

Nouvel ordre commercial

Comment naviguer dans le brouillard

SUISSE Négocier et diversifier ses collaborations: pour faire face au nouvel ordre commercial qui se dessine avec la hausse des taxes douanières, les milieux politiques et économiques dessinent des pistes. Mais ils demeurent divisés

LASSILA KARUTA, ZÜRICH, ET FANNY SCUDERI, BERNE

La nouvelle fut un coup de mas-sue. Personne ne s'attendait à des tarifs douaniers américains de 39% à l'encontre de la Suisse. Trois semaines après cette annonce, l'espoir semble revenir: le Conseil fédéral estime, pour le moment, que ces surtaxes tou-cheront «uniquement» 10% des exportations. Si à court terme l'économie helvétique devrait donc ralentir, la Suisse saura affronter ce nouveau «désordre» mondial, estiment les spécialistes sondés par *Le Temps*.

Ils sont unanimes: dans un pre-mier temps, la Confédération doit poursuivre les négociations avec Washington, afin que les droits de douane soient revus à la baisse. Des propos du secrétaire au Tré-sor, Scott Bessent, laissent espé-rer que d'ici octobre, une solution moins douloureuse pour les sociétés suisses pourrait être trouvée. «D'ici là, les Américains se rendront compte que leurs propres entreprises important des biens, mais aussi leurs consommateurs, souffrent de ces tarifs», fait remarquer Jan Attes-lander, membre de la direction d'Economiesuisse.

Des promesses d'investisse-ment par les firmes suisses aux Etats-Unis, tout comme des achats de matériel américain devraient entre autres être mis en avant par Berne. «Lors de ces pourparlers, certains compromis contraires aux règles internatio-nales ne devraient cependant pas être acceptés», fait remarquer Ralph Ossa, ancien chef écono-miste de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Les Etats-Unis ont en effet demandé à cer-tains de leurs partenaires com-merciaux d'appliquer des tarifs douaniers plus élevés à l'égard de la Chine, dans un environnement

mondial marqué par la montée du protectionnisme.

«La Suisse se caractérise par sa neutralité, sa stabilité et un sys-tème démocratique solide. Ces valeurs, dans un contexte où les incertitudes prédominent, seront d'autant plus appréciées et ne devraient pas être sacrifiées pour améliorer les relations commerciales avec Washington», estime le professeur de l'Université de Zurich.

