

2 Actualité

Et si la Suisse s'inspirait de l'Union européenne?

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES La Commission européenne a été critiquée pour ses pourparlers autour des 15% de droits de douane avec les Etats-Unis. Mais Bruxelles n'a pas subi l'humiliation de voir la Suisse obtenir un meilleur taux. Berne aurait-il dû s'inspirer de certaines méthodes bruxelloises?

VALÉRIE DE GRAFFENRIED, BRUXELLES

Alors qu'en Suisse c'est le branle-bas de combat pour tenter de faire plier Donald Trump avant la date couperet du 7 août, avec un déplacement à Washington de dernière minute de la présidente de la Confédération Karin Keller-Sutter et du conseiller fédéral en charge de l'Economie Guy Parmelin ce mardi, l'Union européenne est, elle aussi, en «mode négociations» pour arracher quelques ajustements et concessions. Jeudi, donc, les nouvelles taxes commerciales américaines devraient entrer en vigueur. La Suisse est menacée de voir ses exportations vers les Etats-Unis taxées à hauteur de 39% et l'UE de 15%. Il a beaucoup été dit que l'UE avait «capitulé» face à Donald Trump, sans suffisamment mettre en avant les représailles dont elle était capable. Mais au final, les méthodes de négociation de Bruxelles ont mieux fonctionné que celles de la Suisse, qui a péché par excès de confiance. Du coup, Berne lorgne du côté de Bruxelles.

Que peut-il en apprendre? Concrètement, l'UE, principal partenaire commercial des Etats-Unis, était menacée de droits de douane de 30% (et à un moment donné même de 50%), pour au final ne se voir imposer que la moitié. Avec de rares exemptions. Pour ce faire, elle s'est engagée, sur le papier, à des achats d'énergie à hauteur de 750 milliards de dollars et à 600 milliards d'investissements supplémentaires aux Etats-Unis.

L'UE avait préparé une liste visant des produits américains à taxer pour 93 milliards d'euros, mais elle ne l'a pas activée. Elle n'a pas non plus dégainé son «bazooka», son instrument anti-coercition, qui aurait pu cibler les services financiers américains. D'où les critiques féroces, comme celles de l'économiste

français Jacques Attali, pour lequel l'accord, objectivement déséquilibré, est une «folie» ainsi qu'une «scandaleuse et consternante capitulation».

Un mauvais signal pour la suite

Mais le fait est que faire des concessions à Donald Trump, entre deux flatteries, était le prix à payer pour éviter de lourdes taxes et une guerre commerciale sanglante. Avec, bien sûr, un risque majeur: envoyer un très mauvais signal pour la suite, le locataire de la Maison-Blanche utilisant ces taxes comme leviers politiques.

«On peut penser que l'obstination et la rigueur qui caractérisent les négociateurs suisses ont émoussé la patience américaine»

JEAN RUSSOTTO, AVOCAT D'AFFAIRES SUISSE BASÉ À BRUXELLES

L'UE n'a par ailleurs pas fini de «négocier». En fin de semaine dernière, c'est dans une certaine cacophonie que l'administration Trump et Bruxelles ont présenté, chacun de leur côté, leur «fiche d'information» sur l'accord trouvé, avec des différences d'interprétation notables. Le texte commun n'est toujours pas publié, mais il est à bout touchant, a assuré mardi un responsable de la Commission. Pour l'UE, le but est de clarifier des points essentiels - comme les quotas à partir

desquels l'acier et l'aluminium seraient taxés à 50% - et d'obtenir des concessions.

C'est ce que cherche aussi à faire la Suisse. Dans son communiqué diffusé lundi, le Conseil fédéral affirme développer de «nouvelles approches de discussions avec les Etats-Unis», vouloir proposer «une offre plus attractive» et être prêt à négocier si besoin au-delà du 7 août. Il dit clairement, comme l'UE, ne pas envisager de contre-mesures «à l'heure actuelle».

