



En implantant la filiale suisse de l'entreprise familiale Weepackup à Genève, Thomas Grégoire, venu de Grenoble, a pu développer le marché de l'emballage industriel. Marie-Lou Dumauthioz

Des entreprises choisissent la Suisse romande pour croître

Promotion économique Elles étaient 79 sociétés à s'établir, l'an dernier, entre Genève et Berne. Pour des raisons diverses, comme le montre le parcours de quatre d'entre elles.

Alain Détraz

Elle est moins connue ici qu'au-delà des frontières de la Suisse. C'est normal. Car l'association Greater Geneva Bern area (GGBa) a reçu pour mission, de la part des six cantons qui la composent, de prospecter et de tenter d'attirer en Suisse occidentale les entreprises susceptibles d'y créer des emplois. Bon an, mal an, ces démarches aboutissent à l'implantation de nouvelles pousses. L'an dernier, selon le rapport du GGBa, elles ont été 79 à franchir le pas, avec la perspective de créer 470 emplois en trois ans.

Pourquoi avoir fait ce choix? Comme on le constate avec quatre d'entre elles, les raisons

varient. Mais chacune a pu bénéficier de soutiens pour s'établir.

Si la Promotion économique de chaque canton est chargée d'attirer et de favoriser l'implantation de nouvelles entreprises, l'association GGBa est celle qui chapeaute et relie ces initiatives. «Notre mandat est de rendre l'écosystème suisse visible à l'étranger, précise Thomas Bohn, directeur de l'association. C'est dans ce but que douze de nos collaborateurs travaillent hors de nos frontières.»

Et quelles sont les entreprises démarchées? Celles qui sont actives dans des secteurs pour lesquels la région dispose d'avantages compétitifs, comme les sciences de la vie, le numérique et les technologies vertes. «C'est

d'avantage une question de qualité que de nombre, dit Thomas Bohn. Les entreprises que l'on démarché sont celles dont nous pensons qu'elles peuvent compléter un écosystème local.»

Au centre de l'Europe

C'est que l'intérêt d'un tel développement réside dans le renforcement des différents pôles de compétences, dont les apports extérieurs complètent ceux des sociétés créées en Suisse. Le cas de la Silicon Valley est emblématique de ce phénomène: plus les compétences sont regroupées, plus la région devient incontournable. À ce petit jeu, la concurrence est mondiale. Ainsi, la GGBa séduit un bon nombre d'entreprises françaises. «Mais

la Chine et l'Inde sont deux axes forts de notre prospection», souligne Thomas Bohn.

Que viennent chercher les patrons d'entreprise dans l'ouest de notre pays? Les organes de promotion économique mettent en avant la position géographique de la Suisse pour un développement stratégique sur le continent européen. Avec la stabilité en plus. «C'est cette combinaison de sécurité, d'innovation et d'excellence industrielle qui fait de notre région un terrain fertile pour les entreprises ambitieuses en quête de croissance», soulignait Isabelle Moret, citée dans le récent communiqué de presse de la GGBa. La ministre vaudoise de l'Économie préside l'association pour 2024 et 2025.

La conseillère d'État vaudoise n'est pas la seule à le dire. En juin, l'institut de management IMD classait la Suisse en tête de la compétitivité mondiale, juste devant Singapour et Hong Kong. «Les pays avec des monnaies fortes sont en tête, car cela – contrairement à ce que beaucoup pensent – est un signe de force», expliquait alors le professeur Arturo Bris, chargé de cette étude, tout en louant un cadre institutionnel «solide» qui favorise la stabilité. Un mois plus tôt, le cabinet d'audit Ernst & Young s'avancait en montrant que les projets d'investissements étrangers avaient augmenté de 25% l'an dernier en

La Suisse romande attire les sociétés

Suisse, alors qu'ils s'affichaient en recul partout en Europe.

Si la stabilité du pays, les hautes écoles ou la qualité de vie peuvent attirer des patrons d'entreprises étrangères, les cantons mettent en œuvre une batterie de services pour permettre un atterrissage en douceur: aides au financement, recherches de terrains ou de locaux, mise en relation avec d'autres acteurs, coaching, etc. Et la fiscalité dans tout cela? Les facilités face à l'impôt ne semblent plus figurer au premier plan de la promotion économique. «D'ailleurs, je n'ai pas d'argumentaire qui va dans ce sens lorsque je discute avec des patrons d'entreprise», assure le directeur de Greater Geneva Bern area.

Conthey (VS): Nutrazur réduit en poudre les huiles essentielles

L'installation de Nutrazur en Valais doit énormément à l'existence de l'entité PhytoArk, sur le site de l'Agroscope de Conthey. Elle offre des occasions aux entreprises qui mettent en valeur les ingrédients naturels, tant dans les domaines alimentaires que cosmétiques ou de la santé. «C'est bien simple, je ne connais pas d'équivalent à PhytoArk en Europe», lance Bruno Obriot, fondateur de Nutrazur.

«J'étais plutôt contre l'usage d'huiles essentielles, car les gens ont tendance à les utiliser de façon inconsidérée, en oubliant que certaines peuvent être mortelles», explique cet ancien médecin, qui exerçait de façon traditionnelle. Il s'est reconverti aux traitements plus naturels après qu'une maladie de la peau développée par sa fille a trouvé son issue par le biais de l'aromathérapie. Un burn-out lui offrira l'occasion de changer de voie pour devenir entrepreneur.

Après neuf mois de recherches, il a mis au point un procédé qui mêle la poudre de coquilles d'huîtres à des huiles essentielles. La première vise à corriger l'acidité du corps, les secondes apportent les propriétés thérapeutiques qui leur sont associées. Le tout, contenu dans une gélule, permet d'éviter les surdosages que s'infligent parfois certaines personnes.

Une vingtaine de références ont été créées par la petite société née à Aix-les-Bains. «Lorsque j'ai découvert l'existence de PhytoArk, c'était comme une bénédiction», raconte Bruno Obriot, qui cherchait un site pour développer de nouvelles recherches. C'est ce que lui offre le site de Conthey, sur lequel la filiale tente d'isoler de nouvelles molécules à base de plantes utilisées dans la pharmacopée traditionnelle aux Philippines.

Aides au démarrage

Le site valaisan emballe l'entrepreneur au point qu'il songe à y déplacer l'intégralité de son entreprise et ses trois employés. Il ne cache pas que la fiscalité y est également plus clémente, mais c'est l'accueil qu'on lui a fait qui l'a convaincu. «La Promotion économique du canton nous a accompagnés à la banque pour nous aider à nous implanter et à obtenir de prêts à taux zéro», illustre Bruno Obriot.

Reste une chicane pour déplacer sa production de la France à la Suisse: «Il manque aux artisans une machine dans laquelle ils devraient investir pour produire nos gélules.» Le développement de son marché les convaincra peut-être, car l'entrepreneur est en train de mettre en



Bruno Obriot, fondateur et président de l'entreprise Nutrazur, a choisi le Valais pour son PhytoArk.

Marie-Lou Dumauthioz



Matteo Bianchi dirige le campus genevois d'Albert School. Georges Cabrera

place sa phase commerciale, qui vise à convaincre les pharmacies de vendre son innovation.

La Chaux-de-Fonds (NE) Weepackup applique les valeurs du rugby à l'emballage industriel

L'installation de cette entreprise familiale française en Suisse occidentale n'a pas de lien avec la fiscalité, pas plus qu'elle n'est liée à un pôle de recherche universitaire. Non, Weepackup a franchi la frontière par le biais d'une histoire humaine. «Mon père est très connu à Grenoble, et je voulais me détacher un peu de la famille, de ce côté fils à papa», raconte Thomas Grégoire, 27 ans, qui dirige l'extension helvétique de l'entreprise spécialisée dans les emballages industriels sur mesure.

Ces emballages, ce sont ceux que le public ne voit jamais. Pourtant, ils permettent à une multitude d'objets de voyager sans être endommagés. Thomas Grégoire cite des exemples allant de la pale d'hélicoptère à des pièces pour l'horlogerie et la médecine, en passant par les machines-outils.

Alors qu'il était employé en Suisse, dans un autre secteur, Thomas Grégoire a senti qu'il pourrait y avoir une place à se faire pour l'entreprise familiale. En 2022, il décide de prospecter le marché. «Je suis passé de zéro

à 1,3 million de chiffre d'affaires en trois ans», détaille-t-il.

Ambitions alémaniques

Un succès qui lui permet de racheter CDF Emballage, une usine familiale, elle aussi, qui produit à La Chaux-de-Fonds. «Nos usines en France couvrent le territoire, mais il était important d'avoir un site de production en Suisse pour limiter les coûts de transport», explique le directeur, qui porte ainsi à 27 le nombre de ses employés romands.

Thomas Grégoire n'a pas l'intention de changer le nom de l'entreprise chaux-de-fonnière. «On vient du monde du rugby, dit-il. On en partage les valeurs et on ne fait les choses que si elles ont un sens.» Ambitieux, il prépare néanmoins la prochaine phase de croissance en profitant d'une diminution de la marche des affaires pour stabiliser son entreprise. Car le marché alémanique ne lui fait pas peur. «Des différences culturelles, il y en a aussi entre la France et la Suisse romande mais, lorsqu'on se retrouve en face-à-face avec un partenaire, c'est l'humain qui l'emporte.» On note au passage qu'il prononce déjà «septante» sans aucune hésitation.

Genève

Albert School se projette en une «Stanford européenne»

Elle a trois ans d'existence en France. Mais l'école privée qui



La technologie de filtrage de BioStart pourrait intéresser des stations d'épuration. DR

«Nous avons développé un polymère d'origine végétale qui permet d'absorber tous les micropolluants.»

