

Rerum Corporation va installer sa base européenne à Genève

Trading L'entreprise brésilienne est active dans le négoce international de matières premières.

Malgré la concurrence d'autres places commerciales comme Dubaï ou Singapour, Genève demeure un point d'ancrage privilégié pour les acteurs du négoce mondial à la recherche de stabilité, de réseau et d'institutions solides.

Fondée au Brésil, Rerum Corporation est dirigée par trois frères, membres de la deuxième génération à la tête de cette entreprise familiale. Elle s'apprête à ouvrir des bureaux à Genève. Historiquement axée sur les matières premières destinées à l'industrie automobile brésilienne, l'entreprise a progressivement élargi son périmètre à l'exportation de produits agricoles, de métaux et d'autres commodités.

«Nous sommes la deuxième génération d'une entreprise familiale qui a commencé par les commodités au Brésil, principalement pour approvisionner les constructeurs automobiles. Aujourd'hui, nous nous concentrons sur l'exportation de matières premières depuis le Brésil, un marché immense et stratégique», explique Paulo Cerquiera, qui était de passage à Genève avec son frère Rafael, qui codirige l'entreprise.

«Le monde change, notamment sur le plan politique. Nous avons choisi Genève parce que nous la considérons comme une société plus stable.»

Paulo Cerquiera
Codirecteur de Rerum Corporation

Rerum Corporation dispose aujourd'hui de plusieurs bureaux en Amérique du Nord, notamment aux États-Unis, et amorce désormais son développement en Europe à partir de la Suisse.

Un choix stratégique

Le choix de Genève n'est pas anodin. Dans un contexte international incertain, l'entreprise recherchait un environnement économique et politique stable, combiné à un écosystème commercial robuste.

«Le monde change, notamment sur le plan politique. Nous avons choisi Genève parce que nous la considérons comme une société plus stable. C'est un endroit sûr où l'on peut rester à long terme, sans devoir s'adapter en permanence aux bouleversements extérieurs», justifie Paulo Cerquiera.

Genève offre également un positionnement stratégique en tant que hub commercial international. La présence de grandes maisons de négoce, d'organisations internationales et de forums multilatéraux constitue un atout majeur pour les entreprises exportatrices. «Nous voulons être là où il y a un écosystème favorable au



Paulo Cerquiera était de passage au bout du lac avec son frère Rafael, qui codirige l'entreprise. Alain Jourdan

développement de nos activités», ajoute-t-il.

Un bon point d'entrée

L'arrivée à Genève ne s'envisage pas comme une simple représentation commerciale, mais bien comme une base opérationnelle européenne. L'entreprise prévoit de commencer par une équipe d'une dizaine de collaborateurs qui seront recrutés à Genève. Rerum Corporation envisage également des investissements immobiliers afin d'asseoir durablement sa présence. «Ce n'est pas un choix à court terme. Nous voulons investir ici, nous installer pour longtemps. L'immobilier nous semble un bon point d'entrée», précise Rafael Cerquiera.

Au-delà du négoce classique, la société souhaite aussi s'aligner sur les priorités contemporaines en matière de durabilité et d'ESG (environnement, social, gouvernance). Elle envisage de participer à des événements en lien avec l'ONU et de valoriser ses engagements à travers des projets concrets, notamment dans le secteur du café vert et des produits durables.

Alain Jourdan

Sur les droits de douane, la Suisse attend toujours

COMMERCE La date butoir du 1er août pour sceller un accord avec Washington approche. Quelle que soit l'issue des tractations, les taxes auxquelles sera soumise l'Union européenne auront des conséquences pour la Confédération

JULIE EIGENMANN
ET ÉTIENNE MEYER-VACHERAND

L'Union européenne est désormais fixée sur son sort. Les Vingt-Sept seront soumis à des droits de douane à hauteur de 15% à la suite d'un accord conclu avec les Etats-Unis ce dimanche, dont les détails doivent encore être éclaircis. L'industrie aéronautique devrait se voir exemptée de droits de douane, tandis que la facture s'allègerait pour l'industrie automobile, qui était soumise à 27,5% de droits d'entrée sur le territoire américain pour les véhicules et les pièces détachées expédiés depuis l'UE.

Un accord qui réjouit Rahul Sahgal, directeur général de la Chambre de commerce suisse-américaine: «Il est important qu'il n'y ait pas de guerre commerciale entre l'Union européenne et les Etats-Unis. L'Union européenne est notre premier partenaire commercial, et si elle va mal, nous aussi.»

