

Ces patrons genevois qui parlent à Trump

DROITS DE DOUANE Six grands patrons suisses, presque tous du bout du Léman, ont pu parler au président américain mardi. Ils représentent des entreprises particulièrement présentes outre-Atlantique

RICHARD ÉTIENNE, STÉPHANE GACHET
ET ÉTIENNE MEYER-VACHERAND

Ils sont quasi tous Genevois et presque tous milliardaires, les entrepreneurs suisses qui ont rendu visite à Donald Trump dans le Bureau ovale mardi. Et, autre point commun, «ils parlent tous son langage», selon un de leurs représentants qui préfère rester anonyme.

Les patrons de l'armateur MSC, du raffineur d'or MKS Pamp, du négociant Mercuria, des géants du luxe Rolex et Richemont étaient accompagnés d'un seul dirigeant d'une entreprise non genevoise, le fonds zougnois Partners Group. Ce genre d'échange dure en général une demi-heure et il a fallu plusieurs semaines pour l'organiser, nous informe un autre proche du dossier qui ne veut pas être nommé.

Un communiqué à ce sujet et une photo ont été transmis mercredi soir, à la suite d'un billet du président américain sur son réseau social la veille. Les entrepreneurs disent s'être invités à la Maison-Blanche pour «souligner la robustesse et la pérennité des relations économiques entre la Suisse et les Etats-Unis». Ils évoquent un «esprit constructif». Ils parlent de se «rassembler face aux défis» et de «soutien au gouvernement suisse», même s'ils ne sont pas venus pour négocier les droits de douane de 39% imposés sur les produits helvétiques depuis le 7 août.

Ces six hommes dirigent chacun une multinationale de renom dans des secteurs clés du commerce extérieur suisse, même si la pharma et les banques n'en font pas partie. Ces entreprises ont aussi des intérêts marqués outre-Atlantique et elles comptent y placer leurs pions dans un futur proche. On fait les présentations.

■ MSC, roi des océans

Diego Aponte, le président de MSC, est le seul des six qui n'est pas sur la photo – un contretemps de dernière minute. Selon nos sources, il a contribué de manière significative à la réunion, capitalisant sur une relation spéciale qu'il entretient avec Donald Trump, rencontré à plusieurs reprises. Elle répondrait à ses yeux surtout à un engagement patriotique.

Basé à Genève, MSC est le principal transporteur de conteneurs au monde. Sa division MSC USA, fondée en 1985, recense dix bureaux aux Etats-Unis, de Miami à Baltimore. Elle dessert 21 ports, exploite 31 terminaux et propose 49 liaisons hebdomadaires.

Le groupe a intérêt à ce que les échanges globaux, révolutionnés par l'invention du conteneur en 1956, se maintiennent, alors qu'il investit comme jamais dans sa flotte de 955 bateaux.

L'armateur est aussi une pièce maîtresse d'un récent «deal» autour du canal de Panama. Le groupe de la famille Aponte est en effet le principal investisseur d'un consortium cherchant à racheter 43 ports du conglomerat asiatique CK Hutchison, dont les ports de Panama, pour 22,8 milliards de dollars. Cette opération est saluée par Donald Trump, qui a exprimé son désir de réduire l'influence chinoise dans cet axe clé du commerce.

■ Un raffineur d'or

Marwan Shakarchi, directeur général de MKS Pamp, autre société genevoise, a, lui, été immortalisé dans le Bureau ovale. «En tant que société suisse spécialisée dans les métaux précieux et opérant à l'échelle internationale, nous nous engageons à soutenir le gouvernement suisse dans les discussions avec l'administration américaine», indiquait son collègue James Emmett dans nos colonnes en octobre. «Nous cherchons de nouvelles opportunités pour étendre notre présence aux Etats-Unis», a-t-il ajouté.

