

Sur les droits de douane, la Suisse attend toujours

COMMERCE La date butoir du 1er août pour sceller un accord avec Washington approche. Quelle que soit l'issue des tractations, les taxes auxquelles sera soumise l'Union européenne auront des conséquences pour la Confédération

JULIE EIGENMANN
ET ÉTIENNE MEYER-VACHERAND

L'Union européenne est désormais fixée sur son sort. Les Vingt-Sept seront soumis à des droits de douane à hauteur de 15% à la suite d'un accord conclu avec les Etats-Unis ce dimanche, dont les détails doivent encore être éclaircis. L'industrie aéronautique devrait se voir exemptée de droits de douane, tandis que la facture s'allégerait pour l'industrie automobile, qui était soumise à 27,5% de droits d'entrée sur le territoire américain pour les véhicules et les pièces détachées expédiés depuis l'UE.

Un accord qui réjouit Rahul Sahgal, directeur général de la Chambre de commerce suisse-américaine: «Il est important qu'il n'y ait pas de guerre commerciale entre l'Union européenne et les Etats-Unis. L'Union européenne est notre premier partenaire commercial, et si elle va mal, nous aussi.»

Désormais, le Japon, les Philippines, le Vietnam, l'Indonésie, le Royaume-Uni et l'UE ont trouvé un terrain d'entente avec l'administration de Donald Trump, mais toujours aucune fumée blanche du côté de la Confédération. Au début

du mois, avant le dernier report le 9 juillet, les autorités suisses se montraient confiantes, mais depuis c'est silence radio.

Du côté du Département fédéral de l'économie, de la formation et de la recherche, on rappelle que le Conseil fédéral a validé le projet de déclaration d'intention commune le 4 juillet. «Une déclaration d'intention commune nécessite l'approbation des deux parties. Le Conseil fédéral communiquera activement dès que ce sera le cas ou qu'il y aura d'autres développements. La Suisse est en contact avec les autorités américaines compétentes.» Ces derniers mois, autorités et faïtière se montraient rassurantes, estimant que la Suisse avait de sérieux arguments à faire valoir auprès de Washington.

«Encore optimiste»

Malgré l'incertitude, Rahul Sahgal ne se montre pas inquiet: «Je suis encore optimiste sur le fait qu'un deal va être trouvé avant le 1er août. Les Etats-Unis ont mis beaucoup de pression sur de grands partenaires économiques comme l'UE et le Japon, d'où la nécessité pour eux de négocier au plus vite. Mais nous ne représentons pas un problème à régler,

Autorités et faïtières helvétiques se sont montrées rassurantes quant aux arguments à faire valoir auprès de Washington concernant ses importations. (MIAMI, 16 AVRIL 2025/REBECCA BLACKWELL/AP PHOTO)

nous sommes un très bon partenaire: 99% des produits américains viennent hors taxes en Suisse, nous ne disposons pas des nombreuses réglementations de l'Union européenne, nous sommes le sixième investisseur étranger aux Etats-Unis...» De quoi espérer que la Suisse obtienne des négociations des droits de douane de 10% ou moins, estime-t-il.

«A notre connaissance, les échanges avec les autorités américaines se sont jusqu'ici déroulés dans un climat positif et constructif», rassure aussi Economiesuisse, qui estime que la Suisse répond déjà aux attentes que les Etats-Unis formulent.

Pour Swissmem, les accords noués par l'administration Trump auront, quoi qu'il arrive, des effets en Suisse.



«L'UE est notre premier partenaire commercial, et si elle va mal, nous aussi»

RAHUL SAHGAL, CHEF DE LA CHAMBRE DE COMMERCE SUISSE-AMÉRICAINE

«Le niveau des droits de douane sur les importations aux Etats-Unis augmente de manière globale. Cela aura indirectement un impact négatif sur nos entreprises en tant que fournisseurs des membres de l'UE ou des pays asiatiques», souligne un porte-parole de la faïtière de l'industrie des machines.

La faïtière estime qu'un retour à 31% est peu probable, sans l'exclure. «La force réside dans le calme. Il ne faut pas s'énervier maintenant, même si l'incertitude est pénible. Ce qui compte, c'est le résultat et nous devrions le connaître dans les prochains jours», répond Swissmem, interrogé sur le silence des autorités fédérales.

