

Berne «déterminé» à convaincre Washington

ÉCONOMIE Le Conseil fédéral s'est réuni en séance extraordinaire hier après l'annonce des Etats-Unis de taxer à hauteur de 39% les produits helvétiques. Le gouvernement entend présenter une offre plus attractive à Donald Trump afin «d'améliorer la situation»

FANNY SCUDERI, BERNE

La communication du Conseil fédéral était plus qu'attendue. Trois jours après le coup de massue provoqué par l'annonce de Donald Trump de taxer les importations suisses de 39%, il s'est retrouvé en urgence hier par visioconférence. Dans le communiqué qui a suivi cette réunion de crise, le Conseil fédéral affirme être «déterminé» à poursuivre les discussions avec l'administration de Donald Trump, «au-delà de la proposition de déclaration conjointe sur la table, et si besoin au-delà du 7 août 2025». Il assure vouloir présenter «une offre plus attractive» aux Etats-Unis, sans en préciser les contours.

L'heure est grave: près de 60% des exportations suisses aux Etats-Unis pourraient être frappées de droits de douane additionnels de 39% à l'importation à partir du 7 août, selon le communiqué. Des taux «particulièrement élevés» dénoncent les autorités, par rapport à d'autres partenaires commerciaux des Etats-Unis ayant une structure économique comparable. Le Conseil fédéral cite les 15% appliqués à l'Union européenne et au Japon, et les 10% au Royaume-Uni. Malgré cela, le gouvernement

n'envisage aucune contre-mesure pour l'heure. Il rappelle aussi que l'excédent commercial de la Suisse n'est «en aucun cas le résultat de pratiques commerciales «déloyales». La Suisse a supprimé depuis janvier 2024 tous les droits de douane sur les produits industriels. Résultat, «plus de 99% de toutes les marchandises en provenance des Etats-Unis peuvent ainsi être importées en Suisse en franchise de droits de douane», lit-on.

Réactions contrastées

Carlo Sommaruga (PS/GE), vice-président de la Commission de politique extérieure (CPE) du Conseil des Etats, pointe une lacune dans la communication du Conseil fédéral: «La question de la politique monétaire de la Suisse n'est jamais évoquée, alors que Donald Trump prend en compte le taux de change défavorable au dollar dans son calcul.» Il regrette que la stratégie du Conseil fédéral reste la même, soit «expliquer que l'or n'est pas inclus dans la balance commerciale et que le commerce suisse n'est pas déloyal. Rectifier le narratif de Donald Trump ne contribuera pas à obtenir en trois jours une baisse de 15% des droits de douane.» Il appelle le Conseil



Près de 60% des exportations suisses aux Etats-Unis pourraient être frappées de droits de douane additionnels de 39% à partir du 7 août. (BERNE, 14 AVRIL 2025/CHRISTIAN BEUTLER/KEYSTONE)

fédéral à plutôt porter son regard à l'intérieur plutôt qu'outre-Atlantique, car il risquerait «d'arracher un mauvais accord à court terme», selon lui. «Il faut s'atteler à fournir de l'aide aux entreprises exportatrices, trouver comment la financer, et peaufiner une nouvelle stratégie avec un mandat de négociation précis et avancé par les commissions de politique extérieure du parlement», résume-t-il.

Pour Laurent Wehrli (PLR/VD), président de la CPE du Conseil national, il est «essentiel» que les

équipes de négociation helvétiques «essaient jusqu'à la dernière minute» d'obtenir une amélioration. «Elles doivent reprendre langue avec les négociateurs américains. Jusqu'au 7 août, il faut maintenir le même processus. Si rien n'est obtenu, il faudra se poser de nouvelles questions», comme l'instauration de contre-mesures. «Donald Trump parle de droits de douane réciproques, souligne-t-il. Pourquoi ne pas le prendre au mot?» Mais l'heure est encore aux négociations, veut-il croire. «Il faut utili-

«Rectifier le narratif de Donald Trump ne contribuera pas à obtenir en trois jours une baisse de 15% des droits de douane»

CARLO SOMMARUGA,
CONSEILLER AUX ÉTATS (PS/GE)

ser ce temps pour réexpliquer les éléments à notre disposition, clarifier les calendriers et les montants», insiste-t-il.

Un émissaire envoyé aux Etats-Unis?