Des contacts entre Bruxelles et Berne ont bien eu lieu ces derniers jours à propos de l'attitude à adopter face à Donald Trump, dans un contexte de fébrilité. Et avec une rumeur, évoquée notamment par *Blick*: ce serait Ursula von der Leyen et son commissaire au Commerce, Maros Sefcovic, qui auraient suggéré à Donald Trump de taxer plus sévèrement la Suisse, pour que l'UE sauve la face. C'est évident que l'UE aura savonné la planche de la Suisse pour conserver sa crédibilité. Mais de là à penser que cela a été déterminant..., commente un diplomate. Cela n'explique en effet pas le chiffre de 39%, supérieur à la menace de 31% brandie précédemment par Donald Trump, alors que le dernier projet d'accord, sur lequel les Suisses plaçaient beaucoup d'espoir, portait sur 10%.

«C'est du rocambolesque à l'état brut!»

Bruxelles qui aurait fait pression pour que la Suisse soit moins bien lotie? Jean Russotto, avocat d'affaires suisse basé à Bruxelles et fin connaisseur des Etats-Unis, ne cache pas son incrédulité face à cette thèse. «C'est du rocambolesque à l'état brut! La meilleure manière de faire capoter les nouveaux accords bilatéraux entre la Suisse et l'UE. L'UE ne peut décemment pas faire une chose pareille. Tout est fait pour la discréditer», dénonce-t-il. Même réaction du

«Nous sommes parvenus à un accord [commercial entre l'UE et les Etats-Unis]. C'est un bon accord pour tout le monde», a déclaré Donald Trump après s'être entretenu avec Ursula von der Leyen, le 27 juillet dernier à Turnberry, en Ecosse. (Brendan Smialowski/AFP)



côté de l'eurodéputé français Christophe Grudler (MoDem/Renew Europe), rapporteur du Parlement européen pour les relations avec la Suisse. «Ce n'est vraiment pas dans les habitudes de l'UE de dénigrer d'autres partenaires pour obtenir un avantage sur leur dos», commente-t-il. Avant d'ajouter: «En revanche, je vois très bien à qui profite cette rumeur: à tous les populistes suisses anti-Europe pris à leur propre piège par ces droits de douane américains, dont le résultat prouve que, si la Suisse avait été défendue dans un ensemble plus large, le résultat aurait été meilleur...»

Pour Jean Russotto, l'UE n'a par ailleurs pas «capitulé» face à

Donald Trump mais «fait ce qu'elle devait ou pouvait faire dans des circonstances particulièrement ardues». «Le résultat est loin d'être parfait mais dans le contexte de cette négociation, il est satisfaisant. Il est un peu trop facile de clamer que l'UE a été humiliée et aurait pu faire nettement mieux en faisant valoir son grand marché, sa force économique», commente-t-il. Un avis partagé par Philippe Kenel, avocat en Suisse et à Bruxelles, par ailleurs président de la Chambre de commerce suisse pour la Belgique et le Grand-Duché de Luxembourg.

Et la Suisse? Jean Russotto ne pense pas que le ton utilisé par la

présidente de la Confédération, Karin Keller-Sutter, a été jugé offensant par le président américain. «On peut en revanche penser que l'obstination et la rigueur qui caractérisent les négociateurs suisses ont émoussé la patience américaine.» Mais pour lui, la raison principale de la débâcle reste «le comportement et l'attitude autoritaire et souverainiste du président des Etats-Unis», «dont il est presque certain qu'il a déjugé les trois négociateurs américains pour nourrir sa thèse: peu d'impôts mais des revenus provenant des importations de l'étranger». Donald Trump justifie ses taxes par le déficit commercial. Avec l'UE, il est de 198 milliards d'eu-

Quelle marge de manœuvre pour Keller-Sutter et Parmelin à Washington?