Fabrice Grenard

Cofondateur de BioStart

s'est installée à Genève, pour un premier cursus dès cet automne, affiche des ambitions à la mesure des parrains qui la cautionnent. Albert School est en effet financée par de grandes fortunes tels Xavier Niel et Bernard Arnault. Son but est de proposer un enseignement de niveau supérieur tout en étant fortement orientée vers le monde de l'entreprise.

«La création d'Albert School est fondée sur le constat que les entreprises aujourd'hui ont besoin de recruter des profils hybrides, qui ont à la fois une compréhension technique ainsi que métier, décrit Matteo Bianchi, directeur du nouveau campus genevois. D'où un mélange de business et de datas, appliqué au mode réel avec les entreprises partenaires.» Le créneau de la vie professionnelle est en effet pleinement joué par le nouvel établissement. Des professionnels sont invités à y partager leur expérience, à moins qu'ils ne soient engagés comme professeurs. Et puis les étudiants y sont rapidement projetés en stages immersifs.

Côté académique, Albert School a décroché un partenariat avec la prestigieuse École des mines, à Paris. Ce qui lui permet de proposer des formations en bachelor et en master reconnues en Europe. Une ambition dont ne se cache pas Matteo Bianchi: «Nous voulons être une Stanford

européenne», en référence à la prestigieuse université californienne.

Grandes villes européennes

Après Paris, Marseille et Lyon, le groupe va s'implanter à Milan et à Madrid. Mais pourquoi Genève? Les écoles suisses réputées ne suffisent-elles pas? «La Suisse a de très bonnes écoles, mais elle a aussi une grande culture d'écoles privées, répond Matteo Bianchi. Plusieurs étudiants inscrits à Paris sont venus de Suisse, ce qui nous laisse penser qu'il y a une demande.»

Et puis la Genève internationale est aussi celle du business, des grandes sociétés avec lesquelles l'école compte bien collaborer. Le nom de la banque Pictet figure ainsi déjà sur le site de l'école.

Pour l'heure, la rentrée genevoise s'annonce avec une vingtaine d'étudiants qui débourse-ront chacun quelque 20'000 fr. par année, selon le programme choisi. Mais attention, n'entre pas qui veut dans les tout nouveaux locaux du quartier de l'Étang. La sélection passe par des tests, l'examen des notes obtenues précédemment et un entretien d'admission. Malgré cet obstacle, la recette semble fonctionner. Albert School devrait totaliser «entre 700 et 800 étudiants», selon Matteo Bianchi.

Lausanne

BioStart promet d'anéantir les micropolluants

Il y a des innovations qui prennent du temps à voir le jour, même si leur apport est capital pour la santé. C'est le cas de BioStart, qui commence à s'installer au Parc de l'innovation de l'EPFL, dans la région lausannoise. Fondée et incubée en 2018 au Genopole, au sud de Paris, la start-up développe depuis dix ans un filtre à eau qui promet de la débarrasser des micropolluants. Chlorothalonil dans les nappes phréatiques ou résidus de médicaments à la sortie des stations d'épuration? L'invention de la jeune pousse est brevetée dans une trentaine de pays. «Nous avons développé un polymère d'origine végétale qui permet d'absorber tous les micropolluants», présente Fabrice Grenard, l'un des sept cofondateurs de BioStart. Pour lui, cette invention aurait une action supérieure au charbon actif en captant une gamme très large de ces polluants. «On peut en plus le régénérer et réutiliser ce filtre jusqu'à dix fois en le débarrassant des polluants qu'il a captés», poursuit Fabrice Grenard.

Phase commerciale

Recyclable, économique comparée aux solutions actuelles, capable d'être branchée sur n'importe quel circuit d'eau, l'invention de l'équipe parisienne a obtenu de multiples soutiens en France. Pourquoi alors venir en Suisse pour y poursuivre ses recherches? «Nous avons de bonnes relations avec l'EPFL, dit Fabrice Grenard. Et elle jouit d'une expertise de très haut niveau.» Concrètement, l'équipe française a «de très bons espoirs» de développer encore sa molécule afin qu'elle puisse aussi absorber les polluants éternels, les fameux PFAS.

Elle lance ainsi la phase commerciale de son invention en Suisse, mais aussi dans les Antilles françaises. Quel rapport entre les deux? «Tout comme avec le chlorothalonil en Suisse, les Antilles souffrent des ravages provoqués par un pesticide employé dans les cultures de bananes.» Dix ans après les premières recherches, la start-up compte lever 5 millions pour démarrer enfin son activité commerciale.

Lösen die «Bilateralen III» eine höhere Zuwanderung aus?

Verträge mit der EU Laut dem Bund hilft das EU-Vertragspaket der Wirtschaft, ohne die Migration zu erhöhen. Dabei kann man diese Faktoren eigentlich nicht trennen. Der Widerspruch ist schwer aufzulösen.

Simon Schmid

Die offizielle Kommunikation zum EU-Vertragspaket ist widersprüchlich.

Auf der einen Seite sagt der Bundesrat, dass sich das Paket, das in Wirtschaftskreisen als «Bilaterale III» bekannt ist, aber offiziell gar keinen Namen hat, positiv auf die Volkswirtschaft auswirken würde. Auf der anderen Seite heisst es vonseiten der zuständigen Bundesbehörden, das Vertragspaket habe kaum Auswirkungen auf die Zuwanderung.

Das passt schwer zueinander. Denn die Migration wird wesentlich vom Wirtschaftsgang beeinflusst. Das bestätigt das Staatssekretariat für Migration: «Wie hoch die Zuwanderung ist, hängt vor allem von der wirtschaftlichen Entwicklung in der Schweiz und in der EU ab.»

Wenn die Bilateralen III aber gut für die Wirtschaft sind – was in Studien plausibilisiert wurde und von Verbänden wie Economiesuisse nachdrücklich betont wird –, dann müsste folglich auch die Zuwanderung zunehmen. Oder?

1 Ein Tempowechsel mit den Bilateralen

Um herauszufinden, was es damit auf sich hat – und wie die bilateralen Verträge generell mit der Migration zusammenhängen –, muss man in die Materie eintauchen. Einen ersten Anhaltspunkt liefert die Statistik. Sie zeichnet die Netto-Zuwanderung über die letzten gut 40 Jahre nach.

Zuwanderung war ein wichtiger Grund für die wirtschaftliche Entwicklung der Schweiz.

Die Zahlen unterstreichen zwei Dinge:

— Die Netto-Zuwanderung ist keine Konstante, sondern sie schwankt auffällig. Innerhalb weniger Jahre können die Migrationsströme gut und gerne um Zehntausende von Personen zu- oder abnehmen.

— Die Netto-Zuwanderung hat zeitgleich mit der Personenfreizügigkeit strukturell zugenommen. Von 1981 bis 2006 lag sie im Durchschnitt bei gut 27'000 Personen, von 2008 bis 2023 lag sie bei 67'000 Personen.

Was steckt hinter diesen zwei Mustern? Um das zu begreifen, hilft die ökonomische Theorie – und der Blick zurück in die Geschichte.

2 Warum die Einwanderung zugenommen hat

Die Personenfreizügigkeit verleiht EU-Bürgerinnen und EU-Bürgern das Recht, in der Schweiz zu wohnen – wenn sie hier einer Arbeit nachgehen.

Für viele Erwerbstätige aus Europa ist das grundsätzlich at-

traktiv. Der Medianlohn für eine Vollzeitstelle in der Schweiz beträgt rund 90'000 Franken pro Jahr. In der EU ist der Durchschnittslohn mit umgerechnet 35'000 Franken nicht einmal halb so hoch. Selbst wenn man die teuren Lebenskosten in der Schweiz berücksichtigt, ist das ein starkes Gefälle.

Dieses Lohngefälle erklärt zum Teil, warum es seit der Einführung der Personenfreizügigkeit eine höhere Zuwanderung in die Schweiz gab. Die Regelung kam ab Mitte 2007 zunächst für 15 EU-Mitgliedsländer zur Anwendung, später wurde sie etappenweise auf weitere Staaten ausgedehnt.

Ein weiterer Faktor ist die Konjunktur. Aus der Forschung weiss man, dass sie die Zuwanderung über sogenannte Push- und Pullfaktoren beeinflusst.

— Der wichtigste Pushfaktor ist die Arbeitslosigkeit: Je schlechter die Jobaussichten in einem EU-Land sind, desto grösser wird der Anreiz für dortige Erwerbspersonen, in der Schweiz eine Stelle zu suchen.

— Der wichtigste Pullfaktor ist die Konjunktur: Je mehr Stellen Firmen in der Schweiz in einem bestimmten Jahr schaffen, desto mehr Arbeitskräfte aus dem EU-Raum werden hierzulande nachgefragt.

Wie sich das Zusammenspiel dieser Faktoren auswirkt, hat sich schon in den 1990er-Jahren gezeigt. Damals führte die Konjunkturkrise in der Schweiz dazu, dass zeitweise mehr Menschen das Land verliessen, als einwanderten.

Um die Jahrtausendwende kehrte sich die Situation um. Für die Schweizer Wirtschaft war dieser Moment eine Zeitenwende. Seither hat sie sich sehr dynamisch entwickelt – während die EU genau dann ihren Schwung zu verlieren begann. Das erklärt unter anderem, warum die Immigration heute höher ist.

Die 2010er-Jahre waren schliesslich von der Eurokrise geprägt. Zunächst sorgte sie in der EU für eine hohe Arbeitslosigkeit, und in der Folge stieg die Zuwanderung in die Schweiz an. Ab 2015 erholte sich der Arbeitsmarkt in der EU, worauf auch die Zuwanderung abnahm. Das unterstreicht, dass die Konjunktur eine wichtige Einflussgrösse für Migrationsströme bleibt.