L'annonce américaine a sorti la Berne fédérale de sa torpeur estivale. La prochaine communication politique du Conseil fédéral était attendue seulement pour le 13 août. Sa réunion extraordinaire a suscité de nombreux commentaires avant même qu'elle ne débute. Des appels ont

Menacée par l'épée de Damoclès américaine, la Suisse cherche la parade

SOLUTIONS Alors que des droits de douane de 39% pendent au nez des entreprises exportatrices suisses, le Conseil fédéral se dit déterminé à poursuivre ses efforts pour trouver un terrain d'entente avec le président des Etats-Unis. Passage en revue des leviers qu'il peut actionner

ALINE BASSIN

Comment la Suisse peut-elle éviter de se voir infliger les droits de douane américains les plus lourds des économies dites avancées? Alors que l'horloge tourne, le communiqué de presse publié hier par le Conseil fédéral n'a rien révélé des plans d'un exécutif qui se dit déterminé à négocier jusqu'à la date butoir du 7 août, voire plus si nécessaire. Rappelant ses arguments, il s'est contenté d'indiquer vouloir «présenter une offre plus attractive aux Etats-Unis».

Que peut contenir cette nouvelle proposition? Que faire si le gouvernement ne parvient pas à réduire le taux de 39% envisagé par Washington? Pourquoi ne pas hausser le ton? Tour d'horizon

analytique des principales mesures évoquées depuis le «coup de massue» que Donald Trump a asséné à la Suisse en balayant l'accord de principe qui avait été discuté entre Berne et Washington.

1 Séduire le président américain

Très sensible à son ego et à l'électorat américain, Donald Trump aime avant tout brandir des annonces fracassantes validant sa méthode. Le Japon et l'Union européenne l'ont bien compris, eux qui sont arrivés avec des propositions qui leur ont valu bien des critiques mais qui ont eu un certain effet. Menacée de taxes de 30%, Bruxelles a ainsi réussi à faire diviser ce taux par deux en s'engageant à investir 600 milliards de dollars et à importer des hydrocarbures pour un montant de 750 milliards de dollars.

Les termes de cet accord sont encore troubles et rien n'assure que l'UE pourra tenir ses promesses mais cette approche reçoit les faveurs de nombreux experts suisses. Elle est certainement étudiée de près par l'administration fédérale. Pour rap-

pel, la Suisse a déjà annoncé ce printemps 100 à 150 milliards de francs d'investissements durant les quatre années à venir. Cette somme semblait toutefois comprendre des projets qui étaient déjà dans les tiroirs des Roche, Novartis et autres multinationales suisses.

Avant tout tributaire des énergies hydraulique et nucléaire, la Suisse consomme aussi du gaz, principalement en hiver. Elle pourrait imiter l'UE et acheter du gaz naturel liquéfié (GNL) américain. Mais, relève Bloomberg dans une dépêche publiée hier, celui-ci «devrait passer par les pays voisins, ce qui pourrait augmenter les coûts de transit».

Des voix s'élèvent par ailleurs pour proposer de «laisser tomber» le raffinage d'or sur sol helvétique, une activité qui génère peu de valeur ajoutée et a fait s'envisager cette année les exportations suisses à destination des Etats-Unis. Elle contribuait en revanche de manière beaucoup plus modeste au déficit commercial de 40 milliards de francs sur lequel Donald Trump s'appuie pour accuser la Suisse de profiter des Américains.

Le président américain n'a jamais semblé faire de ce chapitre une priorité, contrairement aux prix des médicaments qu'il veut voir baisser. La pharma suisse paraît pour l'heure exemptée des droits de douane envisagés mais Novartis fait partie des entreprises du secteur qui ont reçu une lettre leur demandant des propositions d'ici à fin septembre. La marge de manœuvre du Conseil fédéral dans ce domaine est toutefois limitée, voire nulle, puisqu'il ne peut interférer dans les affaires d'entreprises privées.

2 Agiter le bâton

A l'instar de la France qui a regretté la «capitulation» de l'Union européenne face à l'ogre américain, certains appellent à durcir le ton, par exemple la présidente des Vert-e-s. Dans *Blick*, Lisa Mazzone estime que «les entreprises technologiques américaines devraient être taxées» et que «la Suisse devrait annuler l'acquisition des avions de combat F-35».

Ces voix, comme celles qui préconisent l'introduction de droits de douane réciproques sur les

importations américaines, sont minoritaires tant le rapport de force est défavorable à la Suisse. Une réalité que le locataire de la Maison-Blanche a évidemment bien comprise.

La communauté internationale a toutefois défini des règles dont l'Organisation mondiale du commerce (OMC), basée à Genève, est garantie et qui doivent notamment protéger les petites et moyennes économies. Dans un monde normal, la Suisse déposerait donc plainte auprès de cette instance, dénonçant des pratiques discriminatoires. Une procédure qui a peu de chances d'aboutir puisque la cour d'appel chargée d'arbitrer ces conflits est paralysée depuis des années, les Etats-Unis refusant de nommer de nouveaux juges.

