

Temps fort

L'ombre d'un doute avec Washington

ACCORD COMMERCIAL Un document de l'administration américaine sur un délai de négociation jette le trouble. Le Seco répond qu'il n'y a rien de nouveau. Guy Parmelin affirme que les Etats-Unis «ont compris» le système parlementaire suisse, voie obligée avant une signature

FRÉDÉRIC KOLLER

Après le différent sur la compréhension du contrat des F-35, y aurait-il un nouveau malentendu entre Washington et Berne? La divulgation par les journaux du groupe allemand CH Media d'un document du Département du commerce américain évoquant une date limite aux négociations en vue d'un accord commercial était de nature à jeter le trouble. «Si l'accord n'est pas négocié avec succès d'ici au 31 mars 2026, les Etats-Unis réexamineront et reconstriront ces modifications, le cas échéant», est-il écrit en référence à la déclaration d'intention entre la Suisse et les Etats-Unis du 14 novembre, qui abaisait les taxes sur les exportations suisses de 39 à 15%.

Donald Trump veut aller vite

La donne aurait-elle changé? «Non, il n'y a rien de nouveau en substance», répond le porte-parole du Secrétariat à l'économie (Seco), Markus Spoerndli, qui précise avoir connaissance du document. «Les attentes et les délais mentionnés dans ce document ont également été communiqués à plusieurs reprises par la Suisse», rappelle-t-il. Une phrase du Département du commerce américain peut toutefois jeter le trouble lorsqu'il est expliqué que «les Etats-Unis ont accepté de modifier ces taux tarifaires, étant entendu et dans l'espérance que l'accord sur le commerce équitable, équilibré et réciproque sera négocié avec succès d'ici au premier trimestre 2026».

Le Seco, le Conseil fédéral et la partie américaine ont-ils la même compréhension des processus à venir pour parvenir à un accord final, y compris sa validation par le parlement? «Oui», répond Markus Spoerndli. Les attentes et les délais ont été communiqués dans la déclaration d'intention commune du 14 novembre 2025. Celle-ci précise bien que les deux parties négocient immédiatement avec l'objectif de parvenir à un accord au premier trimestre 2026, «sous réserve de leurs procédures nationales respectives». C'est précisément sur la compréhension de ces procédures que le doute pourrait persister. La négociation d'un accord commercial est une chose. Sa validation par le parlement, puis éventuellement par le peuple, en vue de sa signature en est une autre. Or Donald Trump veut aller vite.

Au moins deux ans avant un accord final

En conférence de presse, le 10 décembre dernier, Guy Parmelin avait reconnu que les Etats-Unis «voulaient négocier et signer au plus vite». Les négociateurs suisses se sont engagés à agir dans les meilleurs délais pour négocier. Mais ils sont restés clairs sur le processus parlementaire qui, lui, peut durer. «Ils ont compris», avait ajouté le conseiller fédéral. Le «ils» en question se réfère en particulier au représentant au Commerce américain Jamieson Greer, avec qui les discussions ont été «consolidées». La Suisse s'est engagée à faire preuve de «bonne volonté». Lors de cette même conférence de presse, Guy Parmelin avait toutefois ajouté que le principal défi pour la Suisse restait la «volatilité» sans préciser à quoi ou à qui il faisait référence.

«Le processus pour l'accord avec les Etats-Unis sera le même que pour tout autre accord et comme avec l'UE, avait alors expliqué au *Temps* le conseiller national Damien Cottier. Cela prend du temps, je dirais au moins deux ans. Il ne s'agit pas de traîner les pieds, mais il n'y a aucune raison de se hâter.» Le processus n'en est pas moins soutenu, les deux Chambres ayant donné leur aval cette semaine à un mandat de négociation pour le Conseil fédéral. Entre-temps, le Seco indique que le taux de 15% est finalement entré en vigueur ce jeudi. L'effet rétroactif au 14 novembre est confirmé. ■

MAIS ENCORE

Droits de douane, «mot préféré» de Donald Trump

«Bonsoir l'Amérique. Il y a 11 mois, j'ai hérité d'un désastre et je le répare.» Voici comment Donald Trump a lancé dans la nuit de mercredi à jeudi une courte allocution de fin d'année, dans laquelle il a, entre autres, fermement maintenu son cap économique. Alors même que sa politique protectionniste laisse les Américains sceptiques, il a admis que les droits de douane étaient son «mot préféré». (AFP)



Helene Budliger Artieda, secrétaire d'Etat à l'Economie, dans une salle du Palais fédéral. En fonction depuis 2022, la haut fonctionnaire a, entre autres, été sur les fronts européens et mondiaux.