So weit, so gut.

Doch es gibt einen zusätzlichen Twist: Die Zuwanderung selbst war ein wichtiger Grund für die gute Wirtschaftsentwicklung der Schweiz.

3 Alles okay mit der Zuwanderung Wichtige Hinweise darauf, warum das so ist, gibt der Observatoriumsbericht zum Freizügigkeitsabkommen, den der Bund jedes Jahr publiziert. Die jüngste Ausgabe datiert vom 1. Juli. Aus ihr geht Folgendes hervor:

— Das wichtigste Motiv für die Zuwanderung ist die Arbeit. 70 Prozent aller Zuwanderer aus EU- oder Efta-Staaten treten in der Schweiz eine Stelle an. Weniger als 20 Prozent kommen über den Familiennachzug.

— Personen, die im Rahmen der Personenfreizügigkeit zugewan-



Wenn das Geschäft läuft, werden Stellen geschaffen – und das zieht Zuwanderer an: Sonntagsverkauf in der Zürcher Bahnhofstrasse. Archivfoto: Keystone

dert sind, haben vielfach eine gleich gute oder bessere Ausbildung als Schweizer. Und sie arbeiten in vergleichbarem Ausmass als Führungskräfte sowie in intellektuellen, wissenschaftlichen oder technischen Berufen.

— Zugewanderte Personen aus EU- und Efta-Staaten sind im Schnitt zudem jünger als Schweizer. Ab 2015 erholte sich der Arbeitsmarkt in der EU, worauf auch die Zuwanderung abnahm. Das unterstreicht, dass die Konjunktur eine wichtige Einflussgrösse für Migrationsströme bleibt.

— Ihre Löhne sind im Vergleich zu denen von Schweizern minimal tiefer, die Erwerbslosigkeit und die Sozialhilfequote sind dagegen leicht höher, und sie leisten auf lange Sicht einen positiven Beitrag für die Altersvorsorge.

Man kann diese Statistiken so interpretieren, dass die EU-Zuwanderung aus wirtschaftlicher Sicht weitgehend unproblematisch verläuft: Einwanderer kommen entsprechend den Bedürf-

nissen der hiesigen Unternehmen und ergänzen die ansässige Erwerbsbevölkerung auf dem Arbeitsmarkt gut.

Oder man kann noch weiter gehen.

4 Zuwanderung schafft Zuwanderung Michael Siegenthaler ist Ökonom an der ETH-Konjunkturforschungsstelle und hat die Zuwanderung so gut untersucht wie

kaum ein Forscher in der Schweiz. Er charakterisiert die Situation folgendermassen:

— Die Zuwanderung hilft Firmen am Schweizer Standort, zur Weltspitze zu gehören – sei es in der Pharma- oder in der IT-Branche. «Bei einigen zentralen Positionen kann es für eine Firma einen Unterschied machen, eine Stelle nicht mit dem zweitbesten, sondern mit dem besten Kandidaten zu besetzen.»

— Die Zuwanderung trägt zur Widerstandskraft bei. «Selbst in schlechten Konjunkturphasen sorgt die Zuwanderung dafür, dass der Konsum meist nicht schrumpft, sondern wächst. Das hilft Branchen wie dem Detailhandel, die ohnehin vor grossen Herausforderungen stehen.»

— Die Zuwanderung unterstützt auf diese Weise auch einheimische Arbeitskräfte auf ihrem beruflichen Lebensweg. «Sie federt aus der Sicht von Angestellten den Druck ab, den etwa eine Rezession oder der generelle Strukturwandel auf den persönlichen Arbeitsplatz ausübt.»

Die Folge aus all dem ist, so Siegenthaler, dass die Zuwanderung eben nicht nur den Standort stärkt und für eine bessere Wirtschaftsentwicklung sorgt. Sondern dass sie sich über diesen Kanal sogar selbst befeuert.

— Wenn ein Zuwanderer in die Schweiz zieht, fragt er laut Siegenthaler hier auch zusätzliche

Güter und Dienstleistungen nach. Und bei einem begrenzten Angebot an Arbeitskräften zieht dies wiederum eine zusätzliche Nachfrage nach weiterer Zuwanderung nach sich. «Besonders die hoch qualifizierten Zuwanderer mit hohem Einkommen lösen derartige Multiplikatoreffekte auf die Zuwanderung aus.»

Siegenthalers Äusserungen machen klar, warum die wirtschaftliche Entwicklung im Rah-

men der bilateralen Verträge so eng mit der Zuwanderung verknüpft ist – und warum die Zuwanderung einer speziellen Dynamik unterliegt, die sich selbst verstärkende Züge aufweist.

Doch was bedeutet das nun für die Bilateralen III?

5 Die Schweiz bleibt top – und attraktiv Die neuen EU-Verträge ergänzen die bilateralen Abkommen I

Personen aus Europa arbeiten in ähnlichen Berufen wie Schweizer

Verteilung der Erwerbstätigen nach Beruf		
	Zuwanderer	Schweizer
Führungskräfte	10%	9%
Intellektuelle und wissenschaftliche Berufe	32%	25%
Technische Berufe	14%	19%
Bürokräfte	7%	14%
Dienstleistungs- und Verkaufsberufe	12%	13%
Handwerksberufe	11%	9%
Bediener von Maschinen und Anlagen	5%	3%
Hilfsarbeitskräfte	10%	4%

Zugewanderte aus den EU- und Efta-Staaten im Rahmen des Freizügigkeitsabkommens
Grafik: ssc / Quelle: Seco

Zuwanderung hilft Firmen am Schweizer Standort, zur Weltspitze zu gehören.

teren Produkten werden auch in Zukunft uneingeschränkt in der EU anerkannt.

— Forschungskooperation: Firmen und Hochschulen können EU-Fördergelder beziehen und an gemeinsamen Projekten mitmachen.

— Stromabkommen: Die Versorgungssicherheit wird gestärkt, Firmen und Konsumenten dürfen von tieferen Strompreisen profitieren.

Verschiedene Studien haben versucht, den genauen Nutzen der bilateralen Verträge zu beziffern. Die Resultate bewegen sich im Rahmen von ein paar Prozenten des Bruttoinlandprodukts über einen längeren Zeitraum.

Wichtiger als die quantitative ist aber die qualitative Einschätzung: Mit der Absicherung des bilateralen Verhältnisses stärkt die Schweiz den Wirtschaftsstandort. Und sie bekräftigt ihren Willen, dass Firmen hierzulande weiterhin alles erhalten, was sie brauchen, um an der Weltspitze mitzumischen.

Also nicht zuletzt: die nötigen Arbeitskräfte. Aber wie viele?

6 Stochern im Nebel

Eine Reihe von Fachexperten hat versucht, dies einzuschätzen. Gefragt wurden sie zwar nicht genau, welchen Unterschied die Bilateralen III machen würden. Gefragt wurden sie aber, wie hoch sie die generelle Zuwanderung einschätzen – gegeben, dass das Wirtschaftswachstum in der Schweiz auch in Zukunft robust ist als in anderen EU-Ländern.

Was dabei herausgekommen ist, hat das Bundesamt für Statistik in seinen Bevölkerungsszenarien abgebildet, die im April das letzte Mal aufdatiert wurden. Die Antworten wurden dabei auf drei Varianten verdichtet: «Referenzszenario», «hoher Wanderungssaldo», «tiefer Wanderungssaldo».

Wenig überraschend schreiben die drei Pfade in ihrer Bandbreite ungefähr das weiter, was sich in der Vergangenheit bereits abgespielt hat: Netto-Zuwanderungszahlen zwischen 40'000 und 80'000 Personen pro Jahr.

Man kann wohl davon ausgehen, dass die Zuwanderung bei einem Ja zu den EU-Verträgen eher in der oberen als in der unteren Hälfte zu liegen käme.

Und man kann wohl auch davon ausgehen, dass die Zuwanderung bei einem Nein eher tiefer ausfiele – weil der Wirtschaftsstandort geschädigt würde und das Stellenwachstum tiefer ausfiele als bei einem Ja zu den Verträgen.

Um wie viele Personen, ist aber unklar. Denn das hängt massgeblich davon ab, was bei einem Nein sonst noch alles passiert: Wie rasch verlieren die einzelnen bilateralen Abkommen ihre Geltung? Fällt irgendwann auch die Personenfreizügigkeit weg? Startet eine neue Verhandlungsrunde?

So endet diese Spurensuche mit einem weiteren Widerspruch.

Wir wissen ziemlich gut, was die Zuwanderung antreibt. Wir können ihre Merkmale beschreiben und erklären, was sie in der Wirtschaft für Folgen hat. Aber wir stochern im Nebel, wenn es um ihre künftige Höhe geht.

Das Dilemma der Frauen

Mangelnde Flexibilität und stereotype Führungskulturen bremsen weibliche Karrieren

BARBARA KÜNZLE

Kürzlich sprach ich mit einer Freundin, die ein Angebot für eine Bereichsleitung erhalten hatte. Sie hätte den Job grundsätzlich angenommen – aber nicht unter den derzeitigen Bedingungen: zu wenig zeitliche Flexibilität, zu viel Präsenzpflcht, keine tragfähige Lösung für die Kinderbetreuung, wenn beide Elternteile in einem verantwortungsvollen Job arbeiten.