3 Atténuer le choc

Si aucun terrain d'entente n'est trouvé, la Confédération devra inévitablement prendre des mesures pour amortir un choc qui pourrait coûter 0,3 à 0,6% de PIB à la Suisse, selon des estimations à prendre avec prudence. S'il est difficile d'imager que le Conseil fédéral aille

jusqu'à renoncer au paquet d'économies actuel, comme le demande Lisa Mazzone, il est en revanche quasi certain que le parlement acceptera de prolonger à 24 mois le régime des RHT (réduction d'horaire de travail). Déjà sur les pupitres des élus, la mesure a reçu l'approbation des commissions compétentes dans les deux Chambres fédérales.

Elle ne suffira en revanche probablement pas. Selon l'évolution conjoncturelle, la Banque nationale suisse pourrait devoir assouplir encore sa politique monétaire, faisant du même coup entrer de nouveau son taux d'intérêt directeur en territoire négatif. De son côté, le Conseil fédéral pourrait ressortir un outil auquel il avait recours en 2015 après la fin du taux plancher entre le franc et l'euro. Moyennant certaines conditions et avec une enveloppe limitée, la Confédération avait pris à sa charge les coûts de R&D des PME participant à des projets soutenus par Innosuisse, l'agence fédérale pour l'innovation. L'objectif de la mesure est de stimuler l'innovation, mise à mal par l'érosion des marges de ces entreprises. ■



Nick Hayek appelle Karin Keller-Sutter à se rendre à Washington en personne et sans escale

HORLOGERIE La direction de Swatch Group ne se voit pas composer indéfiniment avec des taxes américaines à 39%. En attendant, l'instabilité profite plutôt à la montre suisse: dans la crainte d'une hausse des prix, les consommateurs passeraient plus vite à la caisse

STÉPHANE GACHET

Trump tient l'horloge du Conseil fédéral. Nick Hayek, patron de Swatch Group, aimeraient avancer le réveil. *Le Temps* a tenté de le joindre le 1er août. Hier matin, c'est l'entrepreneur qui a contacté spontanément la rédaction par téléphone. Il revient sur la taxe massue du président américain sans catastrophisme: «Je suis convaincu que Donald Trump veut faire un deal et le montrer à ses électeurs aux Etats-Unis. Je suis confiant sur le fait que les 39% ne restent pas en place, mais pour la Suisse, cela illustre une crise de leadership. Il faut que notre présidente Karin Keller-Sutter réagisse et trouve une solution en personne et sur place. Le gouvernement suisse a maintenant un avion permettant de voler jusqu'à Washington sans escale. Donald Trump a donné un signal clair en don-

nant la date du 7 août: «Chers amis suisses, faites quelque chose!»

«Nous devrions être au niveau de l'Europe»

Car le dirigeant n'envisage pas de vivre indéfiniment avec une taxe de 39% sur le marché américain: «Rien ne justifie une taxe aussi arbitraire. Nous devrions être au même niveau que l'Europe, à 15%. Comme nous avons déjà intégré 10%, ce serait acceptable et nous pourrions vivre avec ça.» Tout en rappelant que son principal obsta-

tivement notre chiffre d'affaires de plusieurs pour cent.»

Nick Hayek remet aussi les priorités dans l'ordre, en soulignant que les fabricants de montres ne sont pas les plus exposés de l'industrie de la précision: «On ne sait même pas si l'horlogerie est concernée [par les nouvelles taxes, ndlr]. J'ai beaucoup plus de craintes pour les fabricants de machines. Pour les montres, tous ces changements créent une dynamique en renforçant la désirabilité des produits auprès du consommateur. Nous

croit que les prix augmentent de mois en mois, il se décide plus vite à acheter. C'est ce que nous observons à chaque augmentation de prix. Nous avons déjà réalisé un mois record aux Etats-Unis en avril parce que les prix allaient changer au 1er mai. Mais en mai, les consommateurs américains ont continué à acheter de plus belle et le mois a été excellent. En juin, la consommation est restée forte. Nous enregistrons la croissance la plus forte sur des marques comme Hamilton, Tissot et Longines, dont les ventes vont être record en juillet... en monnaie locale!»