DIPLOMATIE La présidente et le vice-président de la Confédération se rendent aux Etats-Unis dans l'espoir de réduire les 39% de taxes douanières décidées par le président américain, Donald Trump. A Berne, la latitude d'action du Conseil fédéral est au cœur des spéculations

FANNY SCUDERI, BERNE

Ils se rendent bien à Washington. Le Département fédéral des finances a annoncé hier matin que la présidente de la Confédération, Karin Keller-Sutter (PLR), et le conseiller fédéral chargé de l'Economie, Guy Parmelin (UDC), s'étaient envolés le jour-même pour la capitale américaine.

«L'objectif est de présenter aux Etats-Unis une offre plus attrayante, qui permette de diminuer le montant des droits de douane additionnels appliqués aux exportations suisses, tout en tenant compte des préoccupations des Etats-Unis», précise le communiqué. L'heure tourne: les Etats-Unis prévoient d'imposer des droits de douane de 39% aux produits suisses à partir de ce jeudi 7 août à 6h du matin. La secrétaire d'Etat à l'Economie, Helene Budliger Artieda, et la secrétaire d'Etat aux Questions

financières internationales, Daniela Stoffel, font partie de la délégation.

Le Conseil fédéral rencontrera-t-il Donald Trump?

En sa qualité de président de la Commission de politique extérieure (CPE) du Conseil national, Laurent Wehrli (PLR/VD) a été informé lundi soir du voyage du Conseil fédéral, en vertu de la loi sur le parlement. Le mandat de négociation, avalisé par les CPE des deux chambres, délimite l'action du Conseil fédéral. «Il offre une certaine liberté, des fourchettes d'action. Les nouvelles négociations ne nécessitent pas un nouveau mandat», assure Laurent Wehrli. La marge de manœuvre n'est pas entravée par le mandat de négociation mais plutôt par les interlocuteurs du Conseil fédéral aux Etats-Unis, selon lui: «Les discussions avec l'administration américaine ont eu lieu en juin et ont été bien menées. Le Conseil fédéral s'est accordé avec trois ministres américains. Mais c'est Donald Trump qui a refusé l'accord. Raison pour laquelle la question la plus importante est la suivante: Karin Keller-Sutter et Guy Parmelin vont-ils obtenir un rendez-vous avec M. Trump ou avec son entourage proche?»

Dans son communiqué rédigé lundi, le Conseil fédéral annonce vouloir proposer une «offre plus attractive» à Donald Trump. Ses contours ne sont pas précisés. «Il est possible de faire des effets d'annonce, comme l'ont réalisé d'autres Etats, estime Laurent Wehrli. Par exemple promettre, sous réserve de l'aval du parlement, d'acheter de l'énergie ou du matériel militaire américains. Peut-être faut-il parler la langue de Donald Trump pour que notre message soit entendu. Ce n'est pas ainsi que fonctionne la Suisse, dont les déclarations sont fiables. Mais dans une négociation, l'important est aussi d'être entendu.»

«La culture démocratique est différente»

De son côté, le conseiller national et coprésident du Parti socialiste, Cédric Wermuth, estime que la Suisse ne pourrait pas user de la stratégie du Japon ou de l'Union européenne, qui ont promis des investissements massifs à Donald Trump. «La culture démocratique est différente. En Suisse, on attend que ce que vous affirmiez à l'étranger soit respecté. Faire de grandes annonces alors que tout le monde sait qu'elles ne seront

pas tenues est impossible pour le Conseil fédéral.» L'élu se montre pessimiste: «A moins que quelqu'un ait trouvé une solution miracle, le Conseil fédéral n'a pas de marge de manœuvre s'il veut respecter les institutions du

«Les nouvelles négociations ne nécessitent pas un nouveau mandat»