Désormais, le Japon, les Philippines, le Vietnam, l'Indonésie, le Royaume-Uni et l'UE ont trouvé un terrain d'entente avec l'administration de Donald Trump, mais toujours aucune fumée blanche du côté de la Confédération. Au début

du mois, avant le dernier report le 9 juillet, les autorités suisses se montraient confiantes, mais depuis c'est silence radio.

Du côté du Département fédéral de l'économie, de la formation et de la recherche, on rappelle que le Conseil fédéral a validé le projet de déclaration d'intention commune le 4 juillet. «Une déclaration d'intention commune nécessite l'approbation des deux parties. Le Conseil fédéral communiquera activement dès que ce sera le cas ou qu'il y aura d'autres développements. La Suisse est en contact avec les autorités américaines compétentes.» Ces derniers mois, autorités et faïtière se montraient rassurantes, estimant que la Suisse avait de sérieux arguments à faire valoir auprès de Washington.

«Encore optimiste»

Malgré l'incertitude, Rahul Sahgal ne se montre pas inquiet: «Je suis encore optimiste sur le fait qu'un deal va être trouvé avant le 1er août. Les Etats-Unis ont mis beaucoup de pression sur de grands partenaires économiques comme l'UE et le Japon, d'où la nécessité pour eux de négocier au plus vite. Mais nous ne représentons pas un problème à régler,

Autorités et faïtières helvétiques se sont montrées rassurantes quant aux arguments à faire valoir auprès de Washington concernant ses importations. (MIAMI, 16 AVRIL 2025/REBECCA BLACKWELL/AP PHOTO)

nous sommes un très bon partenaire: 99% des produits américains viennent hors taxes en Suisse, nous ne disposons pas des nombreuses réglementations de l'Union européenne, nous sommes le sixième investisseur étranger aux Etats-Unis...» De quoi espérer que la Suisse obtienne des négociations des droits de douane de 10% ou moins, estime-t-il.

«A notre connaissance, les échanges avec les autorités américaines se sont jusqu'ici déroulés dans un climat positif et constructif», rassure aussi Economiesuisse, qui estime que la Suisse répond déjà aux attentes que les Etats-Unis formulent.

Pour Swissmem, les accords noués par l'administration Trump auront, quoi qu'il arrive, des effets en Suisse.



«L'UE est notre premier partenaire commercial, et si elle va mal, nous aussi»

RAHUL SAHGAL, CHEF DE LA CHAMBRE DE COMMERCE SUISSE-AMÉRICAIN

«Le niveau des droits de douane sur les importations aux Etats-Unis augmente de manière globale. Cela aura indirectement un impact négatif sur nos entreprises en tant que fournisseurs des membres de l'UE ou des pays asiatiques», souligne un porte-parole de la faïtière de l'industrie des machines.

La faïtière estime qu'un retour à 31% est peu probable, sans l'exclure. «La force réside dans le calme. Il ne faut pas s'énervier maintenant, même si l'incertitude est pénible. Ce qui compte, c'est le résultat et nous devrions le connaître dans les prochains jours», répond Swissmem, interrogé sur le silence des autorités fédérales.

Les pharmas concernées

Dans l'attente d'un accord pour la Suisse, la solution négociée par l'UE apporte un enseignement important pour l'économie helvétique: les droits de douane sur les produits pharmaceutiques ne sont plus un tabou. Les entreprises du secteur dans l'UE se verront également appliquer 15% de droits de douane, une victoire par rapport aux 200%

évoqués par Donald Trump ces dernières semaines pour cibler spécifiquement ce domaine.

«Ces droits mettent sous pression des chaînes de valeur et d'approvisionnement fortement interconnectées à l'échelle internationale. Cela non seulement accroît l'insécurité économique pour les entreprises, mais comporte également des risques pour la disponibilité de produits médicaux essentiels», relève Scienceindustries, une des faïtières du secteur pharmaceutique, tout en espérant que le statu quo d'avant les annonces du 2 avril sera rétabli.