Un chiffre d'affaires qui se contracte

Une performance portée par le transfert massif de stock vers les Etats-Unis – comme l'ont fait tous les fabricants, mais que les résultats semestriels, publiés mi-juillet, n'ont toutefois pas reflété. Le groupe biennois a vu son chiffre d'affaires se contracter sur six mois et sa marge opérationnelle fondre. Une note négative surtout due à la perte d'appétit continué du marché chinois, auquel le groupe – et l'horlogerie en général – est particulièrement exposé. ■

«Je suis convaincu que Donald Trump veut faire un deal et le montrer à ses électeurs aux Etats-Unis»

NICK HAYEK, PATRON DE SWATCH GROUP

cle demeure les effets de change, comme il l'a souvent évoqué: «Honnêtement, notre plus grand problème, ce ne sont pas les taxes, avec lesquelles nous devons composer en permanence, mais la force du franc qui a un impact mondial. Tous les mois, la survalorisation du franc influence néga-

l'avons vu lorsque la Chine a introduit sa taxe sur le luxe. Nous le voyons maintenant aux Etats-Unis.»

Dans les faits, non seulement il ne craint pas un arrêt de la demande outre-Atlantique, mais il mesure la tendance inverse: «Cela va même accélérer les affaires: si le consommateur

«Il faut savoir s'agenouiller devant Trump»

NÉGOCIATIONS Thomas Borer, l'ancien diplomate reconvertis en consultant, se montre sévère à l'égard du Conseil fédéral. Face au président des Etats-Unis, il enjoint au gouvernement de s'adonner à une politique un peu plus retorse, à l'image des Européens

PROPOS REÇUEILLIS PAR FRÉDÉRIC KOLLER



Thomas Borer s'est rendu célèbre en tant que diplomate lors de la gestion de la crise des fonds en déshérence à la fin des années 1990 en pilotant une task force pour négocier avec Washington. C'est aussi un très bon connaisseur des arcanes de la politique américaine. Il livre son analyse sur l'annonce de Donald Trump d'imposer une taxe de 39% aux marchandises suisses.

Quelle devrait être la stratégie du Conseil fédéral? Il est difficile de comprendre pourquoi le Conseil fédéral ne s'est pas réuni dès samedi pour prendre une décision. Nous sommes dans une urgence, le monde ne va pas s'accorder à l'ordre du jour du Conseil fédéral.

INTERVIEW

«Il ne faut pas politiser comme on a tendance à le faire. Nous sommes trop honnêtes. Il faut savoir se montrer un peu machiavélique»

Que peut-on décider dans l'urgence? Il faut faire des concessions, comme l'a fait l'Union européenne (UE). En annonçant de grands investissements dans l'énergie et des achats d'armement. L'UE a annoncé des achats qui se chiffrent en milliards de dollars. Ensuite, il faut donner aux biens de consommation américains l'accès au marché suisse, en particulier pour le bœuf. C'est important pour Donald Trump, cela compte pour son électorat, il pourra le vendre à ses fermiers. La Suisse, comme l'UE, a mis beaucoup d'obstacles aux produits agricoles américains. Enfin, il faut promettre à Trump de faire pression sur les entreprises pharmaceutiques pour réduire le prix de leurs médicaments aux Etats-Unis. De toute façon, Trump va faire cette pression, c'est l'une de ses promesses électorales: faire baisser les prix. Pourquoi ne pas le vendre comme une concession, plutôt qu'attendre que cela se fasse de toute façon dans quatre semaines?

Cela s'est fait, non? Pas avec Trump.

En gros, vous prônez de tout céder à Donald Trump. Ou alors on accepte une taxe de 39%. Veut-on que l'industrie horlogère perde son plus grand marché? Et les concessions, comme pour l'UE, ce sont de grandes promesses. On a de toute façon besoin de meilleures armes, de pétrole. Quant au bœuf, il faut laisser le choix aux consommateurs. Ce sont de grandes concessions sur le papier. Il faut être prêt à s'agenouiller devant Trump.

Même si, au final, on ne tient pas ses promesses? Oui. Il ne faut pas politiser comme on a tendance à le faire. Nous sommes trop honnêtes. Il faut savoir se montrer un peu machiavélique.

Dans l'immédiat, c'est quoi le premier pas? Helene Budliger Artieda et Guy Parmelin devraient sauter dans le premier avion. Donald Trump pourra s'en énorgueillir. Cela lui plaît. Il sait aussi se montrer généreux. ■

été lancés, exhortant les ministres à sortir de leur congé pour se réunir en chair et en os et envoyer l'un des leurs à Washington. A ce sujet, le communiqué ne précise pas si l'un des conseillers fédéraux compte se rendre aux Etats-Unis dans l'espoir de changer le cours des négociations. Interrogé à ce sujet, le Département de l'économie, sous la houlette de l'UDC Guy Parmelin, répond «qu'il informera dès que de nouveaux développements significatifs seront intervenus». ■