Ihre Entscheidung war kein Entscheid gegen eine Führungsposition, aber sie zeigt exemplarisch das Dilemma auf, in dem sich viele Frauen befinden: Sie können – und wollen – nicht zwischen Karriere und Familie entscheiden. Dies ist kein Einzelfall und könnte ein Grund dafür sein, warum sich der Anteil an weiblichen Führungskräften nur langsam entwickelt. Obwohl Unternehmen Netzwerke und Förderprogramme zur Verfügung stellen, ist der Anteil von Frauen in Führungspositionen in den letzten Jahren kaum gewachsen.

Stagnierende Entwicklung

Zwar zeigen die Daten aus dem Jahr 2023 mit über 400 Personen, die bei der Avenir Group ein Assessment absolviert haben, einen von 9 Prozent (2009) auf 26 Prozent (2021) steigenden Frauenanteil in Managementpositionen, doch stagniert die Entwicklung seit einigen Jahren oder geht sogar leicht zurück. Besonders deutlich zeigt sich das auf der Stufe der Teamleiterinnen. Ausgerechnet dort, wo die Führungskräfte auf höhere Managementpositionen vor-



In Führungspositionen sind auch heute oft Männer in der Mehrheit. CHRISTOPH RUCKSTUHL / NZZ

bereitet werden, ist der Rückgang signifikant. Ein Grund dafür könnte sein, dass sich viele Frauen in einem Spannungsfeld befinden: Sie stehen beruflich vor der Möglichkeit, eine Führungsposition zu übernehmen, und gründen gleichzeitig eine Familie. Finden sie in dieser Phase keine tragfähigen Strukturen für Vereinbarkeit, entscheiden sie sich nicht selten gegen einen nächsten Karriereschritt oder ziehen sich ganz aus der Führungsrolle zurück.

Eine aktuelle Befragung unter 100 Frauen, die keine oder keine weitere

Führungsaufgabe übernehmen möchten, gibt deutliche Hinweise. 46 Prozent nennen die schwierige Vereinbarkeit von Beruf und Familie als Hauptgrund – ein signifikanter Anstieg gegenüber früheren Erhebungen. Hinzu kommen fehlende betriebliche Rahmenbedingungen wie Teilzeitangebote, mangelnde Unterstützung durch Vorgesetzte oder schlicht der Wunsch, nicht über das eigene Limit hinaus zu arbeiten.

Viele Frauen berichten zudem, dass sie sich in bestimmten Führungskulturen nicht beachtet oder ernst genom-

men fühlten. Stereotype Vorstellungen davon, wie eine Führungskraft aufzutreten hat, wirken immer noch abschreckend und können Frauen daran hindern, eine Führungsrolle zu übernehmen. Wer als Frau klar auftritt, gilt schnell als zu fordernd. Wer sich zurücknimmt, ist nicht durchsetzungsfähig genug.

Eine Systemfrage

Die Karrieren brechen nicht ab, weil Frauen nicht wollen, sondern weil es in der Summe nicht aufgeht. Wer den Anteil von Frauen in Führungspositionen langfristig erhöhen will, muss deshalb vor allem an einem Punkt ansetzen: der strukturellen Ermöglichung von Vereinbarkeit. Dazu braucht es mehr als Home-Office oder ein 80-Prozent-Pensum. Es braucht Führungskulturen, in denen geteilte Verantwortung, flexible Arbeits- und Führungsmodelle im oberen Kader, Vorbilder mit erreichbaren Biografien und ein realistischer Umgang mit Belastung zur Normalität werden. Und es braucht Führungskräfte, die diese Veränderungen nicht nur mittragen, sondern vorleben. Denn Vereinbarkeit ist keine Frauenfrage. Sie ist eine Führungsaufgabe – und eine Systemfrage.

Barbara Künzle, promovierte Psychologin und Mitglied der Geschäftsleitung der Avenir Group, diskutiert am 3. September gemeinsam mit anderen Experten darüber, wie Karriere, Unsicherheit und neue Lebensentwürfe den Kinderwunsch prägen. Tickets und weitere Informationen unter: nzz.ch/live

Attractivité fiscale 2025: la Suisse obtient son meilleur classement depuis 2022

Le débat fiscal ouvert par le départ de Renaud de Planta, ex-as-socié senior de la banque Pictet, en Italie a mis en lumière l'attractivité fiscale d'une nouvelle destination et ouvert un débat sur l'attrait de la place suisse.

L'étude 2025 de Henley&Partners, une société internationale de conseil financier et d'optimisation fiscale, sur la migration des millionnaires, amène quelques éléments intéressants au débat. Ainsi, inconnue au bataillon des dix pays fiscalement les plus attractifs pour les grandes fortunes en 2022, l'Italie y entre en 2024 à la 6^e place, juste devant la Suisse, alors 7^e.

Le pays transalpin semble avoir poursuivi son ascension cette année, puisqu'il décroche cette fois la 3^e place, avec 3600 contribuables pesant 20,7 milliards,

devant la Suisse, 4^e, au classement 2025, avec 3000 arrivées et 16,8 milliards d'apports.

La Suisse [est] 4^e, avec 3000 arrivées et 16,8 milliards d'apports.

On pourra donc à choix relever que le succès de l'Italie marque l'apparition d'un nouveau concurrent ou souligner que la Suisse n'a jamais été aussi bien placée dans cette compétition mondiale bien particulière, en tout cas depuis 2022. Et Genève? L'étude n'en parle pas. On peut penser que le canton est moins attractif que d'autres en

Suisse, mais Genève reste mentionnée comme l'une des villes suisses les plus attractives au monde, derrière Zurich. Aucun autre lieu suisse ne figure dans ce classement.

Séduire les millionnaires

Il est intéressant de suivre les classements sur plusieurs années. Mis à part les habitués du peloton de tête, comme les États-Unis, les Émirats, la Suisse, Singapour, le Portugal, la Grèce, certaines destinations font en effet des montées et des descentes éclair, comme la France, encore 8^e en 2023, mais absente des 20 destinations les plus intéressantes en 2025. Cette volatilité est en elle-même un indicateur économique avancé de la situation d'un pays.

Pourquoi les pays tentent-ils d'attirer des gros contribuables?

Henley&Partners évoque une source de revenus, d'affaires, la hausse des placements boursiers, les créations d'emplois potentielles. Cette année, 142'000 millionnaires dans le monde seraient prêts à changer de pays pour améliorer leur situation.

Mais la question de la fiscalité n'est pas le seul élément de l'équation pris en compte. Parmi les raisons évoquées pour justifier les départs figurent également les questions de sécurité, les opportunités professionnelles, l'éducation, le système de soin, l'environnement, la sécurité juridique, la stabilité politique. Pour les attirer, les pays rivalisent de créativité avec des programmes de visas dorés, voire de naturalisations accélérées, les forfaits fiscaux, etc.

Marc Bretton

Jerome Powell et la Fed sous pression

POLITIQUE MONÉTAIRE Lors d'une visite jeudi à la banque centrale américaine, Donald Trump a eu un échange tendu avec son patron, à qui il reproche de maintenir des taux directeurs «trop élevés»

Donald Trump, venu inspecter jeudi le chantier de rénovation du bâtiment de la Réserve fédérale (Fed), a eu un échange tendu avec le patron de l'institution, Jerome Powell. Il lui a à nouveau demandé de baisser les taux, mais sans aller l'invectiver en face-à-face comme il l'a fait par réseaux sociaux et caméras interposés ces dernières semaines, de manière répétée.

Le banquier central a contesté, en secouant vigoureusement la tête, un chiffre de 3,1 milliards de dollars avancé par le président américain sur le coût des rénovations, au lieu de 2,7 milliards au départ. «Je ne suis pas au courant», a-t-il dit. Chaussant ses lunettes et examinant un papier que lui tendait Donald Trump devant

les journalistes, Jerome Powell a souligné que le républicain avait ajouté dans son estimation un «troisième bâtiment». «C'est un bâtiment qui est en cours de construction», a lancé le président, coiffé comme son hôte d'un casque de chantier. «Non, il a été construit il y a 5 ans», a rétorqué le patron de la Fed. «J'aimerais qu'il baisse les taux d'intérêt», a encore dit le président américain à ses côtés.

«Ce gars est un nigaud»

Un peu plus tard, pendant un rapide point presse, Donald Trump s'est dit convaincu que Jerome Powell «ferait ce qu'il faut», alors que la prochaine réunion des responsables de la Fed sur les taux est prévue les 29 et 30 juillet. Le dirigeant républicain a nié toute «tension» pendant la rencontre et assuré qu'il n'avait pas fait «pression» pour une démission. Il avait récemment estimé que le chantier de rénovation pouvait avoir donné lieu à une «fraude», alimentant les spéculations sur un renvoi du patron de la Réserve fédérale.

Le président républicain l'avait nommé pendant son premier mandat (2017-2021), puis Jerome Powell avait été reconduit par Joe Biden. Mais Donald Trump assure regretter amèrement ce choix et accable régulièrement le banquier central de critiques virulentes. «Il devrait avoir baissé les taux d'intérêt plusieurs fois», avait-il par exemple déploré mardi, en ajoutant: «Les gens n'arrivent pas à acheter de maison parce que ce gars est un nigaud. Il maintient des taux trop élevés et il le fait sans doute pour des raisons politiques.»