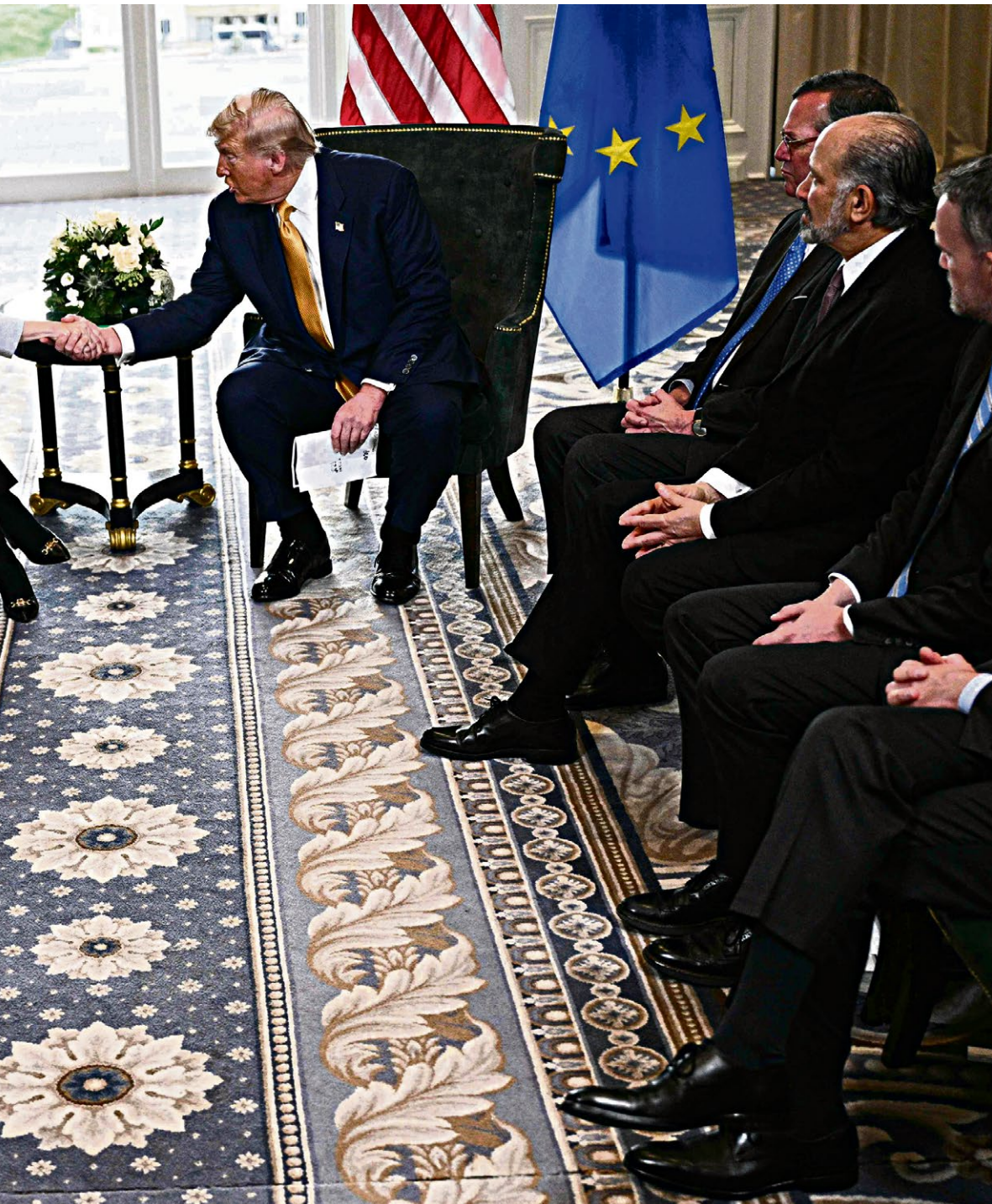
LAURENT WEHRLI, PRÉSIDENT DE LA COMMISSION DE POLITIQUE EXTÉRIEURE DU CONSEIL NATIONAL

pays. Cette négociation, sans réel débat public, avec aucune information sur l'offre plus attractive» que souhaite proposer le gouvernement, n'est pas très suisse.» Il dit attendre toutefois la fin de la semaine pour juger le travail du Conseil fédéral.