«La Suisse est indirectement touchée: environ la moitié des exportations de médicaments de la Suisse vers les Etats-Unis transitent par des pays de l'UE», souligne Michèle

Le pouce levé d'Ursula von der Leyen, symbole de la «capitulation» de l'UE face à Don

ÉCHANGES Pour éviter des droits de douane de 30%, Bruxelles s'est plié aux volontés du président américain. Il renonce à toute mesure de rétorsion alors qu'il avait les armes pour imposer un accord moins déséquilibré

VALÉRIE DE GRAFFENRIED, BRUXELLES

«Capitulation». «Humiliation». «Soumission». «Ursula von der Leyen ressemblait à une otage». Au lendemain de l'accord sur les tarifs douaniers entre les Etats-Unis et l'UE, les critiques fusent. L'UE se voit imposer des droits de douane de 15% sur ses produits exportés aux Etats-Unis, avec de rares exemptions (aéronautique, spiritueux, médicaments), et des taxes plus lourdes dans certains secteurs. L'acier restera par exemple taxé à 50% une fois des quotas dépassés. L'UE a par ailleurs dû

s'engager à hauteur de 750 milliards de dollars à faire des achats d'énergie et à 600 milliards d'investissements supplémentaires aux Etats-Unis. De son côté, Donald Trump, qui fait de la menace par la surenchère sa spécialité, a de quoi fanfaronner: Bruxelles n'appliquera aucune mesure de rétorsion, alors qu'elle avait préparé une liste visant des produits américains pour 93 milliards d'euros. Une liste désormais au frigo. Quant au «bazooka économique», l'instrument anti-coercition de l'UE, on n'en parle même plus.

Fallait-il à ce point courber l'échine pour «éviter le pire», à savoir une guerre commerciale sanglante? Pour Ursula von der Leyen, la réponse est visiblement oui. Dimanche, le *body language* de la présidente de la Commission européenne, que Donald Trump a fait

venir dans sa résidence écossaise entre deux parties de golf, était terrifiant. Crispée, tendue, l'Allemande a dû se résoudre à écouter bravement les digressions du président américain devant les caméras. Puis peser chacun de ses mots et donner, comme le patron de l'OTAN récemment, dans la flagornerie, pour éviter tout coup de théâtre de dernière minute. Pire, une fois l'accord annoncé, elle a été jusqu'à imiter Donald Trump. En posant avec lui devant les photographes, le pouce levé. Tout est dit.

«Risquer l'effacement»

Certes, en cas de non-accord, des droits de douane de 30% auraient été appliqués à partir du 1er août, Bruxelles aurait peut-être dégainé son instrument anti-coercition et déclenché la furie de Donald Trump, qui aurait probablement

cherché à augmenter encore ses tarifs punitifs. Pour Bruxelles, qui négociait au nom des Vingt-Sept, il fallait donc à tout prix éviter ce scénario du pire. Reste que c'est bien une déculottée que l'UE subit.

L'économiste Jacques Attali parle sur X de «scandaleuse et consternante capitulation». «Des droits de douane dans un sens et pas dans l'autre. L'obligation d'acheter du pétrole et des armements américains. L'engagement d'investir une part majeure de l'épargne européenne aux Etats-Unis! Sans contrepartie. Cet accord est une folie», dénonce-t-il.

L'UE montre sa faiblesse en acceptant un accord totalement déséquilibré. Un «deal» du reste fragile: Donald Trump peut à la moindre humiliation décider d'imposer de nouvelles règles. Pour lui, c'est la voie royale. Benjamin Hadad, le ministre français délégué

chargé de l'Europe, l'a bien compris. «Soyons lucides: l'état de fait n'est pas satisfaisant et ne peut pas être durable», estime-t-il sur X. «Le libre-échange qui a fait la prospérité partagée des deux rives de l'Atlantique depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale est aujourd'hui rejeté par les Etats-Unis, qui font le choix de la coercition économique et du mépris complet des règles de l'OMC. C'est un changement structurel. Nous devons en tirer vite les conséquences ou risquer l'effacement.»

D'autres exemptions?

Pour lui, «répondre par des concessions ne fera qu'encourager la prédation à l'extérieur, et le rejet de l'Europe au sein de nos frontières par nos citoyens». Il parle de «décrochage», appelle à un «réveil européen» et rappelle que les services numériques américains «per-

sistent à bénéficier de passe-droit fiscal en Europe». L'activation de l'instrument anti-coercition européen «doit y remédier pour taxer les services numériques ou les exclure de marchés publics», dit-il.

Il a parfaitement raison. Face au prédateur Trump, tout n'est pas perdu pour les Européens. Encore faut-il avoir suffisamment de volonté pour continuer la bataille. Et quitter le registre de la résignation. Relativisons toutefois une chose. Ceux qui détestent l'Atlantiste Ursula von der Leyen – ou ce qu'elle représente – rivalisent en accusations et la palme d'or revient au premier ministre hongrois, Viktor Orban, pour lequel «Trump a mangé von der Leyen au petit déjeuner». Mais la Commission a bien négocié au nom des Vingt-Sept et pour les Vingt-Sept. Et la majorité des pays membres de l'UE voulaient tout faire pour



Sierro, porte-parole d’Interpharma, une autre des faïtières du secteur, pour la Suisse romande. Jusqu’à présent, ces produits étaient épargnés dans les conflits commerciaux en raison de leur importance vitale.