MAIS ENCORE

Pharma
Donald Trump a annoncé hier un accord avec les géants pharmaceutiques Novo Nordisk et Eli Lilly pour faire baisser les prix, très élevés aux Etats-Unis, de plusieurs traitements phares contre le diabète et l'obésité. (AFP)



Les chefs d'entreprise suisses, mardi dans le Bureau ovale: Marwan Shakarchi de MKS Pamp (cravate rouge, troisième en partant de la gauche), Jean-Frédéric Dufour de Rolex (au centre), Johann Rupert de Richemont, Alfred Gantner de Partners Group et Daniel Jaeggi, le patron de Mercuria (à droite). (DR)

Parmi les idées envisagées pour infléchir les taxes américaines figure la possibilité pour l'industrie aurifère de se développer dans la patrie de Trump. L'Association suisse des métaux précieux discute d'ailleurs depuis ce printemps avec le Secrétariat d'Etat à l'économie à ce sujet. Des groupes comme Metalor et Argor-Heraeus ont montré leur intérêt à investir aux Etats-Unis. Mais c'est MKS Pamp qui s'est exprimée de la façon la plus claire, et qui était représenté mardi à la Maison-Blanche. Cette entreprise a racheté un négociant de métaux à Oklahoma City, Apmex, en 2023.

■ Mercuria et Partners Group

Début octobre, des groupes suisses, dont le négociant genevois Mercuria et la société d'investissement alémanique Partners Group, se sont engagés à investir 6 milliards de dollars aux Etats-Unis, selon l'agence Reuters. Une information confirmée par un porte-parole de Mercuria (Partners Group n'a pas souhaité faire de commentaires). En août, des dirigeants des deux entreprises, Daniel Jaeggi et Alfred Gantner, ont accompagné une délégation suisse à Washington dans le cadre de leurs négociations douanières.

Partners Group, notamment propriétaire de la marque de montres Breitling, s'engagerait à augmenter la capacité d'un réseau de gaz naturel entre les Etats-Unis et le Mexique. De son côté, Mercuria planche sur des mesures pour stimuler la production d'électricité aux Etats-Unis, le captage et le stockage du carbone, tout en rachetant du pétrole américain. «Le pétrole est une matière première dont on peut facilement augmenter les flux. Pour la Suisse, acheter plus de pétrole américain est une démonstration de bonne foi qui doit aider dans les négociations», indiquait au *Temps* en septembre un porte-parole de Mercuria, alors qu'en août la Confédération a importé une quantité record de pétrole des Etats-Unis. Ce chiffre a baissé en septembre mais il reste supérieur à la moyenne, élevée, de ces dernières années.

Mercuria, fondé par un Soleurois (Daniel Jaeggi) et un Genevois (Marco Dunand), «est le plus suisse des grands négociants de matières premières», estimait le porte-parole. La firme s'active aux Etats-Unis depuis 2006 et recense des bureaux à Houston, Los Angeles, Greenwich, Calgary et Denver.

■ Les horlogers: Rolex, Richemont, Breitling
«*Reach for the crown*». Le slogan de Rolex prend maintenant tout son sens. Son dirigeant Jean-Frédéric Dufour avait déjà démontré à quel point la maison à la couronne est un «Sonderfall» en recevant Donald Trump dans sa loge lors de l'US Open en septembre. Sur la photo du Bureau ovale, c'est encore lui qui semble faire office de *primus inter pares*, assis au centre et prenant la parole.

Outre Partners Group, déjà cité, l'horlogerie est bien représentée, confirmant son rôle d'ambassadeur des valeurs helvétiques. Johann Rupert, président de Richemont (Cartier, Vacheron Constantin, Piaget, etc.), est à la droite de Jean-Frédéric Dufour.

Ce n'est pas la première fois que Rupert rencontre Trump. Les deux hommes aiment le golf et l'Afrikaner faisait partie de la délégation du président sud-africain Cyril Ramaphosa, en visite à Washington en mai. Dans une vidéo, on voit l'entrepreneur engager la discussion sur la sécurité et l'immigration clandestine, des thèmes chers au locataire de la Maison-Blanche. «Nous avons besoin de votre aide, Monsieur», concluait-il alors, invitant au passage Elon Musk, de la partie ce jour-là, à soutenir l'effort avec son réseau Starlink.

Le marché américain est un enjeu déterminant pour les horlogers suisses et leurs sous-traitants. Il constitue son premier débouché (17% des exportations de montres en 2024) mais aussi son dernier relais de croissance depuis la baisse de la demande chinoise, apparue dès l'automne 2023.

Dans le camp de l'horlogerie, le grand absent reste Nick Hayek. Le dirigeant de Swatch Group est celui qui s'est le plus exprimé sur la question des droits de douane. Allant jusqu'à donner des conseils à la présidente de la Confédération Karin Keller-Sutter et proposer une taxe à l'exportation sur l'or. Sans oublier la provocante Swatch «What If... Tariffs?», jouant sur le «39» et vendue exclusivement en Suisse. Contacté, le groupe biennois ne fait aucun commentaire.