De son côté, le président de l'UDC Suisse, Marcel Dettling, veut croire à «une nouvelle chance». Il appelle «les partis à être unis derrière les deux conseillers fédéraux». Le conseiller

national schwytois ne s'essaie pas à émettre des hypothèses sur les propositions dans les mains de l'exécutif. «Je ne connais pas le premier accord qui avait été préparé. Mais il est clair que le fait que deux ministres se rendent à Washington montre l'importance de l'enjeu pour la Suisse.» Certains appellent le Conseil fédéral à faciliter l'importation des produits agricoles américains pour séduire Donald Trump. Une ligne rouge pour son parti? «Non, on peut envisager des traités, comme le Mercosur. Nous devons de toute façon importer de la nourriture. Quant à la viande américaine, il faut faire attention à protéger nos producteurs.»

La tâche s'annonce ardue pour les deux ministres envoyés à Washington. Mardi, la chaîne de télévision américaine CNBC a diffusé un entretien dans lequel Donald Trump revient sur l'échange téléphonique qu'il a eu avec Karin Keller-Sutter la veille de l'annonce des droits de douane. «J'ai fait quelque chose avec la Suisse l'autre jour. J'ai parlé à leur premier ministre [sic], une femme, mais elle ne voulait pas écouter», relate l'agence de presse Keystone-ATS, qui a traduit l'extrait. ■



ros, en 2024, à propos des seules marchandises. Mais la Commission européenne rappelle que les Etats-Unis ont un excédent commercial de 148 milliards d'euros au niveau des services.

Pour Philippe Kenel, la Suisse a «fait preuve d'un certain amateurisme et a démontré son manque de pratique au niveau des grandes négociations internationales». En même temps, précise un diplomate, la Suisse ne joue pas dans la même cour que l'UE car elle n'a pas de mesures de rétorsion à brandir. Par ailleurs, si Karin Keller-Sutter a été prise par surprise par de nouvelles revendications lors de son dernier échange avec Donald Trump, elle ne pouvait en

aucun cas prendre une décision sans en référer au Conseil fédéral. «Un handicap qui met clairement la Suisse en situation d'infériorité s'il s'agit de réagir rapidement.»

Thomas Borer, ancien ambassadeur de Suisse, affirme qu'il faut savoir s'agenouiller devant Donald Trump. «Nous sommes trop honnêtes. Il faut savoir se montrer un peu machiavélique», vient de souligner l'ex-diplomate dans nos colonnes. Pour donner l'illusion à Donald Trump qu'il est un habile négociateur? Sur ce plan, l'UE sait y faire. Bruxelles a par exemple promis au niveau énergétique des achats de 250 milliards de dollars par an sur trois ans alors que la

Commission européenne ne peut pas décider à la place des 27 pays membres où ils vont s'approvisionner. La promesse pourrait donc rester une illusion.

«Mais pour la Suisse, procéder ainsi est tout simplement inimaginable car c'est contraire à son ADN», commente Philippe Kenel. «D'ailleurs, cela pourrait être contre-productif de manière globale, car la Suisse ne cesse de se présenter comme un partenaire fiable». L'avocat belgo-suisse rappelle par ailleurs que «si l'on regarde ces trente dernières années, autant le bilan de nos négociations avec l'Union européenne est positif autant celui avec les Etats-Unis est négatif.» ■

MAIS ENCORE

Médicaments: une surtaxe de 250% envisagée

Le président américain Donald Trump a affirmé hier que la surtaxe qu'il compte imposer sur les produits pharmaceutiques entrant aux Etats-Unis pourrait d'abord être «basse» avant de grimper jusqu'à 250%. (AFP)

L'American Swiss Foundation a peut-être la clé d'un deal

INFLUENCE Les membres de cette institution, qui comporte des intimes du président, pourraient jouer un rôle important dans ces discussions

