

Sur le terrain

Les exportateurs suisses se distinguent par leur innovation, leur fiabilité, leur agilité et leurs produits haut de gamme. Les exemples pratiques de cette année illustrent parfaitement ces qualités.



Des turbo-fraises à neige suisses pour la ligne de chemin de fer la plus au nord de la planète

La ligne ferroviaire de minerai suédoise qui est exposée à des hivers rigoureux avait besoin d'un nouveau chasse-neige. L'entreprise suisse Zaugg AG Eggwil leur a livré un véhicule ferroviaire de déneigement qui vient d'être mis au point pour remplacer l'ancien chasse-neige. L'exploitation de la ligne ferroviaire de minerai peut ainsi être assurée toute l'année. Cependant, les chutes de neige ne sont pas partout aussi prévisibles que sur la ligne ferroviaire la plus au nord de la planète; la demande est donc variable. Comment Zaugg fait-elle face à cette problématique?

Sur la ligne ferroviaire la plus au nord de la planète – appelée « Malmbanan » – entre Luleå (Suède) et Narvik (Norvège), 27 mio. de tonnes de minerai de fer sont transportées chaque année sur 473 km. Un tel volume requiert de poursuivre l'exploitation pendant les mois d'hiver. Toutefois, en hiver, des conditions météorologiques défavorables telles que des tempêtes, qui génèrent des accumulations de neige sur plusieurs mètres, sont fréquentes. Les chasse-neige sont donc indispensables pour maintenir l'exploitation. Le chasse-neige existant avait cependant fait son temps et l'exploitant suédois de l'infrastructure avait donc besoin d'un nouvel engin de déneigement.