L'enjeu européen au centre

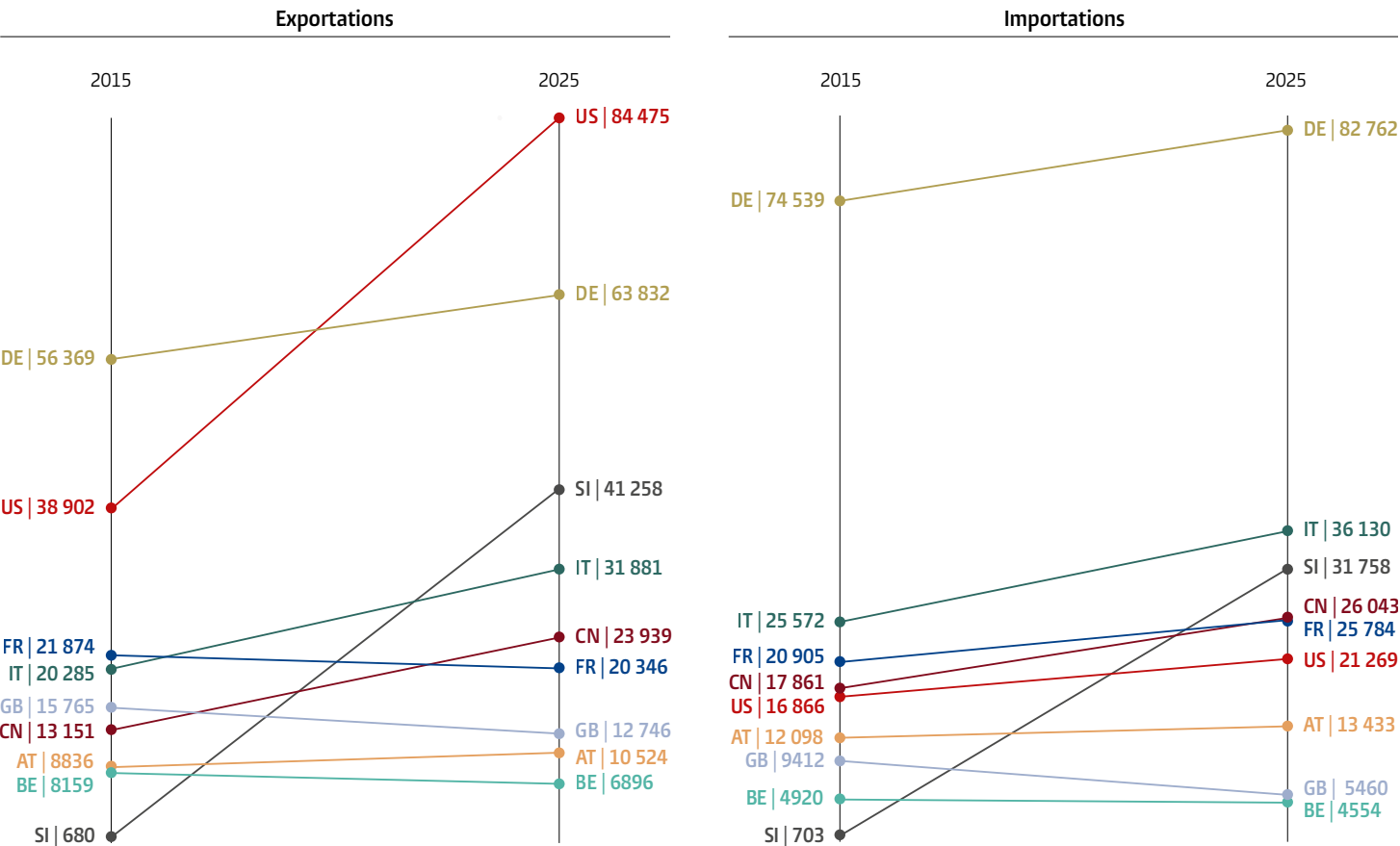
Focalisés sur les Etats-Unis, 1er marché d'exportation de la Suisse, on en oublierait presque que 80% des biens helvétiques sont acheminés vers d'autres marchés: «Il faut poursuivre la diversification de la politique commerciale. Elle est déjà bien développée mais des améliorations sont possibles», note Didier Chambovey, ancien ambassadeur de la Suisse auprès de l'OMC.

Le paquet des accords bilatéraux avec l'Union européenne (bilaté-rales III), le partenaire commercial le plus important de la Suisse, et l'accord de libre-échange avec les pays du Mercosur (Brésil, Argen-tine, Uruguay et Paraguay) devraient être prioritaires pour assurer cette diversification, indique Economiesuisse. L'entrée en vigueur, le 1er octobre, de l'accord avec l'Inde devrait aussi aider les sociétés helvétiques.

Les relations avec l'UE cristal-lisent cependant les tensions. Tout en reconnaissant l'importance du marché européen, l'économiste Tobias Straumann se montre plus circonspect à l'égard d'un éventuel rapprochement avec l'Union euro-péenne. «Les tarifs douaniers américains ne doivent pas amener la Suisse à prendre des décisions précipitées ayant des consé-quences sur le long terme. Les accords avec l'Union européenne présentent des risques de perte de

QUAND L'AMÉRIQUE DÉTRÔNE L'ALLEMAGNE ET DEVIENT LE PREMIER MARCHÉ POUR LA SUISSE

Valeur des exportations et importations suisses par pays partenaire, en millions de francs, entre 2015 et 2025*



Graphique: Le Temps | Source: Office fédéral de la douane et de la sécurité des frontières (OFDF) | * Valeur des exportations sur 18 mois, de janvier 2014 à juin 2015 vs janvier 2024 à juin 2025

souveraineté nationale et, d'ici octobre, les négociations avec Was-hington auront peut-être abouti», estime-t-il.

Didier Chambovey est d'un autre avis: «Se prononcer en faveur des bilatérales III permettrait d'assu-rer une participation libre d'en-traves au marché intérieur de l'UE auquel 50% de nos exportations (hors or) sont destinées. Ces accords garantissent aussi la sécu-rité juridique et la prévisibilité dont nos entreprises, et plus par-ticulièrement les PME, ont un besoin aigu pour planifier leurs activités.»