«Selon BAK Economics [institut de recherche indépendant en économie, ndlr], une escalade mondiale pourrait entraîner, d’ici à 2040, une perte de valeur ajoutée pouvant atteindre 83,9 milliards de francs et la suppression de milliers d’emplois dans le secteur pharmaceutique rien qu’en Suisse», ajoute Michèle Sierro. Au début du mois, les autorités fédérales espéraient obtenir un traitement préférentiel pour l’industrie pharmaceutique suisse. Celle-ci pèse pour près de 60% des exportations helvétiques vers les Etats-Unis. ■

Donald Trump

éviter une guerre commerciale, se satisfaisant donc des 15%.

Les enjeux dépassent par ailleurs l’aspect commercial, rappelle le commissaire européen au Commerce, Maros Sefcovic, en évoquant notamment l’Ukraine et les questions sécuritaires. «C’est clairement le meilleur accord que nous pouvions obtenir dans des circonstances très difficiles», assure-t-il.

Des «détails» restent désormais à négocier. «Nous espérons pouvoir obtenir d’autres exemptions», commentait hier une responsable européenne. La France, adepte depuis le début de la méthode forte, insiste: l’UE doit se montrer plus ferme lors de ces négociations sur les modalités d’application de l’accord. Il y a donc une (dernière) occasion à saisir. Celle, peut-être, de montrer que si l’UE s’est mise à genoux, c’est pour mieux se relever. ■

L’Allemagne entre soulagement et amertume

EXPORTATIONS Berlin se dit satisfait que le conflit douanier ait trouvé une issue. La pilule reste toutefois difficile à avaler pour les grandes fédérations économiques du pays

DELPHINE NERBOLLIER, BERLIN

«Quand on attend un ouragan, on se satisfait d’un orage.» Cette image employée par un représentant de la Fédération de la chimie allemande résume à elle seule l’état d’esprit des milieux économiques et politiques du pays, au lendemain de l’annonce d’un accord douanier entre les Etats-Unis et l’Union européenne. Les enjeux étaient de taille pour l’économie allemande dont 10% des exportations se dirigent vers les Etats-Unis, son premier partenaire commercial, et jusqu’à 13% pour la très puissante industrie automobile. C’est donc avec un certain soulagement que les représentants de ce secteur ont accueilli une baisse des droits de douane, de 27,5% depuis mars aux 15% obtenus dimanche. Une petite satisfaction qui poussait Hildegard Müller, présidente de cette fédération (VDA), à remercier les efforts de la Commission européenne et du chancelier. Friedrich Merz a en effet milité ces dernières semaines pour une solution rapide afin de limiter les dégâts.

«Cet accord a permis d’éviter un conflit commercial qui aurait durement touché l’économie allemande, fortement orientée vers l’exportation», écrit-il dans un communiqué. «Cela vaut en particulier pour l’industrie automobile, où les droits de douane actuels, de 27,5%, sont pratiquement divisés par deux. C’est précisément dans ce domaine que la réduction rapide des taxes douanières revêt une importance capitale. Nous avons ainsi pu préserver nos intérêts fondamentaux, même si j’aurais souhaité davantage d’assouplissements dans le commerce transatlantique», a-t-il ajouté.

Un «signal fatal» pour l’industrie

Au-delà du soulagement, l’imposition de 15% de droits de douane sur quasiment tous les secteurs reste un vrai coup de massue pour la première économie d’Europe, affaiblie par deux années de récession. Selon l’Institut pour l’économie mondiale de Kiel, ce «mauvais accord» devrait coûter 6,15 milliards d’euros à l’Allemagne, soit 0,15% de croissance, contre 0,1% pour l’UE. Même l’industrie automobile le reconnaît, les 15% de droits de douane devraient coûter «des milliards d’euros» à une industrie «en pleine transformation». Le géant Volkswagen en

sait quelque chose. Il a annoncé la semaine dernière avoir perdu 1,2 milliard d’euros en raison des nouveaux droits de douane américains depuis avril.

Plus critique, la fédération de l’industrie (BDI) qualifie cet accord de «signal fatal» qui aura «un immense effet négatif sur une économie allemande tournée vers les exportations». Le manque d’accord pour l’acier et l’aluminium est particulièrement critiqué. Cette industrie exporte certes peu vers les Etats-Unis mais elle reste taxée à hauteur de

«Le chancelier a tout misé sur un accord rapide et, au besoin, peu scrupuleux»

LE QUOTIDIEN «FRANKFURTER ALLGEMEINE ZEITUNG»

50% dans un contexte jugé «extrêmement tendu», entre hausse des coûts de l’énergie, transformation écologique et concurrence des pays asiatiques.