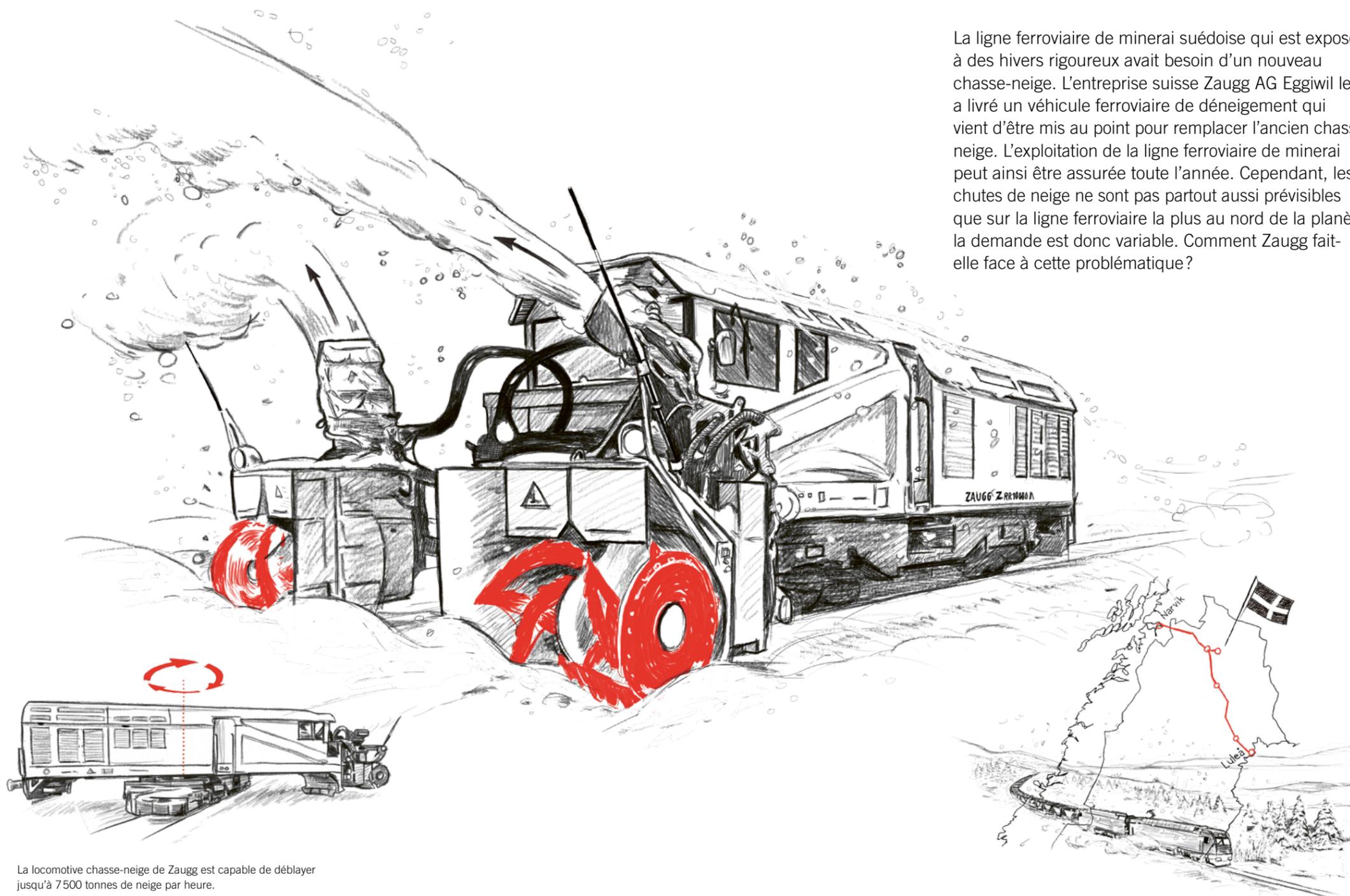
Qualité suisse pour la Malmbanan

Le contrat a été attribué à Zaugg AG Eggwil, sise à Eggwil dans le canton de Berne. Cela n'a rien de surprenant, car Zaugg convainc par ses produits de qualité technique supérieure. « Nos machines ont déjà été utilisées lors des Jeux olympiques », commente le CEO Daniel Frutiger. Zaugg est un leader mondial dans le développement et la fabrication de machines pour le déneigement de routes, de voies ferroviaires, d'aérodromes et pour la préparation de pistes de ski. Avec ses 160 collaborateurs, la société Zaugg est un employeur important dans l'Oberemmental.

Suite à un appel d'offre, Zaugg a fourni à l'acheteur suédois une locomotive chasse-neige de 70 tonnes, capable de déblayer le Malmbanan de 7 500 tonnes de neige par heure. Ce colosse qui coûte CHF 9,5 mio. a été développé, construit et produit en interne chez Zaugg.

« Nous ne pouvons pas contrôler les épisodes de neige, mais nous pouvons en faire quelque chose. Tel est notre credo. »

Daniel Frutiger
CEO



La locomotive chasse-neige de Zaugg est capable de déblayer jusqu'à 7 500 tonnes de neige par heure.

C'était en 2016. Convaincu par la qualité Zaugg et ayant besoin d'une machine supplémentaire, l'acheteur a commandé une deuxième locomotive en 2019, dans le cadre d'un autre appel d'offre. La SERV a couvert les deux opérations avec une assurance de crédit et de risque de fabrication, une assurance de garantie contractuelle et une garantie de « Bonds ».

Une niche exposée aux intempéries

Malgré le succès de Zaugg, son activité présente également des failles. « Nous opérons sur une niche de petite taille », explique Daniel Frutiger. Zaugg réalise des séries réduites et est littéralement exposée aux intempéries. « Nous ne pouvons pas contrôler les épisodes de neige, mais nous pouvons en faire quelque chose. Tel est notre credo », déclare Daniel Frutiger. Le volume de commande est aussi variable que le sont les hivers. En outre, au cours des 30 dernières années, le nombre de jours de maintien du manteau neigeux sur les surfaces a diminué de 25 à 50 pour cent. Face à cette évolution, Zaugg a élargi son offre et développe depuis quelques temps des machines pour le nettoyage de surfaces de circulation extrêmement sales. De plus, les produits de la SERV permettent à Zaugg d'envisager de grosses commandes, comme celle réalisée pour la Suède.

L'innovation inscrite dans l'ADN de l'entreprise

En tant qu'entreprise multinationale, Bobst s'adapte en continu aux exigences du marché. La force d'innovation dont fait preuve l'entreprise suisse lui a forgé une place de premier plan sur le marché mondial. Bobst ne concentre pas uniquement ses activités sur le progrès technologique mais également sur les risques et possibilités de financement des opérations d'exportation.