BORIS BUSSLINGER, WASHINGTON

C'est peut-être la dernière possibilité d'infléchir la décision de Donald Trump: se rendre en personne à Washington. Dont acte: la présidente de la Confédération, Karin Keller-Sutter, le chef du Département fédéral de l'économie, Guy Parmelin, l'envoyé spécial du Conseil fédéral pour les Etats-Unis, Gabriel Lühinger, la secrétaire d'Etat à l'économie, Helene Budliger Artieda, et la secrétaire d'Etat aux questions financières internationales, Daniela Stoffel, ont pris l'avion hier matin. Car l'heure est grave.

Sans accord de dernière minute, les exportations suisses aux Etats-Unis pourraient être frappées de droits de douane de 39% à partir du 7 août – demain. Dans un entretien avec CNBC, Donald Trump affirmait hier que l'industrie pharmaceutique, pour le moment épargnée, pourrait suivre. Avec des *tariffs* de «150% puis 250%». Tout en expliquant aux téléspectateurs que Karin Keller-Sutter «n'avait pas voulu l'écouter». La mission s'annonce ardue. La présidente pourra toutefois peut-être compter sur l'aide de l'American Swiss Foundation (ASF), dont certains membres émérites ne tarissent pas d'éloges envers la Suisse – et sont influents auprès de Donald Trump.

Se comprendre et nouer des liens

Fondée par des businessmen américains après la Deuxième Guerre mondiale, l'ASF, qui n'a pas répondu à nos demandes d'interview, visait à l'origine à renforcer les liens (avant tout économiques) entre les deux pays. Au cours des premières décennies, l'organisation est surtout mondaine, réunissant ses membres lors de grands galas destinés à rapprocher le gotha américano-suisse.

Dans les années 1980, Faith Whittlesey, ambassadrice des Etats-Unis en Suisse, en prend la présidence. Et réoriente l'organisation en une plateforme de rencontre entre «jeunes prometteurs» dans l'idée de «permettre aux futurs dirigeants des deux pays de mieux se comprendre et de nouer des liens plus solides». La première Young Leaders Conference (YLC) se tient en Suisse en août 1990, parrainée par Swissair, UBS, Credit Suisse, Schindler ou Nestlé.

Cette tradition s'est poursuivie jusqu'à nos jours (la prochaine YLC est agendée en novembre), avec une prestigieuse liste d' alumni politiciens, diplomates et entrepreneurs issus des deux nations. Aujourd'hui, la fondation se targue d'être «un moteur des relations entre les Etats-Unis et la Suisse». Face à une crise aiguë et un président qui n'écoute qu'un cercle réduit de conseillers, quelques personnalités de son conseil d'administration pourraient certainement aider à résoudre le casse-tête actuel. Son président pour commencer: Robert Giuffra.

Prestigieux avocat, le New-Yorkais représente actuellement Donald Trump dans son appel contre la condamnation en lien avec l'affaire Stormy Daniels. Agé de 65 ans, il a rencontré le républicain en 2012 lors d'un litige immobilier qui l'opposait au futur président. Loin de se prendre en grippe, les deux propriétaires ont sympathisé autour du golf lors de la médiation, raconte le *Wall Street Journal*. Avant de devenir franchement amis quelques années plus tard.

«Pas de meilleur ami que la Suisse»

Devenu homme de confiance du milliardaire, Robert Giuffra a été considéré pour le poste de procureur général, qui est finalement revenu à Pam Bondi. Ce dernier ne joue cependant rien de moins que le rôle de «conseiller juridique officieux» du président, estiment d'anciens membres du cabinet Trump. «Les Etats-Unis n'ont pas de meilleur ami que la Suisse, et nous, Américains, ne devons jamais tenir cette amitié pour acquise», s'est enflammé Robert Giuffra lors de sa nomination à la tête de l'ASF. Une profession de foi qui pourrait peut-être se révéler utile auprès de Donald Trump.

