de l'UE et l'urgence d'agir: la loi suisse sur la protection des données doit être adaptée à l'ère numérique. La protection créée par le Règlement européen sur la protection des données est bonne, non seulement pour les clients mais aussi pour les entreprises.

La protection des données est une manifestation du droit fondamental à l'autodétermination informationnelle. Cependant, les données sont également un bien de valeur économique qui doit être protégé. La plupart des plus de 200000 PME du pays en sont conscientes. L'utilisation de ces données sans effort supplémentaire inutile de «Swiss finish» est essentielle pour eux.

La réglementation juridique du profilage joue ici un rôle clé. Le Conseil des Etats et le Conseil national seront appelés à agir dans les prochains mois: il est souhaitable, d'un point de vue économique, que les normes européennes soient intégrées dans le droit suisse de la protection des données. Les entreprises suisses auront ainsi l'avantage de pouvoir transférer des données entre la Suisse et les Etats membres de l'UE sans grandes formalités et continueront de bénéficier d'un libre accès au marché de notre principal partenaire commercial. ■

DAVID WICKI FONDATEUR
DE LEANMADE ET DIRECTEUR DU
CAS DATENSCHUTZBEAUFTRAGTE
À LA HWZ