Bobst SA est une entreprise multinationale et intervient en tant que fournisseur auprès des deux tiers de l'industrie de l'emballage dans le monde entier. Cependant, cela n'a pas toujours été ainsi. L'histoire de Bobst commence en 1890 quand Joseph Bobst ouvre un commerce de matériel d'imprimerie à Lausanne. Par la suite, ce dernier deviendra une entreprise de réparation de plus en plus importante. De nombreux brevets seront déposés.

Une adaptation constante aux exigences du marché

A ce jour, Bobst a déposé 1 400 brevets. « L'innovation fait partie intégrante de l'ADN de notre entreprise »,

commente Stefano Bianchi, Group Treasurer and Investor Relations. Bobst s'est toujours adaptée aux exigences de la concurrence; ainsi, l'entreprise et son offre se sont développées en continu. Bobst fournit des équipements et services pour le traitement du substrat, l'impression et le traitement ultérieur dans le domaine des étiquettes, du matériel flexible, des boîtes pliantes et du carton ondulé. Actuellement, l'entreprise est présente dans plus de 50 pays, compte environ 5 600 collaborateurs et possède 15 sites de production dans huit pays.

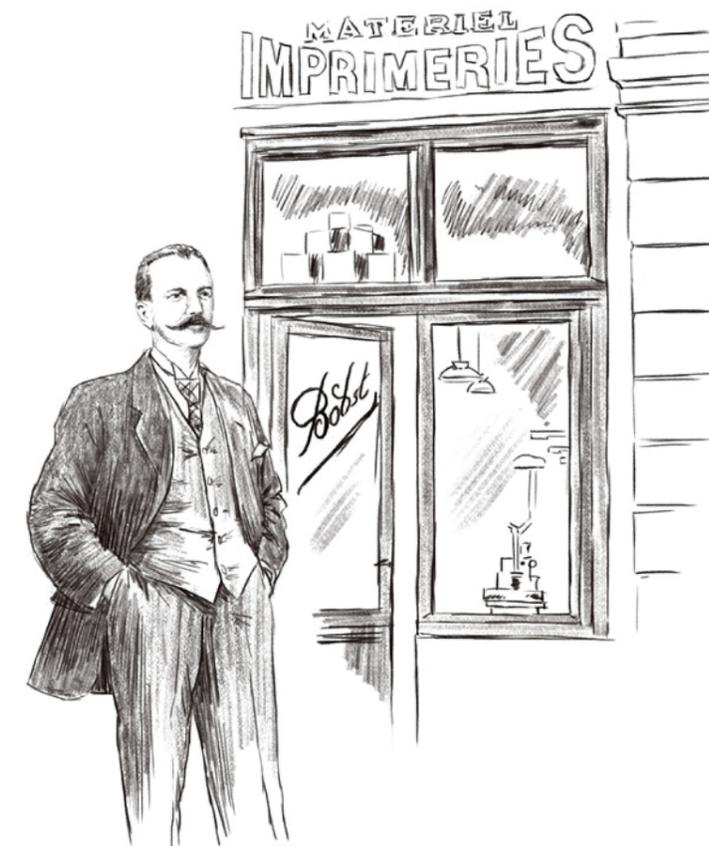
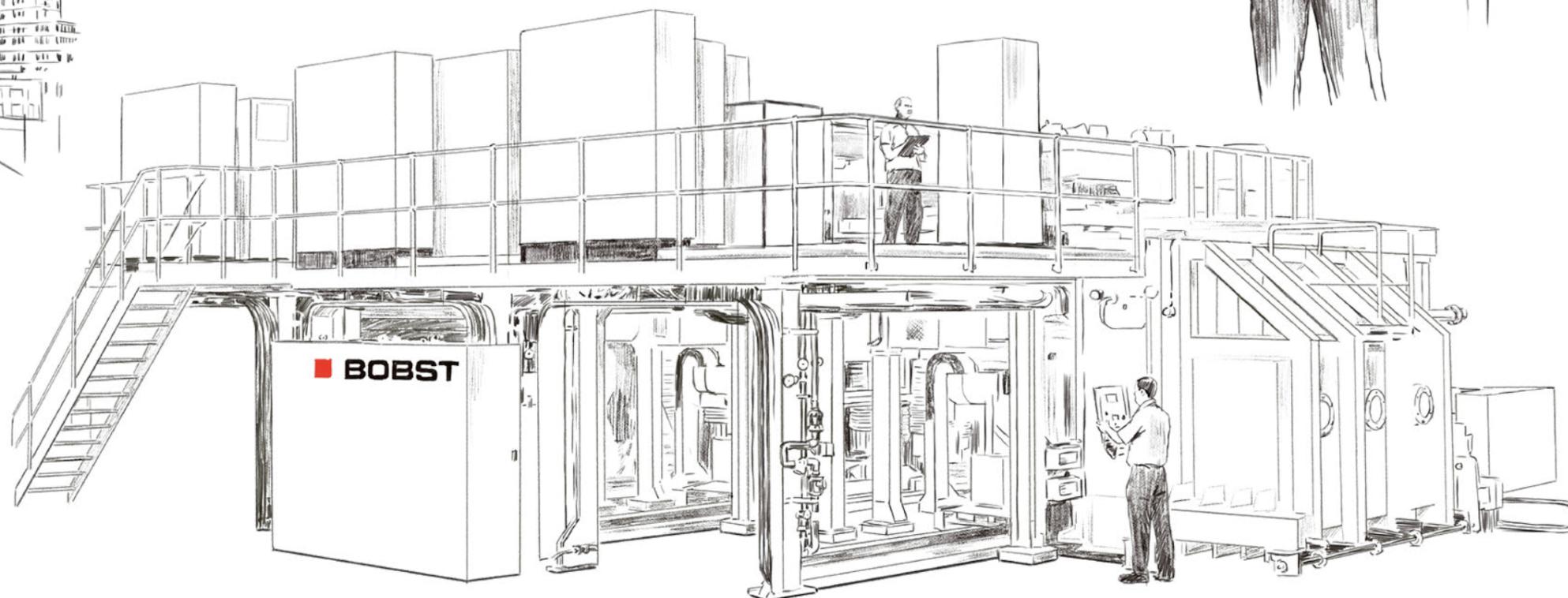
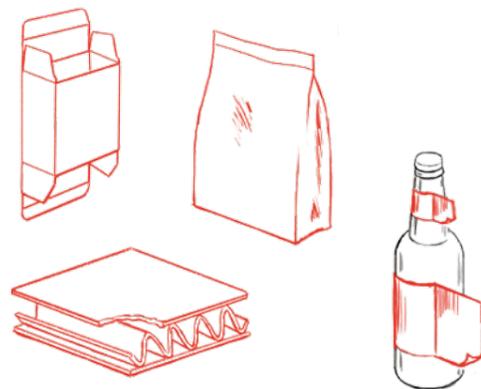