Les pharmas concernées

Dans l'attente d'un accord pour la Suisse, la solution négociée par l'UE apporte un enseignement important pour l'économie helvétique: les droits de douane sur les produits pharmaceutiques ne sont plus un tabou. Les entreprises du secteur dans l'UE se verront également appliquer 15% de droits de douane, une victoire par rapport aux 200%

évoqués par Donald Trump ces dernières semaines pour cibler spécifiquement ce domaine.

«Ces droits mettent sous pression des chaînes de valeur et d'approvisionnement fortement interconnectées à l'échelle internationale. Cela non seulement accroît l'insécurité économique pour les entreprises, mais comporte également des risques pour la disponibilité de produits médicaux essentiels», relève Scienceindustries, une des faïtières du secteur pharmaceutique, tout en espérant que le statu quo d'avant les annonces du 2 avril sera rétabli.

«La Suisse est indirectement touchée: environ la moitié des exportations de médicaments de la Suisse vers les Etats-Unis transitent par des pays de l'UE», souligne Michèle

Le pouce levé d'Ursula von der Leyen, symbole de la «capitulation» de l'UE face à Don

ÉCHANGES Pour éviter des droits de douane de 30%, Bruxelles s'est plié aux volontés du président américain. Il renonce à toute mesure de rétorsion alors qu'il avait les armes pour imposer un accord moins déséquilibré

VALÉRIE DE GRAFFENRIED, BRUXELLES

«Capitulation». «Humiliation». «Soumission». «Ursula von der Leyen ressemblait à une otage». Au lendemain de l'accord sur les tarifs douaniers entre les Etats-Unis et l'UE, les critiques fusent. L'UE se voit imposer des droits de douane de 15% sur ses produits exportés aux Etats-Unis, avec de rares exemptions (aéronautique, spiritueux, médicaments), et des taxes plus lourdes dans certains secteurs. L'acier restera par exemple taxé à 50% une fois des quotas dépassés. L'UE a par ailleurs dû

s'engager à hauteur de 750 milliards de dollars à faire des achats d'énergie et à 600 milliards d'investissements supplémentaires aux Etats-Unis. De son côté, Donald Trump, qui fait de la menace par la surenchère sa spécialité, a de quoi fanfaronner: Bruxelles n'appliquera aucune mesure de rétorsion, alors qu'elle avait préparé une liste visant des produits américains pour 93 milliards d'euros. Une liste désormais au frigo. Quant au «bazooka économique», l'instrument anti-coercition de l'UE, on n'en parle même plus.

Fallait-il à ce point courber l'échine pour «éviter le pire», à savoir une guerre commerciale sanglante? Pour Ursula von der Leyen, la réponse est visiblement oui. Dimanche, le *body language* de la présidente de la Commission européenne, que Donald Trump a fait

venir dans sa résidence écossaise entre deux parties de golf, était terrifiant. Crispée, tendue, l'Allemande a dû se résoudre à écouter bravement les digressions du président américain devant les caméras. Puis peser chacun de ses mots et donner, comme le patron de l'OTAN récemment, dans la flagornerie, pour éviter tout coup de théâtre de dernière minute. Pire, une fois l'accord annoncé, elle a été jusqu'à imiter Donald Trump. En posant avec lui devant les photographes, le pouce levé. Tout est dit.

«Risquer l'effacement»

Certes, en cas de non-accord, des droits de douane de 30% auraient été appliqués à partir du 1er août, Bruxelles aurait peut-être dégainé son instrument anti-coercition et déclenché la furie de Donald Trump, qui aurait probablement

cherché à augmenter encore ses tarifs punitifs. Pour Bruxelles, qui négociait au nom des Vingt-Sept, il fallait donc à tout prix éviter ce scénario du pire. Reste que c'est bien une déculottée que l'UE subit.

L'économiste Jacques Attali parle sur X de «scandaleuse et consternante capitulation». «Des droits de douane dans un sens et pas dans l'autre. L'obligation d'acheter du pétrole et des armements américains. L'engagement d'investir une part majeure de l'épargne européenne aux Etats-Unis! Sans contrepartie. Cet accord est une folie», dénonce-t-il.