Le président américain avait reconnu récemment qu'il était très peu probable qu'il renvoie le patron de la Fed, en théorie inamovible ou presque. Un tel licenciement serait sans précédent, et nécessiterait de prouver l'existence de fautes graves ou de malversations de la part du très pondéré banquier central de 72 ans, dont le mandat s'achève en mai 2026. ■ AFP

Les jeunes Genevois plébiscitent les transports gratuits

MOBILITÉ Les abonnements Unireso des résidents du canton âgés de moins de 25 ans sont gratuits depuis le début de l'année. Si la RTS estime que la note sera plus élevée que prévu, l'Etat dément formellement

YVAN PIERRI

La facture ne sera peut-être pas si salée pour Genève. Même si la RTS annonçait récemment que la gratuité des transports publics serait particulièrement onéreuse pour l'Etat, le constat parmi les autorités est tout autre. Depuis janvier 2025, le canton prend en charge l'abonnement Unireso des Genevois de moins de 25 ans. Ces derniers, à condition qu'ils résident à Genève, peuvent ainsi voyager sur la totalité du territoire cantonal gratuitement, profitant des services dispensés par les Transports publics genevois (TPG), les Mouettes (sur le lac), mais aussi les lignes locales des CFF, comme celle vers l'aéroport. Dans la foulée, les bénéficiaires de l'AVS et de l'AI voient également leur facture réduite de moitié.

C'est le Département de la santé et des mobilités (DSM) qui est chargé de la mise en œuvre concrète et opérationnelle de la mesure. Celle-ci a été introduite à la suite d'une décision du Conseil d'Etat en 2024. Elle a pour but de «soutenir le pouvoir d'achat des ménages genevois», en particulier celui des foyers plus modestes. La gratuité des transports pour les jeunes et les bénéficiaires des assurances sociales vise aussi à «équilibrer» la baisse des impôts sur le revenu votée en 2024, comme le rappelle Marc-André Siegrist, chargé de communication au DSM.

Une mesure très populaire

Chaque abonnement effectivement émis est donc remboursé par le canton à partir du moment où l'ayant droit remplit les conditions légales. La contribution financière de l'Etat «n'est pas basée sur la fréquentation globale du réseau de transports». Le gouvernement avait ainsi estimé qu'une telle mesure coûterait 32 millions de francs. Chiffre qu'est venue toutefois mettre en doute une récente enquête de la RTS, qui avançait que l'Etat, victime de

la popularité de la mesure, devrait déjà prévoir 10 à 15 millions supplémentaires à mi-parcours. La RTS jugeait même que le canton allait devoir payer environ le double du montant prévu initialement.

La mesure a en effet rencontré un succès non négligeable. La *Tribune de Genève* a rapporté que 72 701 abonnements avaient été délivrés, après un pointage en avril 2025. Si cet abonnement Unireso a atteint une part importante de nouveaux usagers, la fréquentation des TPG, elle, n'aurait pas pour autant significativement augmenté. La RTS annonçait une affluence accrue des usagers de seulement 3%, un pourcentage suggérant qu'une partie importante des personnes qui ont profité de l'abonnement gratuit ne l'utiliserait finalement qu'assez peu.

Des attentes «remplies», selon le canton

Le DSM dément cependant «formellement les chiffres diffusés ainsi que les conclusions qui en ont été tirées». Marc-André Siegrist précise aussi que les données dont les autorités dis-

posent actuellement excluent «tout commentaire chiffré», l'analyse de ces dernières étant encore «en cours de finalisation». Le porte-parole ajoute qu'un bilan intermédiaire sera communiqué par le Conseil d'Etat au début du mois de septembre. Ces résultats présenteront «les tendances observées, tant sur le volume d'abonnements délivrés que sur l'usage du réseau».

Le porte-parole du DSM spécifie encore que «les projections disponibles à ce stade» ne corroborent «aucunement les montants annoncés par la RTS». Il est à noter que la fréquentation des TPG est sur une tendance haussière. En début d'année, la régie genevoise annonçait que le nombre de passagers avait augmenté de 2,6% en 2024 par rapport à l'année précédente.

Le DSM estime pour l'heure que l'introduction des abonnements gratuits «remplit les attentes exprimées au moment de son adoption», la mesure n'ayant pas pour but annoncé d'augmenter la fréquentation des transports publics. Marc-André Siegrist évoque en outre une mesure ayant rencontré un «large plébiscite» parmi les Genevois. ■

Premier aperçu de l'impact écologique d'une IA

TECHNOLOGIE L'entreprise française Mistral AI a partagé des chiffres sur le cycle de vie de son grand modèle de langage et plaide pour la création d'un standard mondial. Mais elle s'est bien gardée de partager l'étude qui lui a permis d'obtenir ces résultats

GRÉGOIRE BARBEY

Quel est le véritable impact environnemental des grands modèles de langage comme ChatGPT, Claude ou encore DeepSeek? Cette question obsède les spécialistes du sujet, tant les entreprises qui conçoivent et commercialisent ces logiciels ont érigé l'opacité en règle de conduite. Et lorsqu'elles communiquent des chiffres, elles ne partagent pas la méthode qui leur a permis d'obtenir un tel résultat.

Sam Altman, le patron d'OpenAI, écrivait par exemple en juin sur son blog qu'une requête moyenne traitée par ChatGPT consommerait environ 0,34 wattheure et l'équivalent d'un quinzième d'une cuillère à café d'eau. Qu'est-ce qu'une requête moyenne? Comment est-il parvenu à ce résultat? Autant de questions qui restent sans réponse.

Une analyse complète du cycle de vie

Mardi 22 juillet, l'entreprise française Mistral AI a jeté un pavé dans la mare, annonçant s'engager pour la création d'un standard environnemental mondial pour l'intelligence artificielle, tout en partageant les résultats d'une analyse complète du cycle de vie de son grand modèle de langage Large 2.

L'étude englobe la création du modèle et dix-huit mois d'utilisation. Elle a été réalisée en collaboration avec le cabinet de conseil Carbone 4 et avec le soutien de l'Agence française de la transition écologique. Pour «garantir sa robustesse», elle a été revue par les cabinets Resilio et Hubblo, spécialisés dans les audits environnementaux du secteur numérique.

Ainsi, l'entraînement et l'inférence – c'est-à-dire l'utilisation du modèle pour produire une réponse – représentent 85,5% de l'émission de gaz à effet de serre et 91% de la consommation d'eau sur l'ensemble du cycle de vie de Mistral Large 2. Le matériel, ce qui inclut la fabrication, le transport et la fin de vie des serveurs, totalise, quant à lui, 11% des émissions et 5% de la consommation d'eau.

Mistral AI indique que son modèle aurait donc produit durant la période sous revue 20400 tonnes de CO₂ et consommé 281000 m³ d'eau et l'équivalent de 660 kg d'antimoine en ressources matérielles – il s'agit de l'unité de référence en la matière. Sur son site, l'entreprise française fait un effort évident de pédagogie pour détailler l'importance de ces informations. Mais elle n'a pas jugé opportun de partager l'étude.

«C'est difficile de tirer quoi que ce soit de ces chiffres, car ils ne sont pas étayés»

HUGUES FERREBOEUF, CHEF DE PROJET NUMÉRIQUE AUPRÈS DE THE SHIFT PROJECT

Un choix qui interpelle Hugues Ferreboeuf, chef de projet numérique auprès du groupe de réflexion The Shift Project. «C'est difficile de tirer quoi que ce soit de ces chiffres, car ils ne sont pas étayés et il est difficile de savoir à quoi ils correspondent précisément», indique-t-il. Une critique également formulée sur LinkedIn par Sasha Luccioni, chercheuse spécialisée dans l'empreinte écologique de l'IA chez Hugging Face. Bien qu'elle salue la démarche de Mistral AI, elle dit regretter le fait que les informations communiquées fassent abstraction de la dimension énergétique.

«L'entreprise mentionne que son modèle consommerait l'équivalent de 1,14 g de CO₂ pour le traitement d'une requête, explique Hugues Ferreboeuf. Le problème, c'est que ce chiffre n'a pas la même signification selon le lieu où sont situés les serveurs.» En France, dont la production d'électricité est largement décarbonée, ce chiffre représenterait une consommation énergétique d'environ 20 Wh. «Ce serait énorme!» lâche le spécialiste.

Un premier pas positif

En revanche, si ce chiffre correspond à l'utilisation de centres de données basées aux États-Unis, la consommation énergétique serait plutôt autour de 2 Wh. «Ce serait plus conforme aux ordres de grandeur que nous avons en tête jusqu'ici», précise Hugues Ferreboeuf.

«Un wattheure en France ou aux États-Unis est toujours un wattheure, ce qui permet ensuite de tirer des conclusions sur l'impact environnemental en tenant compte des lieux d'émission», explique le spécialiste du Shift Project. Etant donné que Mistral AI a conclu des partenariats avec les entreprises américaines Microsoft et Oracle pour diffuser ses modèles, de telles précisions s'avèrent d'autant plus cruciales.

Bien que la démarche de l'entreprise française ne soit pas encore de nature à pleinement contenter les experts, son engagement en faveur de la création de standards mondiaux va dans le bon sens. «C'est essentiel d'avoir des référentiels communs pour comparer des pommes avec des pommes plutôt que des carottes avec des tomates», image Hugues Ferreboeuf. Ce d'autant plus que bon nombre d'éléments dans la chaîne de valeur de l'intelligence artificielle ne sont pas encore bien définis. «Nous savons à peu près ce que consomme un processeur graphique de Nvidia, mais c'est difficile d'extrapoler ce chiffre à l'ensemble d'un centre de données, car il s'agit d'un système très complexe», conclut le spécialiste. ■



Plus du tiers de la production mondiale de plastique est utilisé pour les emballages, les plus aisés à substituer.

Alexey Pevnev/
Imago/Pond5
Images

Genève, dernière escale pour un traité sur la pollution plastique

Accord Après l'échec de fin d'année, les négociations reprennent le 5 août. Une centaine de pays sont désormais prêts à limiter la production.