En tant que leader sur le marché mondial, Bobst exporte une grande partie de ses produits et services au-delà des frontières suisses. Dans ce cadre, quelques questions se posent dans l'établissement des conditions contractuelles et au niveau des possibilités de financement. Là aussi, Bobst s'adapte au marché pour rester compétitive. D'une part, Bobst collabore avec des entreprises de leasing pour offrir à ses clients un accès à des possibilités alternatives de financement. D'autre part, quand il s'agit de convenir des délais de paiement avec des clients à l'étranger, Bobst évalue consciencieusement les pays et les risques au niveau de l'acheteur.

Le financement grâce à l'assurance SERV

Afin de réduire ses risques, Bobst fait assurer une partie de ses opérations chez la SERV depuis déjà plusieurs années. « Les opérations couvertes par la SERV représentent un complément significatif à notre offre,

« La possibilité de proposer un financement aux clients situés dans ces régions reste pour nous un avantage décisif par rapport à la concurrence. »

Stefano Bianchi
Group Treasurer and Investor Relations



Bobst fournit les deux tiers de l'industrie mondiale de l'emballage.

tout particulièrement pour les longues durées et les marchés risqués. Nous pouvons réduire nos risques et, en même temps, proposer des financements à long terme à nos clients», explique Stefano Bianchi.