L'UE montre sa faiblesse en acceptant un accord totalement déséquilibré. Un «deal» du reste fragile: Donald Trump peut à la moindre humiliation décider d'imposer de nouvelles règles. Pour lui, c'est la voie royale. Benjamin Hadad, le ministre français délégué

chargé de l'Europe, l'a bien compris. «Soyons lucides: l'état de fait n'est pas satisfaisant et ne peut pas être durable», estime-t-il sur X. «Le libre-échange qui a fait la prospérité partagée des deux rives de l'Atlantique depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale est aujourd'hui rejeté par les Etats-Unis, qui font le choix de la coercition économique et du mépris complet des règles de l'OMC. C'est un changement structurel. Nous devons en tirer vite les conséquences ou risquer l'effacement.»

D'autres exemptions?

Pour lui, «répondre par des concessions ne fera qu'encourager la prédation à l'extérieur, et le rejet de l'Europe au sein de nos frontières par nos citoyens». Il parle de «décrochage», appelle à un «réveil européen» et rappelle que les services numériques américains «per-

sistent à bénéficier de passe-droit fiscal en Europe». L'activation de l'instrument anti-coercition européen «doit y remédier pour taxer les services numériques ou les exclure de marchés publics», dit-il.

Il a parfaitement raison. Face au prédateur Trump, tout n'est pas perdu pour les Européens. Encore faut-il avoir suffisamment de volonté pour continuer la bataille. Et quitter le registre de la résignation. Relativisons toutefois une chose. Ceux qui détestent l'Atlantiste Ursula von der Leyen – ou ce qu'elle représente – rivalisent en accusations et la palme d'or revient au premier ministre hongrois, Viktor Orban, pour lequel «Trump a mangé von der Leyen au petit déjeuner». Mais la Commission a bien négocié au nom des Vingt-Sept et pour les Vingt-Sept. Et la majorité des pays membres de l'UE voulaient tout faire pour



MAIS ENCORE

Tractations sino-américaines en Suède

Responsables américains et chinois ont entamé hier à Stockholm de nouvelles négociations, avec pour principal objectif de prolonger la trêve commerciale dans un contexte toujours incertain. Leur précédente rencontre, à Londres en juin, avait permis de mettre fin à l'escalade tarifaire entre les deux pays et à ramener les tarifs douaniers à 30% côté américain et 10% côté chinois. Ces discussions doivent durer près de deux jours. (AFP)

Sierro, porte-parole d'Interpharma, une autre des faïtières du secteur, pour la Suisse romande. Jusqu'à présent, ces produits étaient épargnés dans les conflits commerciaux en raison de leur importance vitale.

«Selon BAK Economics [institut de recherche indépendant en économie, ndlr], une escalade mondiale pourrait entraîner, d'ici à 2040, une perte de valeur ajoutée pouvant atteindre 83,9 milliards de francs et la suppression de milliers d'emplois dans le secteur pharmaceutique rien qu'en Suisse», ajoute Michèle Sierro. Au début du mois, les autorités fédérales espéraient obtenir un traitement préférentiel pour l'industrie pharmaceutique suisse. Celle-ci pèse pour près de 60% des exportations helvétiques vers les Etats-Unis. ■

L'Allemagne entre soulagement et amertume

EXPORTATIONS Berlin se dit satisfait que le conflit douanier ait trouvé une issue. La pilule reste toutefois difficile à avaler pour les grandes fédérations économiques du pays

DELPHINE NERBOLLIER, BERLIN

«Quand on attend un ouragan, on se satisfait d'un orage.» Cette image employée par un représentant de la Fédération de la chimie allemande résume à elle seule l'état d'esprit des milieux économiques et politiques du pays, au lendemain de l'annonce d'un accord douanier entre les Etats-Unis et l'Union européenne. Les enjeux étaient de taille pour l'économie allemande dont 10% des exportations se dirigent vers les Etats-Unis, son premier partenaire commercial, et jusqu'à 13% pour la très puissante industrie automobile. C'est donc avec un certain soulagement que les représentants de ce secteur ont accueilli une baisse des droits de douane, de 27,5% depuis mars aux 15% obtenus dimanche. Une petite satisfaction qui poussait Hildegard Müller, présidente de cette fédération (VDA), à remercier les efforts de la Commission européenne et du chancelier. Friedrich Merz a en effet milité ces dernières semaines pour une solution rapide afin de limiter les dégâts.