Pierre-Alexandre Sallier

La semaine du 4 août, les représentants de plus de 170 États afflueront vers Genève afin de tenter de s'entendre sur un traité mondial pour enrayer la pollution plastique. Entamées en 2022, ces négociations constituent le projet d'accord environnemental le plus ambitieux depuis celui sur le réchauffement climatique, obtenu à Paris il y a dix ans.

Le rendez-vous arrive après cinq tours de négociations, tenus à Punta del Este, avant Paris, Nairobi, siège du PNUE, l'agence onusienne en charge, qui orchestre les discussions, ou Ottawa. En fin d'année dernière, à Busan, en Corée du Sud, où avaient conflué plus de 200 lobbyistes de la pétrochimie, ce qui devait être le cinquième et ultime round s'est soldé par un échec. D'où cette conférence de rattrapage, dite «5.2», pour arracher un consensus avant le délai imparti: la réunion de l'Assemblée des Nations Unies pour l'environnement, début décembre.

Surmonter le blocage

Les chiffres sont sur la table. Ils sont inquiétants. De l'aveu même des industriels, la production mondiale de plastique doublera d'ici à 2040. Et sera multipliée par trois à l'horizon 2060, pour atteindre 1,2 milliard de tonnes annuelles. Plus du tiers est utilisé pour les emballages, les plus aisés à substituer.

«Les négociations de Genève ne vont pas tout réinventer, elles partent d'un projet d'accord, retravaillé depuis la Conférence de Busan, qui touchent aussi bien à la réduction de la toxicité des plas-

tiques qu'à des mécanismes financiers internationaux aidant les pays, notamment à revenu faible, à gérer les déchets plastiques et à passer à des alternatives durables», rappelle Charlotte Durieux, responsable du pôle conseil au sein du cabinet de conseil en recherche environnementale Earth Action, à Lausanne.

Principal défi: contourner le blocage des poids lourds de la pétrochimie que sont l'Arabie saoudite, la Russie ou l'Iran. Lors de la dernière session, leurs représentants ont opposé un barrage de veto à la mesure clé du texte, soit une réduction imposée du rythme de production des plastiques vierges, au niveau mondial. En préférant se faire les défenseurs du recyclage ou de la gestion des déchets. Alors qu'en face, les activistes de Greenpeace appellent la planète à «se libérer du plastique» en réduisant sa production de... 75% dans les quinze ans à venir.

Rôle des multinationales

Entre les deux, les lignes pourraient bouger. En juin, lors du sommet sur la pollution des

océans à Nice, près d'une centaine de pays – dont la Suisse et ceux de l'Union européenne – ont signé une déclaration soutenant des objectifs de réduction de la fourniture de nouveaux plastiques.

Autre signe fort, la Business Coalition for a Global Plastic Treaty, le plus important groupement d'entreprises impliquées dans les discussions, parmi lesquels les plus gros pollueurs, soutient désormais «des obligations juridiques visant l'élimination progressive des plastiques et de leurs composés chimiques problématiques». Et fait miroiter un «modèle économique» rimant avec «création d'emplois» à des pays clés n'ayant pas signé à Nice: Chine, Inde, Japon, Indonésie ou Brésil.

«On retrouve dans ce groupement les multinationales qui recourent le plus aux emballages plastiques à usage unique, comme Nestlé ou Unilever. Malgré cette attitude ambiguë, il tient à se distinguer des géants de la pétrochimie et pourrait, au final, avoir une influence posi-

tive sur les négociations», reconnaît Joëlle Héryn, experte des questions d'économie circulaire chez Greenpeace Suisse, rompue à ces négociations.

Mais que fera Trump?

La grande inconnue reste l'attitude qu'adoptera la nouvelle administration américaine, même si les sorties du président Trump sur les pailles en plastique donnent un indice. Avant le dernier round, les États-Unis avaient suscité l'espoir, en reconnaissant qu'il fallait encadrer «l'ensemble du cycle de vie» des polymères. En clair, fabrication incluse. Figurant parmi les principaux producteurs de plastique, le pays refuse cependant la mise en place de limitations qui ne soient pas volontaires.

Au final, tout se jouera sur une formulation du texte au millimètre. Le projet qui sera remis sur le métier à Genève reste encore émaillé de trous. En particulier son article le plus crucial, rédigé ainsi: «La Conférence des Parties adopte un objectif mondial visant à réduire? Visant à

maintenir? Visant à gérer? La production et la consommation? La seule consommation?» Charge aux délégués nationaux de faire disparaître ces points d'interrogation. Ou pas.

Le vote, la fausse bonne idée

Dans ce dernier cas, les négociateurs feront face à un dilemme. «Soit viser à tout prix un accord consensuel – mais qui risque d'être obtenu sur des objectifs moins ambitieux –, soit déroger à la règle d'or des précédents traités sur l'environnement et recourir au vote», décrit Charlotte Stalder, consultante environnementale pour Earth Action.

Avec la menace que des pays clés ne claquent la porte. «Adopter un traité à l'issue d'un vote à la majorité des deux tiers impliquerait une lutte politique, avec les pays fortement attachés à la prise de décision par consensus. Un spectre qui plane sur le processus depuis deux ans», prévient Greenpeace.

Autre alternative? Avancer sur une simple convention de lutte contre la pollution plastique, que le front du refus pourrait rejoindre au fil des ans. Sur le modèle du protocole de Montréal sur la couche d'ozone. «Cette option a été ouvertement évoquée à Busan, lorsque certains pays ont demandé que les plus farouchement opposés à avancer quittent le processus», rappelle Joëlle Héryn, qui était présente sur place.

S'il ne se fissure pas en chemin, ce bloc d'une centaine de membres, qui ont répété leurs ambitions en juin, pourrait alors enclencher une dynamique vertueuse. En dépit de l'échec d'accord planétaire sur le plastique.

Le 5 septembre, la planète sera dépassée par le plastique

Earth Action est à l'origine d'une méthode d'évaluation des fuites de plastiques dans l'environnement – 22 millions de tonnes en 2019. Le cabinet de conseil calcule chaque année un «jour du dépassement plastique», date à partir de laquelle le volume de ces déchets dépasse la capacité de les gérer efficacement au niveau mondial. Cette année, il tombera le 5 septembre.

À Genève, les tractations iront bien au-delà du point crucial

d'une réduction de la quantité de plastiques neufs à l'échelle mondiale. «Ce qui pose problème, ce n'est pas seulement le plastique, mais sa toxicité. Une étude publiée récemment sur le portail de la Confédération recense plus de 16'000 produits chimiques, dont au moins 4200 jugés préoccupants – certains incorporés en grandes quantités durant le recyclage afin de conserver les spécificités de ces

matériaux», décrit Charlotte Durieux, la spécialiste de Earth Action.

Une toxicité également liée aux sites de production. Un rapport de Greenpeace International révèle que plus de 50 millions de personnes dans onze pays, dont la Suisse, sont exposées à la pollution de l'air venant de la production pétrochimique liée au plastique. En Suisse, 973'000 personnes sont concernées.

La justice genevoise annule la loi sur la transformation de bureaux en logements

IMMOBILIER Selon la Chambre constitutionnelle, l'obligation de prévoir une future modification avant même que l'immeuble ne soit construit était disproportionnée. Déçue, la gauche va revenir à la charge

FRÉDÉRIC JULLIARD

Face à la gravité de la pénurie, Genève cherche par tous les moyens à mettre plus de logements sur le marché. Au point de recourir à des solutions inabouties? C'est visiblement l'analyse qu'a faite la Chambre constitutionnelle de la Cour de justice. Celle-ci vient d'annuler une loi votée en 2024 par le Grand Conseil, a appris *Le Temps*. Le texte demandait que, lors de la construction de bureaux, les architectes et les promoteurs soient obligés de prévoir une future transformation en logements. Ils devaient s'assurer que cet hypothétique changement d'affectation puisse se faire, le

jour venu, sans exiger des travaux trop lourds. Une mesure disproportionnée, selon la justice: l'obligation aurait renchéri le coût de construction des bureaux et contraint les promoteurs à prouver la «réversibilité» de leurs bâtiments dès l'étape des plans, sans garantie que la transformation se fasse un jour. Contesté par la droite, d'abord refusé par la Commission du logement, le projet de loi avait finalement été accepté par une majorité composée de la gauche, du MCG et de LJS (Libertés et justice sociale). Le Conseil d'Etat aurait dû par la suite définir les modalités d'application.

La Chambre genevoise immobilière (CGI) faisait partie des recourants. «Nous sommes rassurés que la Chambre constitutionnelle ait pu constater la disproportion de cette loi, réagit le secrétaire général de la CGI, Christophe Aumeunier. C'était une fausse bonne idée. Le texte posait des problèmes insolubles quant à l'obligation d'avoir des

immeubles convertibles dès leur construction. Même s'il y a urgence à mettre des logements sur le marché, on ne devrait pas renchérir le prix des bureaux à tel point que Genève ne soit plus attractive.» La CGI dit se battre depuis des années contre la pénurie de logements. «Nous faisons des propositions très régulièrement, rappelle Christophe Aumeunier. Nous avons d'ailleurs gagné une votation populaire en 2015 pour faciliter la transformation de bureaux en logements. Mais ce nouveau projet était beaucoup trop extrême.»

D'autres solutions se dessinent

Signataire du projet de loi, le député vert Philippe de Rougemont se dit «très déçu» par l'annulation de la loi. «Il faut noter qu'un des juges de la Chambre a fait état de son désaccord avec cette décision. Ce qui nous a causé préjudice, c'est que le Conseil d'Etat n'a pas formulé de règlement

d'application de la loi. La justice a dès lors pu en faire une interprétation extrême et la juger disproportionnée. Nous allons revenir à la charge, avec un nouveau projet qui entre davantage dans les détails et précise les conditions dans lesquelles les bâtiments devront être réversibles.»