«Sans le soutien des chefs d'entreprise, nous ne serions

DIPLOMATIE Dans un entretien exclusif, la directrice du Seco Helene Budliger Artieda se penche sur les deux dossiers qui, quelle que soit leur évolution, vont façonner l'avenir économique de la Suisse

PROPOS RECUEILLIS PAR ALINE BASSIN ET ROMAINE MORARD, BERNE

Rarement a-t-on vu une secrétaire d'Etat à l'Economie aussi omniprésente. Pour Helene Budliger Artieda, 2025 a commencé par le dossier européen et s'est terminé de l'autre côté de l'Atlantique avec l'épineux feuilleton des droits de douane américains infligés à la Suisse. L'ancienne ambassadrice revient dans un interview réalisé mardi à Berne sur une année qui restera probablement dans les livres de l'histoire suisse.

L'année a été très mouvementée pour vous, notamment avec tout le feuilleton lié aux droits de douane américains. Dans quel état d'esprit la terminez-vous? Je suis plutôt satisfaite. Evidemment, une grande partie de l'année s'est déroulée dans l'ombre des 39% et des 31%. Pour moi, le défi a été

d'être très présente à Washington tout en suivant les autres dossiers. Cela a été intense et on en vient à oublier tous les résultats obtenus: l'accord de libre-échange signé avec la Thaïlande en début d'année, puis celui avec le Mercosur le 16 septembre. Je suis en outre aussi très fière du lancement – avec les Emirats arabes unis, Singapour et la Nouvelle-Zélande – d'un nouveau mouvement pro-commerce et pro-investissement, le Future of

Investment and Trade Partnership. Sans oublier la bonne collaboration que nous avons eue avec les partenaires sociaux sur le dossier européen. Tout cela s'est fait en parallèle des négociations avec les Etats-Unis.

A vous entendre, la gestion de crise ne semble pas vous faire peur. Vous vous sentez dans votre élément?

C'est certainement dû à ma longue expérience au sein du Département fédéral des affaires étrangères. Quand vous vivez à l'étranger, vous vous habitez à évoluer dans des conditions qui ne sont pas celles de la Suisse. Au début de ma carrière, j'ai séjourné dans des pays considérés comme difficiles. Plus récemment, lors

de la pandémie de covid, j'étais ambassadrice en Thaïlande et nous avons dû organiser l'évacuation de 10 000 Suisses. Cela vous forme.

Continuons à parler de crise: le 1er août, celle des droits de douane a atteint son paroxysme avec l'annonce des 39% pour la Suisse. Comment l'avez-vous vécue? Tout d'abord, pour nous, cela a été un choc, une immense déception car nous avions toujours eu des réunions agréables, très professionnelles avec nos homologues américains. Ils nous ont toutefois toujours dit: on négocie mais, à la fin, c'est le président qui décide.

Pour nous, la question, c'était donc de savoir comment franchir les derniers mètres qui nous menaient à lui. Ce n'était pas si facile de trouver un chemin et la date butoir du 1er août s'approchait.