■ Sans la pharma

Autre absence remarquée dans cette rencontre, celle de l'industrie pharmaceutique. Il faut dire que, malgré son poids dans les échanges avec les Etats-Unis, le secteur n'est pas concerné par les 39% de droits de douane. La donne aurait pu changer avec l'annonce fin septembre de taxes de 100% pour les produits pharmaceutiques, mais elles ne sont pas entrées en vigueur.

«L'industrie pharmaceutique négocie séparément avec le gouvernement américain. Outre les droits de douane, les

branches pharmaceutiques sont concernées par l'enquête au titre de la section 232 [sur d'éventuelles menaces pour la sécurité des Etats-Unis liées aux importations, ndlr] et la clause MFN [de la nation la plus favorisée, ndlr] que le président Trump prévoit d'introduire pour les prix des médicaments», rappelle Michèle Sierro, la porte-parole de l'association Interpharma.

Ces dernières semaines, Washington a signé des accords avec des groupes pharmaceutiques, dont le suédo-britannique AstraZeneca et l'américain Pfizer. Ils prévoient une suspension des droits de douane pour trois ans. En contrepartie, ces entreprises se sont engagées à baisser les prix des médicaments pour les bénéficiaires de programme d'assurance maladie du gouvernement fédéral Medicaid et la vente de traitements à prix réduit sur la plateforme TrumpRx.gov. Les Suisses n'ont rien signé de tel. Fin septembre, Novartis a cependant annoncé qu'elle allait proposer son anti-inflammatoire à large spectre Cosentyx (sécukinumab) à un prix réduit en vente directe.

Au printemps, Novartis et Roche se sont engagés à dépenser respectivement 23 milliards et 50 milliards de dollars aux Etats-Unis. Par ailleurs, le 22 septembre, des représentants du secteur ont rencontré le Conseil fédéral sans que des mesures concrètes émergent de ces discussions. ■

La gauche en veut au Conseil fédéral

RÉPLIQUE L'intervention confidentielle des chefs d'entreprise suisses auprès du président américain a été saluée par le Conseil fédéral et des élus de droite. Mais Les Vert-e-s et les socialistes accusent le gouvernement de démission

FANNY SCUDERI, BERNE

La rencontre privilégiée des chefs d'entreprise suisses avec le président américain Donald Trump n'est pas du goût de tous les élus. A gauche, des voix se montrent particulièrement critiques à l'encontre du Conseil fédéral, absent de la délégation. La présidente des Vert-e-s, Lisa Mazzone, s'est fendue d'une communication sévère sur les réseaux sociaux, dans laquelle elle juge que cette rencontre représente un «rejet de la démocratie».

Contactée, elle détaille son propos: «C'est un désaveu que le Conseil fédéral s'inflige à lui-même. Cette rencontre démontre que la droite laisse des intérêts privés gouverner la Suisse.» Elle précise que sa critique se dirige principalement contre l'exécutif: «Il délègue la politique extérieure, alors que c'est une prérogative du gouvernement démocratique. Les entreprises privées vont essayer d'arranger leur

propre situation. Mais elles n'ont aucun compte à rendre à la population, contrairement au Conseil fédéral. Cette diplomatie parallèle suinte l'oligarchie.» Elle s'inquiète que les chefs d'entreprise aient avancé des concessions: «C'est opaque. S'ils négocient des concessions avec Donald Trump en personne, je ne vois pas comment le Conseil fédéral pourrait refuser.»

Les socialistes aussi se montrent méfiants. Vice-président du parti, le conseiller national Samuel Bendahan accuse le Conseil fédéral «d'avoir abandonné son rôle» et d'adopter la logique de Donald Trump, soit «ceux qui commandent sont ceux qui ont de l'argent», affirme-t-il. «Nous ne reprochons pas aux chefs d'entreprise d'être allés discuter, de défendre leur secteur. Mais cette démission du politique est dangereuse: on prend le risque de sacrifier les intérêts de la population pour ceux des entreprises. Car une diminution des tarifs douaniers ne s'obtiendra qu'avec des contreparties. Et celles-ci auront été décidées par des privés, et non par le gouvernement. Au détriment des intérêts de la population.» Mercredi, par la voix de sa porte-parole, le Conseil fédéral a indiqué «saluer l'initiative privée» des entrepreneurs. ■