«Il faut se tourner vers l'UE. C'est essentiel de se coordonner avec nos principaux partenaires»

LAURENCE FEHLMANN RIELLE, CONSEILLÈRE NATIONALE (PS/GE)

A Berne, les parlementaires sont également divisés. Le conseiller national Pierre-André Page (UDC/FR), est implacable: «La Suisse a peut-être fait une erreur en se focalisant sur les Etats-Unis.» Membre de la Commission de poli-tique extérieure du National (CPE-N), l'élu milite pour se rapprocher des grands pays asiatiques tels que la Chine, l'Inde, ou encore la Thai-

lande: «Ce sont des millions d'ha-bitants qui pourraient compenser les pertes causées par les taxes douanières américaines. Nous devons rapidement les prioriser.»

Ce n'est un secret pour personne: l'UDC désapprouve les accords bilatéraux III signés avec l'Union européenne. «Ils nous enlèvent nos compétences, souligne Pierre-An-dré Page. Oui, il faut continuer à collaborer avec l'UE, mais pas lui offrir une place privilégiée dans nos relations économiques.»

Du libre-échange? «Pas à tout prix», pour la gauche

C'est tout l'inverse que prône la conseillère nationale Laurence Fehlmann Rielle (PS/GE), qui appelle «à se tourner vers l'UE». «C'est essentiel de se coordonner avec nos principaux partenaires, défend-elle, qu'il s'agisse des rela-tions économiques ou de valeurs démocratiques, alors que les partis de droite, en particulier l'UDC, pré-fèrent investir tous azimuts notam-ment en Chine, plutôt qu'en Europe», critique-t-elle. Quant aux rapports avec les Etats-Unis, l'élué regrette que la Suisse ait jusqu'à présent «pensé qu'on réussirait mieux en faisant cavalier seul». Pour le moment, elle préconise le rallongement du chômage partiel mais pas sans conditions: «Les entreprises qui ont obtenu de l'aide ne devraient pas pouvoir délocali-ser ensuite leur production. Sinon, nous perdrons des emplois indus-triels.» Quant à faciliter le recours à d'autres marchés, elle prévient: «Cela ne doit pas se faire à tout prix.

Il faut des conditions exigeantes de durabilité.»

Pour le conseiller national et candi-dat à l'élection au Conseil d'Etat genevois Nicolas Walder (Verts/GE), la Suisse maintiendra sa prospérité si elle mise sur la défense du multi-latéralisme économique et diploma-tique: «La Confédération doit tra-vailer à renforcer ses collaborations avec des partenaires fiables et sta-biliser la voie bilatérale avec l'UE. Nous sécuriserons ainsi nos expor-tations.» Il fait une autre proposi-tion: «La Suisse doit se doter d'une stratégie industrielle, numérique et financière cohérente, afin de sécu-riser son approvisionnement et de concentrer ses efforts sur les sec-teurs stratégiques que le pays sou-haite développer.»

Ne pas opposer de nouveaux accords et les bilatérales III

Le Centre et le PLR sont plus nuancés. Pour le président de la CPE-N, Laurent Wehrli (PLR/VD), il ne faut pas opposer les accords de libre-échange, «des outils précieux qui réduisent les droits de douane», une solution avec les Etats-Unis et les bilatérales III. «Cette voie parti-culière nous a parfaitement convenu jusqu'à présent», sou-ligne-t-il. Pour conquérir de nou-veaux marchés, «la Suisse doit uti-liser ces divers outils juridiques, complémentaires, et rester fidèle à ses valeurs», selon lui. «Les consom-mateurs achètent des produits made in Switzerland en raison de la garantie de leur qualité et du res-pect des valeurs sociales ainsi qu'en-vironnementales. Pour cette raison,

il ne sera pas facile pour une partie de notre industrie de délocaliser – ce qui est mieux évidemment pour le maintien des places de travail dans notre pays! –, d'autant plus que la fabrication suisse justifie leur prix.»

La position du Centre est claire: consolider les rapports avec l'Union européenne tout en diversifiant les partenaires économiques. «Si un accord de libre-échange fait pres-sion sur une branche, la Conféd-eration doit trouver des mesures compensatoires», explique son pré-sident Philipp Matthias Bregy. En résumé: accepter les avantages du libre-échange et en corriger les inconvénients à l'interne.