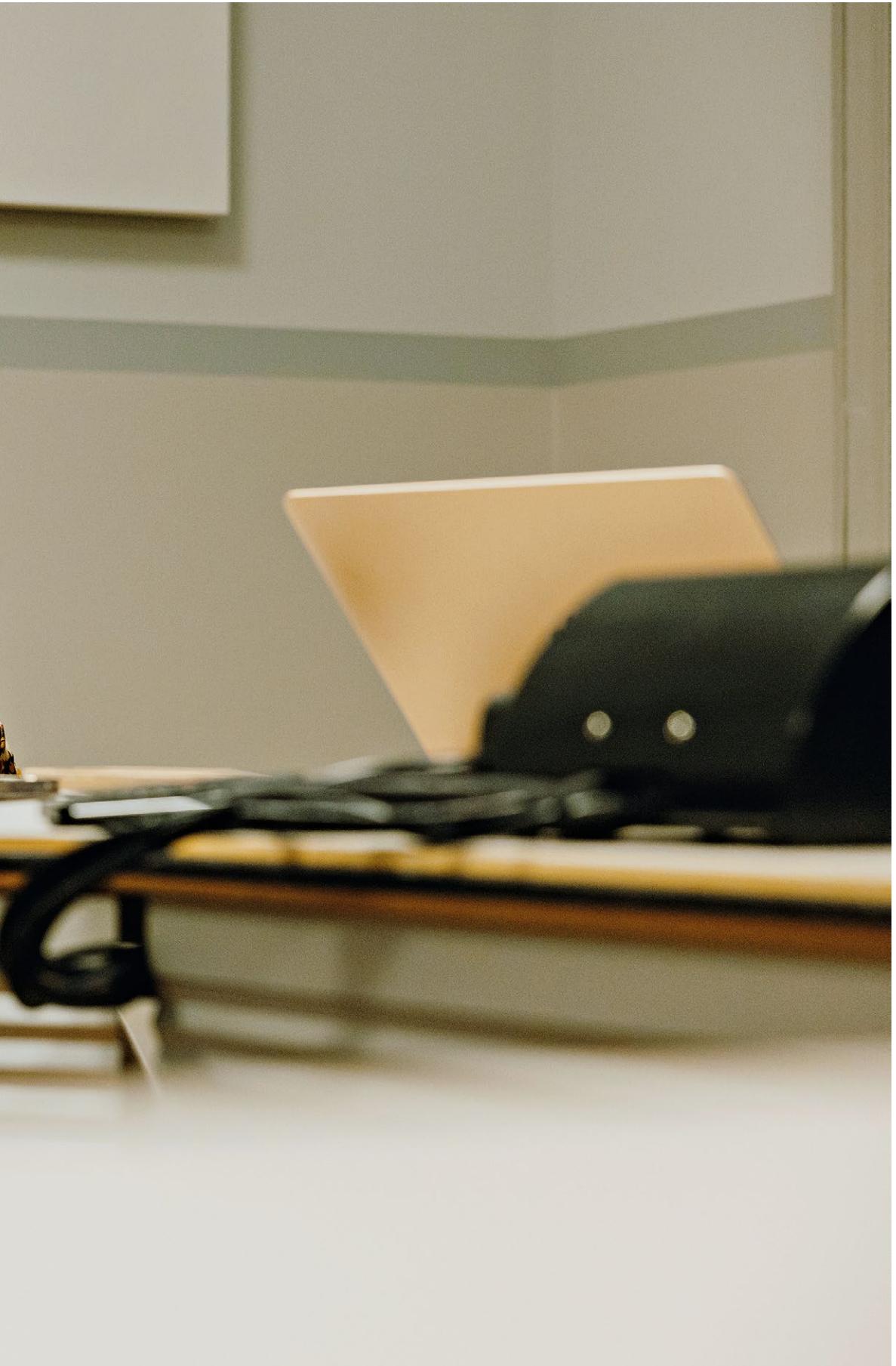
Aujourd'hui, vous ne savez toujours pas pourquoi Donald Trump a subitement imposé ces 39%. Non et c'est vrai que cela a été très dur. Le 1er avril, quand il a annoncé 31% pour la Suisse, c'était lourd mais cela répondait à une formule mathématique. On pouvait comprendre. Avec 39%, nous

nous retrouvions loin des autres et avions le sentiment d'être singled out, d'être ciblés, comme pris à partie.

Mais il faut aussi bien comprendre que les Etats-Unis négocient avec le monde entier: le président n'a pas le temps de regarder chaque pays dans le détail. En voyant le déficit commercial des Etats-Unis envers la Suisse, il peut s'être dit que ce n'était pas possible pour un si petit pays. Même si l'écart n'est pas toujours aussi important que cette année et qu'il s'explique aussi par des éléments particuliers.

La Suisse a toujours eu l'impression d'entretenir un rapport particulier avec les Etats-Unis, cette «république soeur». Est-ce qu'on a péché par naïveté en se disant: «pour nous, ça va aller»? On nous a beaucoup reproché d'avoir été naïfs. Personnellement, je pense que non. Nous avons toujours été présents. Le conseiller fédéral Guy Parmelin, mon chef, n'a jamais fait autant de voyages dans un seul pays. La présidente de la Confédération aussi. Nous étions une équipe forte. Et pendant très longtemps, les retours que nous avions étaient très positifs. Pour

INTERVIEW



américain. (BERNE, 16 DÉCEMBRE 2025/ULRIKE MEUTZNER POUR LE TEMPS)

peut-être pas encore arrivés à un accord»

les autres pays aussi, c'était difficile. Aujourd'hui, seuls 16 pays ont obtenu une déclaration d'intention et des taux réduits. Et nous en faisons partie. Il faut aussi le relever.