«Cet accord a permis d'éviter un conflit commercial qui aurait durement touché l'économie allemande, fortement orientée vers l'exportation», écrit-il dans un communiqué. «Cela vaut en particulier pour l'industrie automobile, où les droits de douane actuels, de 27,5%, sont pratiquement divisés par deux. C'est précisément dans ce domaine que la réduction rapide des taxes douanières revêt une importance capitale. Nous avons ainsi pu préserver nos intérêts fondamentaux, même si j'aurais souhaité davantage d'assouplissements dans le commerce transatlantique», a-t-il ajouté.

Un «signal fatal» pour l'industrie

Au-delà du soulagement, l'imposition de 15% de droits de douane sur quasiment tous les secteurs reste un vrai coup de massue pour la première économie d'Europe, affaiblie par deux années de récession. Selon l'Institut pour l'économie mondiale de Kiel, ce «mauvais accord» devrait coûter 6,15 milliards d'euros à l'Allemagne, soit 0,15% de croissance, contre 0,1% pour l'UE. Même l'industrie automobile le reconnaît, les 15% de droits de douane devraient coûter «des milliards d'euros» à une industrie «en pleine transformation». Le géant Volkswagen en

sait quelque chose. Il a annoncé la semaine dernière avoir perdu 1,2 milliard d'euros en raison des nouveaux droits de douane américains depuis avril.

Plus critique, la fédération de l'industrie (BDI) qualifie cet accord de «signal fatal» qui aura «un immense effet négatif sur une économie allemande tournée vers les exportations». Le manque d'accord pour l'acier et l'aluminium est particulièrement critiqué. Cette industrie exporte certes peu vers les Etats-Unis mais elle reste taxée à hauteur de

«Le chancelier a tout misé sur un accord rapide et, au besoin, peu scrupuleux»

LE QUOTIDIEN «FRANKFURTER ALLGEMEINE ZEITUNG»

50% dans un contexte jugé «extrêmement tendu», entre hausse des coûts de l'énergie, transformation écologique et concurrence des pays asiatiques.

Toutes les fédérations économiques s'accordent en tout cas sur une chose: l'UE doit renforcer sa compétitivité

Un accord dont le volet énergétique sera difficile à honorer

GÉOPOLITIQUE L'UE s'est engagée à importer pour 250 milliards de dollars par an de carburants et combustibles des Etats-Unis. C'est plus du triple de ce qu'elle a acheté en 2024 au pays de Trump, qui était déjà son principal fournisseur en la matière

RICHARD ÉTIENNE

Une clause qui ne sera pas respectée. C'est ainsi que l'on pourrait considérer le volet portant sur l'énergie de l'accord sur les droits de douane conclu ce week-end entre les Etats-Unis et l'UE. Dans leurs déclarations, Donald Trump et Ursula von der Leyen ont indiqué que le Vieux-Continent s'engageait, en contrepartie des taxes à 15% sur les exportations de produits européens outre-Atlantique, à acheter pour 250 milliards de dollars de produits énergétiques par an pendant trois ans. Un montant en total décalage avec les flux actuels.

Sur le front énergétique, les échanges entre la patrie de Trump et les 27

membres de l'UE portent surtout sur du pétrole brut et du gaz naturel liquéfié (GNL). En 2024, l'UE a importé 573 millions de barils de pétrole brut des Etats-Unis, selon le cabinet Kpler. Ils vaudraient aujourd'hui – avec un cours du Brent à 69 dollars le baril – près de 40 milliards de dollars. Quant aux importations européennes de GNL américain, elles se sont élevées l'an dernier à 35 millions de tonnes, pour une valeur estimée à 22 milliards de dollars.

Des valeurs «illusoires»

En tout, l'UE a importé l'an dernier 3,4 milliards de barils de brut par voie maritime, selon Kpler (ce qui correspond à 233 milliards de dollars au cours actuel). Et 83 millions de tonnes de GNL, pour une cinquantaine de milliards de dollars. L'UE importe aussi du charbon, mais les quantités sont symboliques en comparaison.