En 2019 également, Bobst s'est appuyée sur les assurances de la SERV et a fait assurer quatre opérations sur trois continents différents chez la SERV, le montant total du mandat s'élevant à environ CHF 6,5 mio. Pour ces livraisons, il a été convenu d'un acompte de seulement 15 à 30 pour cent et d'une durée de crédit de cinq ans. Une assurance de crédit fournisseur a été conclue pour chacune de ces opérations. Stefano Bianchi explique à quel point l'offre de la SERV est importante pour l'activité de Bobst: « Dans l'environnement à taux bas où nous vivons actuellement, il est plus facile pour les clients d'obtenir un crédit bancaire, tout particulièrement dans les pays industrialisés. Cependant, dans les pays émergents, ce n'est bien souvent pas le cas. La possibilité de proposer un financement aux clients situés dans ces régions reste pour nous un avantage décisif par rapport à la concurrence. »

Des fondeuses suisses, du chocolat hongrois et des garanties contractuelles

Knobel Maschinenbau AG est un équipementier de premier plan pour l'industrie du chocolat. Comme nombre d'autres acheteurs, un grossiste hongrois a commandé une machine de Knobel. En raison du nombre élevé de commandes, la garantie du remboursement d'acomptes et la garantie pour défauts demandées représentent un poids dans la trésorerie de cette entreprise de taille moyenne.

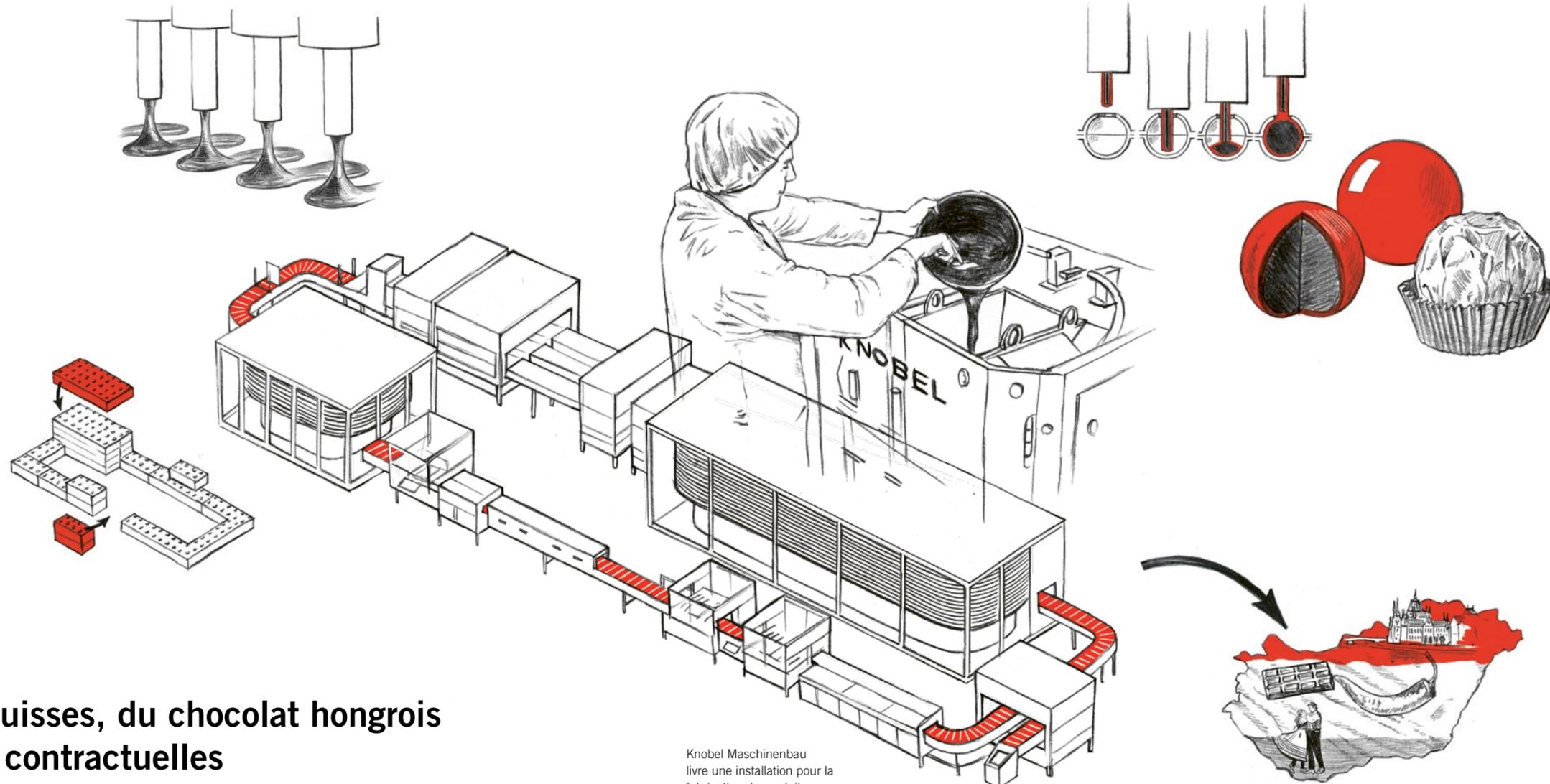
C'était une première : au début des années 80, Knobel Maschinenbau AG présentait la première fondeuse de chocolat au public. Depuis, l'entreprise pionnière de Felben, en Thurgovie, a lancé divers produits sur le marché et est à ce jour un équipementier de premier plan de l'industrie du chocolat. Comment y est-elle parvenue? La société Knobel mise sur un système modulaire qui offre la plus grande flexibilité possible au client. De plus, d'après le directeur Guido Knobel, ses machines battent tous les concurrents au niveau de la précision et de la vitesse. Le résultat : actuellement, plus de 1 600 machines de Knobel sont utilisées dans le monde entier ; 95 pour cent des machines sont livrées à l'étranger.