Mais est-ce vraiment possible de construire des bâtiments «deux en un», prêts à être modifiés? Président de la Commission du logement du Grand Conseil, Sébastien Desfayes (Le Centre) n'y croit pas: «Entre un immeuble de bureaux et un immeuble de logements, tout est différent, les normes, la manière de construire, les emplacements (on peut mettre des bureaux au nord sans ensoleillement, pas des logements), les fenêtres, la taille des murs, les évacuations... Cette loi n'aurait pas mis le moindre logement sur le marché.» Philippe de Rougemont conteste ce point de vue: «Aujourd'hui, les architectes savent faire

cela. Il ne s'agit pas de construire des cuisines, mais de réserver de la place pour les futures canalisations. C'est tout à fait possible si on y pense à l'avance. Pour les façades aussi, on peut prévoir la pose future de balcons. On sait faire.»

D'autres solutions se dessinent pour transformer des bureaux en logements, cette fois dans les bâtiments anciens, note Sébastien Desfayes: «J'ai défendu une motion, acceptée par le Grand Conseil, qui incite à libérer des bureaux en Vieille-Ville [notamment occupés par l'administration, ndlr] pour y mettre des logements.» Le député évoque aussi les nombreux logements anciens aujourd'hui transformés en cabinets d'avocats ou de dentistes, et qui pourraient retrouver leur vocation première. Sur ce point, Philippe de Rougemont le rejoint: «Les Vert-e-s vont intervenir prochainement sur cette problématique», annonce-t-il. ■

L'UE arrache un accord à Donald Trump

GUERRE COMMERCIALE Entre deux parties de golf, le président américain a négocié hier en Ecosse un accord avec la présidente de la Commission européenne, Ursula von der Leyen. Les importations européennes seront taxées à 15%, au lieu des 30% annoncés le 12 juillet

VALÉRIE DE GRAFFENRIED, BRUXELLES

Après d'âpres négociations, des rebondissements à n'en plus finir, des coups de stress de dernière minute, quelques parties de golf en Ecosse et une mise en scène bien huilée, le couperet a fini par tomber: à partir du 1er août, la plupart des produits européens importés aux Etats-Unis, véhicules compris, seront soumis à des droits de douane de minimum 15%. Et non de 30%, comme Donald Trump l'avait annoncé le 12 juillet, en prenant les Européens de cours. Le président américain revient donc un peu en arrière et traite l'UE comme le Japon, alors que l'archipel était lui aussi menacé d'un montant plus élevé (25%). Mais il a fait durer le suspense jusqu'au bout, jouant avec les nerfs des Européens. Pour la Suisse, c'est toujours l'attente. Et l'incertitude.

C'est en Ecosse, et plus précisément à Turnberry, où Donald Trump possède un luxueux complexe de golf, que le «deal» a été scellé. La présidente de la Commission européenne, Ursula von der Leyen, a fait le déplacement, accompagnée de son commissaire au Commerce, Maros Sefcovic. Les deux ont dû se rendre à la résidence de vacances de Donald Trump, tout un symbole. Formellement, les 27 Etats membres de l'UE doivent encore valider l'accord.

«On aurait dit une otage»

En se rendant en Ecosse vendredi, Donald Trump avait lancé une dernière menace, en lâchant qu'il y avait 50% de chances d'arriver à un accord. Un dernier coup de pression alors que Bruxelles parlait d'une décision «imminente». Sans accord, c'est le montant de 30% qui entrerait en vigueur le 1er août, avertissaient les Américains. Hier, Donald Trump s'est voulu plus diplomate et a parlé d'Ursula von der Leyen comme d'une femme «très respectée». Mais devant les caméras, face à l'Allemande plutôt crispée qui attendait de régler les derniers points de désaccord, il a de nouveau parlé d'«une chance sur deux» (alors que le texte était prêt). Avant de se laisser aller à d'interminables digressions, accusant notamment les éoliennes européennes de tuer les oiseaux. Ursula von der Leyen a dû se contenter de sourires pin-



Ursula von der Leyen et Donald Trump au club de golf du président américain à Turnberry, en Ecosse, le 27 juillet 2025. (BRENDAN SMIALOWSKI/AFP)

cés. «C'était dur à regarder. La présidente était à peine capable de parler. On aurait dit une otage», commente sur X un journaliste américain basé à Bruxelles. Mais l'Allemande préfère parler de «bon accord».

Concrètement, les taxes douanières de 15% comprennent des exemptions, dont notamment l'aéronautique. Les détails de l'accord devraient être précisés ultérieurement. Mais le président américain s'est empressé, hier soir, de dire que l'UE «s'était engagée à 750 milliards de dollars d'achats d'énergie et à 600 milliards d'investissements supplémentaires aux Etats-Unis».

Avant le retour de Donald Trump à la Maison-Blanche, les produits européens étaient touchés par des droits de douane de 4,8% en moyenne. Avec la surtaxe trumpienne de 10% déjà appliquée, le montant de 15% est dans les faits

déjà presque atteint. L'UE reste par ailleurs soumise à une taxe de 25% sur les voitures et de 50% sur l'acier et l'aluminium. Tous les autres produits étaient censés être taxés à 20% puis 30%, selon des annonces du locataire de la Maison-Blanche. Mais, le temps des négociations, le montant était redescendu à 10%. Jusqu'à l'accord de ce dimanche. Les pays les plus touchés seront l'Allemagne, l'Italie et l'Irlande.

Un «bazooka économique»

Donald Trump exerce depuis des mois une très forte pression sur l'UE. C'est la Commission européenne qui négociait au nom des Vingt-Sept. Ursula von der Leyen plaiderait en faveur d'une «solution négociée», pour limiter la casse, jusqu'à la date butoir du 1er août. Une stratégie de l'apaisement critiquée par des Etats membres, comme la France, qui appelaient à plus de pugnacité, d'autant plus

que Donald Trump semblait durcir ses positions ces derniers jours. Mais au final, c'est bien Maros Sefcovic qui était au front, avec plusieurs déplacements à Washington à son actif (parfois avec quelques humiliations à la clé). Et les menaces de représailles brandies par l'UE, initialement timidement, ont finalement peut-être bien contribué à faire reculer (un peu) les Américains.

Jeudi, alors que plusieurs canaux faisaient état depuis la veille d'une «décision imminente», l'UE a même officiellement validé une liste de produits américains qui auraient pu être taxés à partir du 7 août, pour un total de 93 milliards d'euros, en cas de non-accord. Il s'agit en fait de la fusion de deux listes dont il a beaucoup été question ces derniers jours. La première, portant sur 21 milliards d'euros, a été édictée en réaction aux surtaxes

Donald Trump a fait durer le suspense jusqu'au bout, jouant avec les nerfs des Européens

américaines sur l'acier et l'aluminium. La deuxième visait d'autres produits, pour 72 milliards d'euros. Le fameux bourbon du Kentucky est réapparu sur la liste.

Communiquer sur ces possibilités de représailles alors que l'accord était «à portée de main» révèle l'attitude plus offensive adoptée par Bruxelles en toute fin de négociation. Un ultime moyen de pression pour que Donald Trump n'impose

pas les 30% brandis, avec le risque aussi de le piquer au vif. Un seul pays européen n'a pas voté en faveur de cette liste: la Hongrie. Le premier ministre souverainiste Viktor Orban cultive ses liens avec Donald Trump.

L'UE dispose également d'une arme ultime, le «bazooka économique», un instrument anti-coercition qui aurait permis à l'UE de cibler les services américains dont la tech, de geler des contrats publics, d'interdire l'importation de certains produits ou même de suspendre l'autorisation d'exercer pour certaines entreprises. Un instrument encore jamais utilisé, qui aurait pu être dégainé si les négociations n'avaient pas abouti. Il a pu faire peur à Donald Trump, dont l'«art du deal» s'exprime surtout à travers la surenchère assortie de menaces.

«Des négociations sérieuses»

Jusqu'au bout, une grande nervosité a prévalu du côté des Européens. «Nous ne pouvons pas nous permettre de nous brouiller avec les Etats-Unis et de nous lancer dans une guerre commerciale avec le principal marché de nos entreprises», a mis en garde Bernard Arnault, le PDG du numéro un mondial du luxe LVMH, dans un entretien au *Figaro*. Et d'ajouter qu'un accord déséquilibré est préférable au bras de fer.

Le président américain, qui tient coûte que coûte à réduire le déficit commercial des Etats-Unis vis-à-vis de l'Europe, ne fait pas «marche arrière» gratuitement. «S'ils acceptent d'ouvrir l'Union aux entreprises américaines, alors nous leur permettrons de payer des droits de douane plus bas», soulignait-il la semaine dernière. L'UE parle d'un déficit commercial de 198 milliards d'euros (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.