Face aux incertitudes, les experts et les parlementaires relèvent que la Suisse a les outils pour faire face à cette énième crise. La débâcle financière de 2008-2009, la levée de la parité franc-euro en 2015 et la pandémie en 2020 ont démontré les capacités d'adaptation et de rési-lience des entreprises helvétiques. L'année en cours devrait cependant être marquée par une baisse des exportations et de la croissance du pays. Les surtaxes de 39% pour-raient coûter environ 0,5 point de pourcentage au PIB, si le secteur pharmaceutique reste épargné par cette mesure.

Une amélioration des condi-tions-cadres en Suisse est ainsi requise par les milieux écono-miques pour amortir le choc des tarifs douaniers américains. Et la Confédération devrait présenter cet automne un plan allant dans ce sens. ■

La Suisse paie 25% en moyenne et pas 39% comme annoncé

TAXES L'écart entre les chiffres fournis par l'OMC et ceux brandis par les Etats-Unis s'explique principalement par l'exemption de larges pans de notre économie

DUC-QUANG NGUYEN

Depuis le 7 août, les exportations suisses vers les Etats-Unis subissent des droits de douane moyens de 25%, selon les calculs de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Un chiffre bien inférieur aux 39% brandis par Washing-ton. Comment expliquer cet écart?

D'abord, une question de calcul. L'OMC utilise une moyenne pondérée pour refléter le niveau réel de protec-tion commerciale: plus une marchan-dise pèse dans les échanges, plus elle influence le résultat. Par exemple, si un

produit représente 20% du total des importations, sa taxe pèsera pour 20% dans la moyenne.

Ensuite, et surtout, les exemptions. L'administration américaine a exclu plus de mille catégories de produits des surtaxes – pétrole, semi-conducteurs, matières premières et médicaments

Donald Trump a donné jusqu'au 29 septembre à 17 laboratoires, Novartis inclus, pour baisser leurs prix

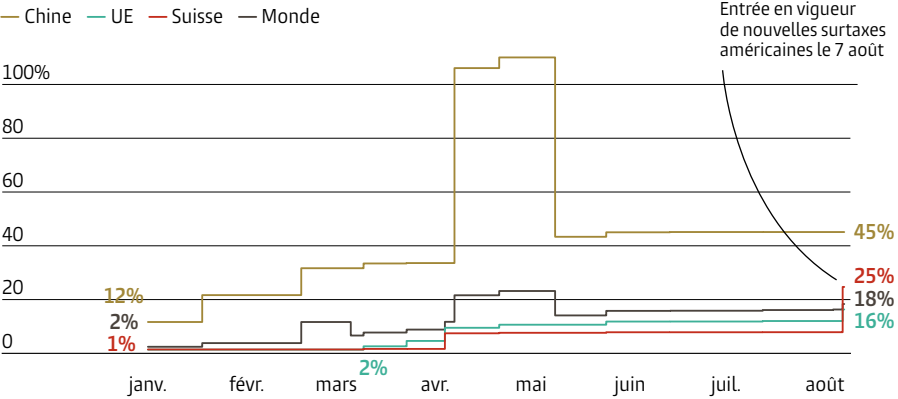
notamment – pour protéger ses appro-visionnements et limiter la hausse des prix.

La Suisse profite largement de ces exceptions: 38% de ses exportations à l'heure actuelle y échappent, contre 12% seulement pour la moyenne mondiale. La raison? Notre commerce avec les Etats-Unis repose massivement sur la pharma. Les médicaments repré-sentent à eux seuls 60% des exporta-tions de biens suisses vers les Etats-Unis (hors métaux précieux et or), un secteur jusqu'ici épargné par ces tarifs.

Mais pour combien de temps encore? Donald Trump menace régulièrement l'industrie pharmaceutique. Il a donné jusqu'au 29 septembre à 17 laboratoires, Novartis inclus, pour baisser leurs prix aux Etats-Unis. Faute de quoi, de nou-velles taxes pourraient suivre. ■

LES EXPORTATIONS SUISSES SONT TAXÉES EN MOYENNE À 25% DEPUIS LE 7 AOÛT

Droits de douane moyens pondérés* appliqués par les Etats-Unis à ses partenaires commerciaux en 2025 jusqu'au 7 août



Graphique: @duc_qn | Sources: OMC & FMI | *Ces taux correspondent à des moyennes pondérées par la valeur des importations.