Pour y arriver, n'y avait-il vraiment pas d'autre solution que d'activer une diplomatie parallèle, celle des chefs d'entreprise? D'abord, ce qui a beaucoup aidé, c'est qu'en avril comme en août, le Conseil fédéral a gardé la tête froide. En août, nous nous sommes tout de suite dit que nous devions améliorer notre proposition. Nous avons donc commencé à discuter d'une nouvelle offre qui soit couverte par le mandat parlementaire puisque, ne l'oubliions pas, nous avions consulté les deux Chambres et les cantons. Mais à la fin, on butait toujours sur le même problème: comment accéder au président américain qui a un million de dossiers sur son pupitre? Et en parallèle, nous étions en contact avec l'économie privée. Les entrepreneurs commençaient aussi à téléphoner pour savoir si cela avançait. Nous leur répondions: oui, mais il faut l'aval du président Trump. Et c'est comme cela que la réunion s'est dessinée.

Vous attendiez-vous à autant de scepticisme de la part d'une grande partie de l'opinion publique? Vous savez, quand vous travaillez au Seco, la critique, c'est la normalité. Et franchement, je peux comprendre que les gens se méfient. Mais je peux vous dire que si nous n'avions pas eu le soutien de ces six messieurs – enfin cinq puisqu'un n'a pas pu voyager pour des raisons familiales – qui parlent mieux la

«Nous vivons dans une forme de bulle dont il faut aujourd'hui sortir»

langue du président américain que moi ou que n'importe qui au sein de l'administration, nous n'y serions peut-être pas encore arrivés. Et ils n'ont pas fait ça pour leur entreprise. On m'a rapporté qu'ils ont aussi parlé des PME. Ce sont leurs fournisseurs, partenaires ou sous-traitants et ils connaissent aussi leurs enjeux.

Est-ce que le problème, c'est que cela a été public? La photo, le tweet... C'était une initiative privée et ils ont le droit de communiquer comme ils veulent. Je pense que ce dossier montre une frustration croissante en Suisse: le monde ne fonctionne plus comme on le souhaiterait. En tant que citoyen suisse, on ne peut pas aller à la Maison-Blanche et dire directement ce qu'on pense. Cette frustration se reporte peut-être sur nous, sur moi, sur le Conseil fédéral, et aussi sur ces six hommes d'affaires. Est-ce que c'est justifié? Je dirais plutôt que non. En tant que directrice du Seco et citoyenne, je suis vraiment contente qu'il y ait des personnes s'engageant pour le pays comme eux. J'imagine que cela n'a pas été facile. Normalement, ils portent la responsabilité de leur entreprise. Là, ils se sont retrouvés tout à coup exposés publiquement. Nous avons l'habitude. Eux, non. Et une chose est certaine: aucun d'entre eux, personnellement, n'avait besoin de le faire.

Parmi eux, trois étaient tout de même affectés parce qu'actifs dans l'horlogerie... Oui, mais personnellement, je suis convaincue qu'ils l'ont fait pour le pays.

Toute la Suisse comptait sur vous pour faire baisser ces droits de douane. Pourtant, quand vous annoncez enfin la bonne nouvelle, le 14 novembre dernier, le soulagement a été de courte durée et les critiques ont commencé à pleuvoir. Comment l'expliquez-vous? Vous savez, j'ai 60 ans et j'ai vu le mur de Berlin s'écrouler. Un événement que je n'aurais jamais imaginé vivre quand j'étais jeune. Ensuite, nous avons vécu dans un monde multilatéral, particulièrement favorable à un petit pays comme le nôtre. Je pense qu'en conséquence, nous vivons dans une forme de bulle dont il faut aujourd'hui sortir. Maintenant, la Suisse doit apprendre à faire face à un monde qui a changé si elle veut que son économie, son marché du travail et sa capacité d'innovation fonctionnent.