Donald Trump a cinq accords commerciaux à son actif, en plus de celui qui vient d'être scellé avec l'UE: avec le Japon, les Philippines, l'Indonésie, le Vietnam et le Royaume-Uni. Mais de ce dimanche écossais, on retiendra surtout l'attitude gênée d'Ursula von der Leyen face à Donald Trump, dont elle a dû louer les qualités de négociateur. ■

«Les échanges mondiaux sont vitaux»

COMMERCE Après deux ans à l’OMC, Ralph Ossa se consacre de nouveau à la recherche et à l’enseignement. Il revient sur les conséquences de la montée en puissance du protectionnisme et les mesures pour inclure davantage de citoyens dans la globalisation

PROPOS RECUEILLIS
PAR LASSILA KARUTA, ZURICH

Il est l’un des grands spécialistes du commerce international. Ralph Ossa a accueilli *Le Temps* dans son bureau de l’Université de Zurich, fraîchement investi, après avoir occupé le poste d’économiste en chef de l’Organisation mondial du commerce de janvier 2023 à juin 2025, à Genève. Une position privilégiée pour observer et influencer les soubresauts du commerce mondial, à un moment où le protectionnisme est la solution privilégiée par de nombreux pays. Il décrypte les mécanismes à l’œuvre lors des négociations entre les Etats-Unis et ses partenaires à quelques jours du 1er août, date à laquelle Washington compte annoncer les tarifs douaniers qui seront appliqués aux autres pays.

Vous étiez aux premières loges pour constater que la mondialisation, tout comme le rôle de l’OMC, est remise en question depuis quelques années. Et la guerre commerciale lancée par Donald Trump a renforcé cette évolution. Est-ce la fin de la globalisation telle que nous la connaissons? Le commerce mondial fait en effet face à d’énormes défis avec la montée du protectionnisme. Après l’arrivée du nouveau gouvernement américain, nous nous sommes concentrés à l’OMC sur les recherches liées à l’impact des nouvelles taxes sur le commerce mondial. Nous nous trouvons dans un champ quasi vierge car dans l’histoire récente nous n’avons pas d’exemple de tarifs ayant des implications aussi larges. Ce qui est certain, c’est que ces mesures protectionnistes pèseront sur les échanges cette année. En même temps, il est crucial de mettre en perspective ce qui en train de se passer avec des chiffres pour contrer notamment le narratif selon lequel la mondialisation est quasi morte, et que l’OMC est inutile.

A quelles statistiques pensez-vous? Dans le contexte actuel de tensions entre les deux premières puissances économiques, il est important de relever que le commerce bilatéral entre les Etats-Unis et la Chine ne représente que 3% du commerce mondial des marchandises. Cela ne veut pas dire que ce n’est pas important, mais ce n’est que 3%. L’autre statistique qui me semble très pertinente est que seulement 13% des importations de biens au niveau mondial sont acheminées vers les Etats-Unis, ce qui signifie que les 87% restants vont dans les autres pays. Les échanges mondiaux, sans tenir compte des Etats-Unis, sont donc vitaux.

L’OMC a besoin de réformes mais les réglementations développées par cet organe continuent de guider les échanges mondiaux. La part du commerce mondial qui est réalisée sous les tarifs de la nation la plus favorisée de l’OMC, (c’est-à-dire les pays pour lesquels l’OMC négocie des tarifs) par opposition, par exemple, aux accords de libre-échange ou aux tarifs américains actuels illustre bien cette réalité. En janvier, cette part était de 83% et elle est descendue à 74% à cause des surtaxes états-uniennes et des différentes contre-mesures des autres pays. Cela signifie que le commerce mondial international est bien vivant et qu’il se déroule toujours sous l’égide de l’OMC.

Si le commerce en dehors des Etats-Unis est beaucoup plus important, pourquoi de nombreux gouvernements ont fait la cour à Donald Trump ces derniers mois? Pour certains pays, le commerce avec les Etats-Unis revêt une importance cruciale. Il y a notam-

PROFIL

1978

Naissance.

2008

Professeur associé d’économie à l’Université de Chicago.

2017

Arrivée à l’Université de Zurich en tant que professeur de commerce international.

2023

Débuts à l’OMC en tant que chef économiste.



Ralph Ossa: «La Suisse a une politique commerciale que je trouve intelligente.» (ZURICH, 21 JUILLET 2025/DOMINIC BÜTTNER POUR LE TEMPS)

ment le Canada et le Mexique. Et puis je pense à des pays à très faibles revenus comme le Lesotho.

Pourquoi le Lesotho? Je me base sur les statistiques. Le montant des biens que ce pays d’Afrique australe exporte vers les Etats-Unis n’est pas très important mais il y a environ 300000 emplois dans le secteur textile qui dépendent des produits de denim acheminés vers la première puissance mondiale. Et perdre son travail au Lesotho, ou au Vietnam ou au Bénin, ce n’est pas la même chose que se retrouver au chômage en Suisse. Je ne minimise pas les problèmes des sociétés helvétiques ou européennes mais les capacités à faire face aux défis que représentent les surtaxes américaines ne sont pas les mêmes. Et dans l’Union européenne, il y a un autre élément qui entre en jeu lors des discussions sur les tarifs douaniers.

Lequel? Sur le Vieux-Continent, les négociations ne concernent pas seulement les questions de commerce international, il y a aussi des enjeux de sécurité. Les deux sont intimement liés. La participation des

Etats-Unis à l’OTAN ou son appui à l’Ukraine sont cruciaux. Il y a donc des dépendances qui dépassent les échanges commerciaux. Et puis, il y a une autre dynamique qui explique l’incapacité des pays à décrocher de meilleurs accords face à l’administration Trump.

«Le choc chinois n’a pas que des côtés négatifs. Il y a aussi de nombreux effets positifs pour les pays riches»

Qu’est-ce qui handicape ce processus de négociation? C’est la manière dont les pays envisagent ces discussions. Les opportunités d’un pays qui exporte ses produits vers les Etats-Unis dépendent bien évidemment des tarifs douaniers auxquels il fait ou fera face mais également de ceux

des autres nations qui y acheminent leurs marchandises. Cela veut dire que si à la fin des négociations, mon pays doit affronter 10% de surtaxe et un autre pays concurrent 30%, je vais m’estimer heureux alors qu’en réalité c’est un mauvais deal, surtout si on pense au fait qu’avant le 2 avril, ces tarifs tournaient autour de 2%. En quelque sorte les Etats-Unis divisent pour régner.

Du fait des tensions commerciales actuelles, avec les Etats-Unis, ou entre les Etats-Unis et la Chine, est-ce que vous vous attendez à voir progresser des blocs de coopération, qui ne veulent pas se positionner derrière ces deux grandes puissances? A l’OMC, il y a beaucoup de pays qui ne veulent pas réfléchir en termes de bloc américain ou chinois et qui refusent de devoir choisir. Bien sûr, si l’on examine les données, on constate une certaine tendance à la fragmentation selon des lignes géopolitiques. Le commerce entre la Chine et les pays affiliés aux Etats-Unis augmente plus lentement que les échanges dans le bloc de nations ayant plus d’affinités avec les Etats-Unis. Mais l’Inde par exemple, le

pays le plus peuplé du monde, ne veut pas se définir uniquement comme un allié des Etats-Unis ou de la Chine mais exister en tant que puissance indépendante. Lors d’une conférence, j’ai entendu quelqu’un parler du concept de «multipolarité dynamique», que je trouve très pertinent et qui fait que le monde sera plus désordonné. Il y aura différentes constellations de pays en fonction des intérêts d’une nation. Cela veut dire que vos partenaires en matière de sécurité ne seront peut-être pas les mêmes lorsqu’il s’agit des échanges commerciaux ou du changement climatique.

La globalisation est accusée de favoriser la perte d’emplois dans certains secteurs à la suite de délocalisations vers la Chine par exemple. L’OMC parle de la nécessité d’une «remondialisation» tenant compte des personnes les plus vulnérables. Comment peut-on y arriver? Il est vrai que la concurrence des importations en provenance de Chine a changé le marché du travail, notamment celui américain et que des milliers de personnes ont perdu leur emploi à cause de cela. Mais je pense qu’il est également important de comprendre la dynamique politique aux Etats-Unis. L’impact du commerce mondial sur le bien-être de votre population nationale dépend également des politiques intérieures complémentaires et des mesures sociales qui les protègent. Pensez à la Suisse, c’est une économie extrêmement ouverte et sujet à toutes sortes de chocs commerciaux, et pourtant l’inégalité y est loin d’être aussi importante que dans d’autres pays.

Il est également important de souligner un autre point: la montée en puissance de la Chine ces dernières décennies. Même dans les cercles académiques, nous avons tendance à parler du choc chinois comme s’il s’agissait d’un phénomène ayant seulement des côtés négatifs. Il est clair qu’il y en a. Mais il y a aussi de nombreux effets positifs pour les pays riches. Pouvoir acheter des articles bon marché en est un. La croissance de la Chine, devenue presque «l’usine du monde», a permis à des millions de personnes de sortir de la pauvreté. Et les entreprises occidentales ont profité de l’essor de ce marché pour y écouler leurs biens. La Chine a aussi donné l’espoir aux pays en développement du monde entier. Cela montre qu’il y a un moyen de progresser, notamment grâce au commerce basé sur des règles. Le taux de pauvreté dans les pays à revenus faible et intermédiaire, est passé de 40% en 1995 à 11% actuellement.

Mais comment corriger les inégalités que nous observons actuellement et qui poussent certaines personnes à voter pour des partis politiques d’extrême droite? Pour adresser les problèmes liés à la mondialisation, il y a différents moyens dont les mesures sociales mentionnées auparavant ainsi que la diversification des chaînes d’approvisionnement et des partenaires commerciaux. Ces dernières années, que ce soit durant la pandémie ou maintenant avec la guerre commerciale, une surdépendance envers la Chine, la Russie et les Etats-Unis s’est clairement fait remarquer. Cette diversification permettrait d’inclure des pays qui jusqu’à présent ont été quasi exclus du commerce international, et de ne plus dépendre autant d’un pays. La Suisse a une politique commerciale que je trouve intelligente: elle négocie avec les Etats-Unis, coopère avec la Chine et en même temps, le gouvernement signe des accords de libre-échange avec de nombreux autres pays. ■

INTERVIEW