Si l'on additionne la valeur des importations européennes de pétrole, de GNL

et de charbon des Etats-Unis, on obtient 65 milliards de dollars. Soit 26% des 250 milliards de dollars requis. Pour les atteindre, il faudrait que l'UE dédie aux Etats-Unis 85% de ses dépenses totales pour ces produits énergétiques, ce que Reuters, qui a effectué ces calculs, juge «illusoire».

Les statistiques européennes donnent des résultats légèrement supérieurs, mais dans la même fourchette. Selon Eurostat, avec 76 milliards de dollars d'importations de pétrole, de gaz et de charbon, les Etats-Unis étaient déjà les principaux fournisseurs de ces produits en Europe, juste devant la Norvège. Viennent ensuite le Kazakhstan, la Libye et la Russie (qui, avant la guerre, était le principal partenaire de l'Europe en la matière).

Dépendance quasi totale

Pour atteindre les 250 milliards de dollars, il faudrait que ce montant de 76 milliards fasse plus que tripler – et rapidement. L'UE passerait à une

pour compenser ces pertes, et signer enfin de nouveaux accords commerciaux avec le reste du monde. La Fédération du commerce extérieur (DIHK) rappelle que 90% des exportations de l'Allemagne se font avec des pays autres que les Etats-Unis et qu'il existe «un énorme potentiel avec l'Amérique du Sud, l'Asie et l'Australie». Si des accords avec l'Indonésie et l'Inde semblent en bonne voie d'être adoptés d'ici à la fin de l'année, quid de celui avec les pays du Mercosur bloqué par la France? Pour le quotidien conservateur *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, il est plus que jamais temps de signer cet accord.

Le journal se montre par ailleurs critique envers la stratégie de négociation des Européens et du chancelier Friedrich Merz qui, sous la pression de certaines fédérations, s'est opposé à des droits de douane réciproques de la part de l'UE. «Le chancelier a tout misé sur un accord rapide et, au besoin, peu scrupuleux, afin d'épargner à l'économie allemande un conflit douanier qui ne cessait de s'intensifier. Ce faisant, il a nui à l'unité de l'UE en menant ses propres négociations parallèles avec Trump», estime le quotidien. Une critique que l'intéressé, via son porte-parole, a rejetée hier, estimant avoir «préservé le cœur de l'économie allemande» avec cet accord. ■

dépendance quasi totale à l'égard de la patrie de Trump. L'agence Bloomberg estime que cet accord «paraît très difficile à atteindre».

Relevons également que les Etats-Unis n'ont jamais autant produit d'énergies que l'an dernier: dans un billet publié en juin, les autorités de ce pays font part d'une quantité record – en hausse de 1% par rapport à 2023, une autre année historique – de produits énergétiques «made in USA». La production de gaz et de pétrole est en forte hausse depuis une quinzaine d'années. Celle des biocarburants, du photovoltaïque et de l'éolien a également atteint des sommets l'an dernier, mais en comparaison, les volumes sont faibles.

En 2024, le gaz a représenté 38% de la production totale d'énergie des Etats-Unis, tandis que la part de pétrole a grimpé à 27%. Le pays de Trump est le premier producteur mondial de brut. L'an dernier, il a extrait 13,2 millions de barils par jour, soit 2% de plus que le précédent record établi en 2023. ■

Donald Trump

éviter une guerre commerciale, se satisfaisant donc des 15%.

Les enjeux dépassent par ailleurs l'aspect commercial, rappelle le commissaire européen au Commerce, Maros Sefcovic, en évoquant notamment l'Ukraine et les questions sécuritaires. «C'est clairement le meilleur accord que nous pouvions obtenir dans des circonstances très difficiles», assure-t-il.

Des «détails» restent désormais à négocier. «Nous espérons pouvoir obtenir d'autres exemptions», commentait hier une responsable européenne. La France, adepte depuis le début de la méthode forte, insiste: l'UE doit se montrer plus ferme lors de ces négociations sur les modalités d'application de l'accord. Il y a donc une (dernière) occasion à saisir. Celle, peut-être, de montrer que si l'UE s'est mise à genoux, c'est pour mieux se relever. ■