Mais cela veut dire qu'on ne peut plus appliquer les mêmes recettes? Qu'il faut faire un deuil? Gérer toutes sortes de relations commerciales et d'investissements complexes est possible. Ainsi, il ne faut pas cacher que notre relation avec l'Union européenne est, elle aussi, complexe et qu'il est nécessaire de la stabiliser. J'espère qu'on va y parvenir et qu'ensuite, les règles seront claires, peut-être pour ces vingt prochaines années. Nous pouvons aussi montrer au monde que nous sommes capables de gérer notre relation avec les Etats-Unis. Car selon moi, les tarifs sont là pour rester, quelle que soit la personne qui succédera à Donald Trump. Même si elle est démocrate, cette logique protectionniste ne disparaîtra pas. La classe moyenne américaine souffre dans certaines régions rurales, et le président a décidé de s'attaquer à ce problème. Peut-être pas avec des recettes qui nous conviennent mais on ne peut rien y faire. Je ne pense pas que la classe moyenne suisse accepterait de devoir cumuler plusieurs emplois pour payer ses factures, comme c'est le cas pour certains Américains.

C'est la peur que la promesse d'investir 200 milliards aux Etats-Unis suscite; ils se disent: ce sont nos emplois qu'on va délocaliser. Il y a investissements et investissements. Les Américains ont une conception assez large, voire «généreuse», de la notion, qui inclut notamment les placements de portefeuille. Investir dans une entreprise existante, ne signifie donc pas forcément transférer des emplois. Dans certains cas les entreprises vont investir pour pouvoir rester sur le marché américain ou décrocher des mandats publics, par exemple dans les infrastructures. Cela peut aussi contribuer à préserver des emplois en Suisse. Je comprends que le chiffre de 200 milliards inquiète, mais dans la majorité des cas, il ne se traduira pas par des délocalisations.

Tout de même. N'avons-nous pas fait beaucoup de concessions, par exemple sur la taxe numérique - on s'est engagé à ne pas taxer les GAFAM - ou sur l'agriculture? Certains partis parlent de «traité de soumission». Dans la déclaration d'intention, qui n'est pas juridiquement contraignante, la facilitation de l'accès au marché suisse est augmentée de 99,3 à 99,6%. Cela correspond à une hausse de 0,3%, en contrepartie d'une baisse de droits de douane de 39 à 15%. A la demande du conseiller fédéral Guy Parmelin,

nous avons soigneusement examiné ce qui était acceptable pour obtenir un mandat de négociation. Mais nous n'avons rien «donné». C'est, in fine, le parlement qui va décider ce qui constitue une différence fondamentale. D'ailleurs, les deux commissions du Conseil national et des Etats se sont prononcées hier et aujourd'hui sur le mandat. Quand nous négocions, nous expliquons toujours la séparation des pouvoirs, en expliquant qu'en plus, avec la démocratie directe, le peuple a le dernier mot. C'est un système unique et, croyez-moi, ce n'est pas toujours simple à faire comprendre à l'extérieur.

«Dans mon travail, j'ai appris à être optimiste, toujours. Sinon je ne pourrais pas me lever le matin»

Il va ensuite y avoir tout le processus parlementaire, voire un référendum. La population a manifesté dans un sondage sa désapprobation envers cet accord. N'êtes-vous pas inquiète? Il faudra voir. J'ai l'impression qu'au final, les Suisses sont malgré tout pragmatiques. La question qu'il faut se poser, c'est: quelle est l'alternative? Quand vous avez des entrepreneurs qui vous téléphonent – vous savez que je suis plutôt accessible – et qui vous disent: «J'ai perdu mon marché, qui représente 30% de mon chiffre d'affaires», que faites-vous? Je le répète, le monde a changé et je crains que cela ne soit pour longtemps. Pour la Suisse, la voie royale reste le système multilatéral, dans lequel ce n'est pas la loi du plus fort qui prévaut. Mais cette époque est révolue. Les Suisses doivent en prendre conscience et faire preuve du pragmatisme qui a toujours été le leur pour évoluer dans ce nouveau monde.