Si elle ne suffisait pas, un autre membre du *board* semble avoir ses chances: le vice-président du conseil d'administration de l'ASF, Edward McMullen. Ambassadeur en Suisse lors du premier mandat de Donald Trump, ce natif de Caroline du Sud a coordonné une partie de la campagne victorieuse du candidat Trump en 2016. Avant d'être envoyé à Berne entre 2017 et 2021. «Donald Trump adore la Suisse», affirmait-il au *Temps* en 2019. Il n'avait pas changé de ligne en 2025: «Les années Trump seront très bonnes pour la Suisse», soulignait-il au *Blick*.

«Donald Trump voit en la Suisse un compagnon de route»

Enfin, l'espoir repose sur un dernier homme, à la fois proche d'Edward McMullen et de Donald Trump: le secrétaire au Trésor américain, Scott Bessent. Ancien financier de George Soros devenu apôtre du trumpisme, ce natif de Caroline du Sud était l'invité de l'American Foundation lors d'un événement organisé en juin dernier. Où il a tenu les propos suivants: «Donald Trump voit en la Suisse un compagnon de route, un pays qui affirme avec courage sa souveraineté sans jamais renoncer à la diplomatie et au commerce mondial. Il tient votre nation en haute estime.»

Il poursuivait: «Sous la présidence de Donald Trump, les Etats-Unis entrent dans une nouvelle ère d'abondance. Et nous voulons que la Suisse nous accompagne dans cette aventure. En tant que républiques sœurs, nous avons un devoir l'une envers l'autre. Ce devoir consiste à nous renforcer et à nous soutenir mutuellement dans les domaines bancaire, diplomatique et commercial.» Il reste à espérer que les membres et amis de l'ASF fassent infuser leur passion helvétique auprès du locataire du Bureau ovale. ■

Avec une surtaxe de 39%, l'impossible est en passe de se produire pour les PME

ÉCHANGES Les sociétés helvétiques qui exportent aux Etats-Unis avaient envisagé de nombreux scénarios, mais pas celui-ci. Leurs directeurs racontent leur choc et les réflexions en cours

JULIE EIGENMANN

«On est encore un peu abasourdis. On avait des plans de contingence en cas de droits de douane de 15, 20%, on s'était préparés. Mais pas à ça.» Pour le directeur général de Felco, Nabil Francis, comme pour d'autres entrepreneurs helvétiques, quelques jours après l'annonce des taxes douanières de 39% que Donald Trump veut imposer à la Suisse, la pilule reste difficile à avaler.

Car pour le leader mondial des sécateurs et cisaillages à câbles professionnels basés aux Geneveys-sur-Coffrane (NE), l'enjeu est important: Felco exporte 95% de sa production et les Etats-Unis représentent environ un quart des ventes, et un marché jusque-là en croissance. L'entreprise a une filiale américaine pour de la logistique et du marketing, entre autres.

En avril déjà, Nabil Francis avait témoigné dans *Le Temps* du bouleversement suscité par les annonces du président américain. Il assure cependant

aujourd'hui «rester positif» et espérer que de nouvelles négociations aboutissent d'ici à la date butoir du 7 août.

Mais les chiffres sont en effet éloquentes pour Felco: Nabil Francis rappelle que les 39% viendraient s'ajouter aux droits de douane courants de 2,8%. «Si nous répercutons ces surtaxes sur le prix des produits, il y aura une augmentation de 20 à 25%. Cela ne se passera pas sans une très forte perte de parts de marché, alors que nous sommes déjà sur une niche avec un outil premium.»

«Du pain bénit pour nos concurrents»

Ces derniers mois, la société a essayé de rogner sur ses marges, déjà fines, pour rester compétitive. «L'inégalité de traitement entre la Suisse et l'Union européenne représente un autre point crucial: c'est du pain bénit pour nos concurrents», alerte-t-il. Avant d'ajouter qu'une troisième donnée est à prendre en compte: la dépréciation du dollar, qui représente aussi pour l'entreprise une perte de marge.