Installation pour un grossiste hongrois

L'un de ses nombreux acheteurs est un grossiste hongrois. Ce dernier s'est heurté à des difficultés dans l'approvisionnement en chocolat et a donc décidé de commercialiser son propre chocolat. A cette fin, il mise sur la qualité Knobel et a commandé une installation complète pour la fabrication de produits en chocolat. Cette installation coule le chocolat dans les formes les plus diverses en une seconde. Par ailleurs, d'autres étapes de travail automatisées sont possibles, comme la vibration, le refroidissement, la sélection ou même la décoration du chocolat.

Des liquidités pour la mise en œuvre de grands projets

Pour cette commande d'une valeur de plusieurs millions d'euros, l'acheteur hongrois a obtenu des subventions de l'Union européenne. Une condition pour l'obtention des subventions était la mise en place d'une garantie de remboursement d'acomptes. Par ailleurs, le contrat de vente prévoit également une garantie pour défauts. Les deux garanties influent en conséquence sur les liquidités de Knobel. « En outre, nous comptons actuellement de nombreux grands projets présentant un horizon temporel proche, ce qui exerce une pression supplémentaire sur les liquidi-



Knobel Maschinenbau livre une installation pour la fabrication de produits en chocolat à un grossiste hongrois.

« En outre, nous comptons actuellement de nombreux grands projets présentant un horizon temporel proche, ce qui exerce une pression supplémentaire sur les liquidités. »

Guido Knobel
Directeur

tés », explique Guido Knobel. C'est pourquoi l'entreprise moyenne a demandé à la SERV pour chacune des deux garanties une assurance de garantie contractuelle associée à une garantie de « Bonds ». « Avec les produits de la SERV, nous pouvons utiliser l'acompte pour le financement du projet », remarque Guido Knobel. Knobel et la SERV peuvent se prévaloir d'une collaboration de longue date, remontant jusqu'à l'époque de la Garantie contre les risques à l'exportation (GRE). Guido Knobel déclare : « Nous apprécions l'esprit de service de la SERV. Grâce à l'aide de la SERV, nous pouvons mettre en œuvre des projets auxquels, sans ce soutien, nous devrions renoncer. »