Un des autres gros enjeux à venir pour la Suisse concerne nos relations avec l'Union européenne. Le Conseil fédéral présentera son message au printemps. Pourquoi avoir enterré le nom «bilatérales III», critiqué puisque désormais il y a une reprise dynamique du droit européen? Le Conseil fédéral l'a expliqué. Dans les retours de consultation, ce terme était utilisé et, dans certains cas, proposé, aussi parce que c'est simplement plus facile. Je pense que l'inquiétude du Conseil fédéral, c'est qu'on ne sache plus de quoi on parle si on utilise tous des termes différents.

Et puis, vous savez... Heureux le pays qui peut débattre avec passion de problèmes comme ça. Heureux le pays qui peut s'inquiéter du titre d'un dossier, alors que la discussion touche des thèmes importants, comme celui de la souveraineté.

Vous parlez de souveraineté. Ces questions institutionnelles sont perçues avec une certaine inquiétude, du côté de l'UDC certes, mais aussi par une partie du Centre ou du PLR. Concrètement, jusqu'où devra-t-on s'incliner face à l'Union européenne? Il y a une part d'inconnu. Ça, ce n'est factuellement pas correct. Il n'y a rien d'*«inconnu»*. Des pages listent ce qui

concerne la reprise dynamique du droit, il faut les lire. C'est très clair; ce qui n'est pas sur cette liste n'est pas concerné.

Et il y a une chose qu'il faut comprendre: nous voulons un accès privilégié au marché européen. Mais nous n'en sommes pas propriétaires. Ce sont les gouvernements des pays membres de l'Union européenne qui le gèrent. Donc ce n'est pas à nous de dire quelles sont les règles. En revanche, il nous revient, et finalement au peuple suisse, de choisir si on veut accepter ces règles, ou si on estime que le prix est trop élevé.

Les bilatérales III et l'accord avec les Etats-Unis sont tous deux très importants pour la Suisse. Il en a beaucoup été question dans les pas perdus durant cette session de décembre. On a le sentiment qu'il y a deux camps: la «team Etats-Unis» et les «pro-Union européenne». Comme s'il s'agissait de deux options opposées. Vous ressentez ça aussi? Oui, je le ressens aussi, mais je ne le comprends pas. Le Conseil fédéral l'a dit très clairement: si on veut que la Suisse reste riche, qu'elle conserve des opportunités, que le marché du travail fonctionne, que les investissements affluent et que nous ayons suffisamment de moyens pour réinvestir dans l'éducation et les infrastructures, la meilleure chose, c'est d'avoir accès à l'ensemble des marchés mondiaux. Il n'y a pas de «soit l'un, soit l'autre».

Si on regarde les échanges commerciaux, le numéro un, c'est l'Europe, clairement. Cela représente 50% de nos échanges. Ensuite viennent les Etats-Unis, et la Chine. Mais c'est aussi extrêmement important de diversifier, comme avec l'Inde et le Mercosur. J'aimerais aussi qu'on en fasse davantage avec l'Afrique.

Pour la Suisse, il existe un intérêt vital à montrer qu'on est capable de gérer toutes ces relations. Sinon, à quoi sert notre stabilité? Si on ne réussit pas à négocier avec l'UE ou les Etats-Unis, pourquoi les entreprises viendraient-elles en Suisse? Elles iront ailleurs.

Les accords avec l'Union européenne, celui avec les Etats-Unis, la votation sur la Suisse à 10 millions... Ces prochaines années, les Suisses devront se positionner sur des enjeux cruciaux. Comment voyez-vous les choses? Comme dans d'autres démocraties prospères, les divisions sont en augmentation. Mais heureusement, en Suisse, on a la possibilité de voter. Et je pense que maintenant, c'est vraiment le moment de voter sur certaines questions importantes. Par exemple, dans mon domaine, j'estime qu'il faut voter sur les accords de libre-échange. Il faut poser clairement la question à la population. Et c'est la même chose avec la migration, qui est devenue un sujet extrêmement clivant. A un moment donné, il faut décider. Si on regarde le marché du travail, les Suisses ne veulent plus faire certains travaux. Quelle est la solution, dans une société qui vieillit fortement, où il y a davantage de personnes qui partent à la retraite que de jeunes qui entrent sur le marché du travail? Je ne suis pas fataliste, et je ne suis pas naïve non plus. Mais il est temps pour les Suisses de décider ce qu'ils veulent.

Peut-être que je serai frustrée par certains résultats. Mais c'est la Suisse. C'est notre manière de faire: voter sur les sujets qui nous divisent. ■