«C'est un coup de massue pour moi», ne cache pas non plus Pierre-Yves Bonvin, directeur général de Steiger Participations à Vionnaz (VS). L'entreprise produit des machines textiles, et celles vendues aux Etats-Unis viennent de Suisse. La société ne

compte pas sur ce pays pour faire un chiffre d'affaires régulier, mais reçoit des mandats spécifiques et a des machines sur territoire américain depuis une vingtaine d'années.

«On ne s'y attendait pas, on avait été tellement rassurés par notre monde politique... Nous avions réfléchi avec un possible 15% aux façons de réduire certains coûts, de baisser un peu les marges, d'augmenter un peu nos prix, raconte Pierre-Yves Bonvin. Mais 39% de taxes, c'est impossible.» D'autant que les concurrents, soit européens, soit japonais dans le cas de Steiger Participations, bénéficient eux de tarifs bien plus bas, insiste-t-il.

Les impacts négatifs seraient directs, mais aussi indirects, décrit pour sa part Ramzi Bouzerda, directeur général de Droopple, active dans la cleantech et basée à Puidoux (VD). La société propose des solutions de gestion de l'eau aux entreprises, en vendant des capteurs et services qui leur sont associés. Le directeur se dit lui aussi «étonné, pour le moins, alors que les déclarations côté suisse qui ont précédé l'annonce étaient plutôt rassurantes». Or 15% du chiffre d'affaires de la société se fait aux Etats-Unis. «Mais il y a aussi le fait que des entreprises clientes au Canada, touchées elles par des surtaxes de 35%, vont voir baisser leur chiffre d'affaires. Cela va se traduire

par une baisse des commandes pour nous», s'inquiète le directeur.

Faudrait-il songer à se tourner vers les Etats-Unis, alors? «Relocaliser une partie de notre chaîne de production là-bas est un scénario, mais celui du pire, répond Ramzi Bouzerda. Cela signifierait abandonner notre «Swiss made», devoir relo-

«Relocaliser une partie de notre chaîne de production [aux Etats-Unis] est un scénario, mais celui du pire»

RAMZI BOUZERDA, PATRON DE DROOPPLE

caliser des ressources aux Etats-Unis... Nous sommes en réflexion, mais la prédictibilité des affaires est très difficile.» Une autre piste, plus crédible selon le directeur, serait de passer par des distributeurs aux Etats-Unis, une approche qui signifierait une perte de marge.

«Relocaliser serait un scénario catastrophe, confirme Nabil Francis. Notre ADN

et notre expertise sont en Suisse. Mais il y a des scénarios intermédiaires où une partie de notre valeur ajoutée pourrait être créée aux Etats-Unis.» Il appelle cependant à ne pas céder à la panique: «Nous avons des stocks sur place, un carnet de commandes rempli pour l'année. Il n'y a pas péril en la demeure dans les prochains mois, mais les conséquences seraient négatives à moyen et long terme.»

Dans ces derniers mois incertains, l'entreprise Steiger Participations avait bien envisagé d'installer un service après-vente aux Etats-Unis, marché où elle avait prévu de développer ses activités. Mais l'ampleur des annonces de ces derniers jours, si elles se confirment, coupent court à cette éventualité, indique Pierre-Yves Bonvin.

Plus globalement, Nabil Francis se dit «inquiet pour toutes les petites PME industrielles exportatrices. J'espère que dans ces négociations à haut niveau, elles sont prises en compte autant que les grandes entreprises et la pharma.» Une préoccupation que partage Ramzi Bouzerda: «Il faut pouvoir élaborer une stratégie avec le tissu économique suisse composé en grande majorité de PME. Elles sont des joyaux de manufactures et de compétences. Et il faut aussi, en cette période, qu'elles bénéficient de conseils.» ■