Toutes les fédérations économiques s’accordent en tout cas sur une chose: l’UE doit renforcer sa compétitivité

Un accord dont le volet énergétique sera difficile à honorer

GÉOPOLITIQUE L’UE s’est engagée à importer pour 250 milliards de dollars par an de carburants et combustibles des Etats-Unis. C’est plus du triple de ce qu’elle a acheté en 2024 au pays de Trump, qui était déjà son principal fournisseur en la matière

RICHARD ÉTIENNE

Une clause qui ne sera pas respectée. C’est ainsi que l’on pourrait considérer le volet portant sur l’énergie de l’accord sur les droits de douane conclu ce week-end entre les Etats-Unis et l’UE. Dans leurs déclarations, Donald Trump et Ursula von der Leyen ont indiqué que le Vieux-Continent s’engageait, en contrepartie des taxes à 15% sur les exportations de produits européens outre-Atlantique, à acheter pour 250 milliards de dollars de produits énergétiques par an pendant trois ans. Un montant en total décalage avec les flux actuels.

Sur le front énergétique, les échanges entre la patrie de Trump et les 27

membres de l’UE portent surtout sur du pétrole brut et du gaz naturel liquéfié (GNL). En 2024, l’UE a importé 573 millions de barils de pétrole brut des Etats-Unis, selon le cabinet Kpler. Ils vaudraient aujourd’hui – avec un cours du Brent à 69 dollars le baril – près de 40 milliards de dollars. Quant aux importations européennes de GNL américain, elles se sont élevées l’an dernier à 35 millions de tonnes, pour une valeur estimée à 22 milliards de dollars.

Des valeurs «illusoires»

En tout, l’UE a importé l’an dernier 3,4 milliards de barils de brut par voie maritime, selon Kpler (ce qui correspond à 233 milliards de dollars au cours actuel). Et 83 millions de tonnes de GNL, pour une cinquantaine de milliards de dollars. L’UE importe aussi du charbon, mais les quantités sont symboliques en comparaison.

Si l’on additionne la valeur des importations européennes de pétrole, de GNL

et de charbon des Etats-Unis, on obtient 65 milliards de dollars. Soit 26% des 250 milliards de dollars requis. Pour les atteindre, il faudrait que l’UE dédie aux Etats-Unis 85% de ses dépenses totales pour ces produits énergétiques, ce que Reuters, qui a effectué ces calculs, juge «illusoire».

Les statistiques européennes donnent des résultats légèrement supérieurs, mais dans la même fourchette. Selon Eurostat, avec 76 milliards de dollars d’importations de pétrole, de gaz et de charbon, les Etats-Unis étaient déjà les principaux fournisseurs de ces produits en Europe, juste devant la Norvège. Viennent ensuite le Kazakhstan, la Libye et la Russie (qui, avant la guerre, était le principal partenaire de l’Europe en la matière).

Dépendance quasi totale

Pour atteindre les 250 milliards de dollars, il faudrait que ce montant de 76 milliards fasse plus que tripler – et rapidement. L’UE passerait à une

pour compenser ces pertes, et signer enfin de nouveaux accords commerciaux avec le reste du monde. La Fédération du commerce extérieur (DIHK) rappelle que 90% des exportations de l’Allemagne se font avec des pays autres que les Etats-Unis et qu’il existe «un énorme potentiel avec l’Amérique du Sud, l’Asie et l’Australie». Si des accords avec l’Indonésie et l’Inde semblent en bonne voie d’être adoptés d’ici à la fin de l’année, quid de celui avec les pays du Mercosur bloqué par la France? Pour le quotidien conservateur *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, il est plus que jamais temps de signer cet accord.

Le journal se montre par ailleurs critique envers la stratégie de négociation des Européens et du chancelier Friedrich Merz qui, sous la pression de certaines fédérations, s’est opposé à des droits de douane réciproques de la part de l’UE. «Le chancelier a tout misé sur un accord rapide et, au besoin, peu scrupuleux, afin d’épargner à l’économie allemande un conflit douanier qui ne cessait de s’intensifier. Ce faisant, il a nui à l’unité de l’UE en menant ses propres négociations parallèles avec Trump», estime le quotidien. Une critique que l’intéressé, via son porte-parole, a rejetée hier, estimant avoir «préservé le cœur de l’économie allemande» avec cet accord. ■

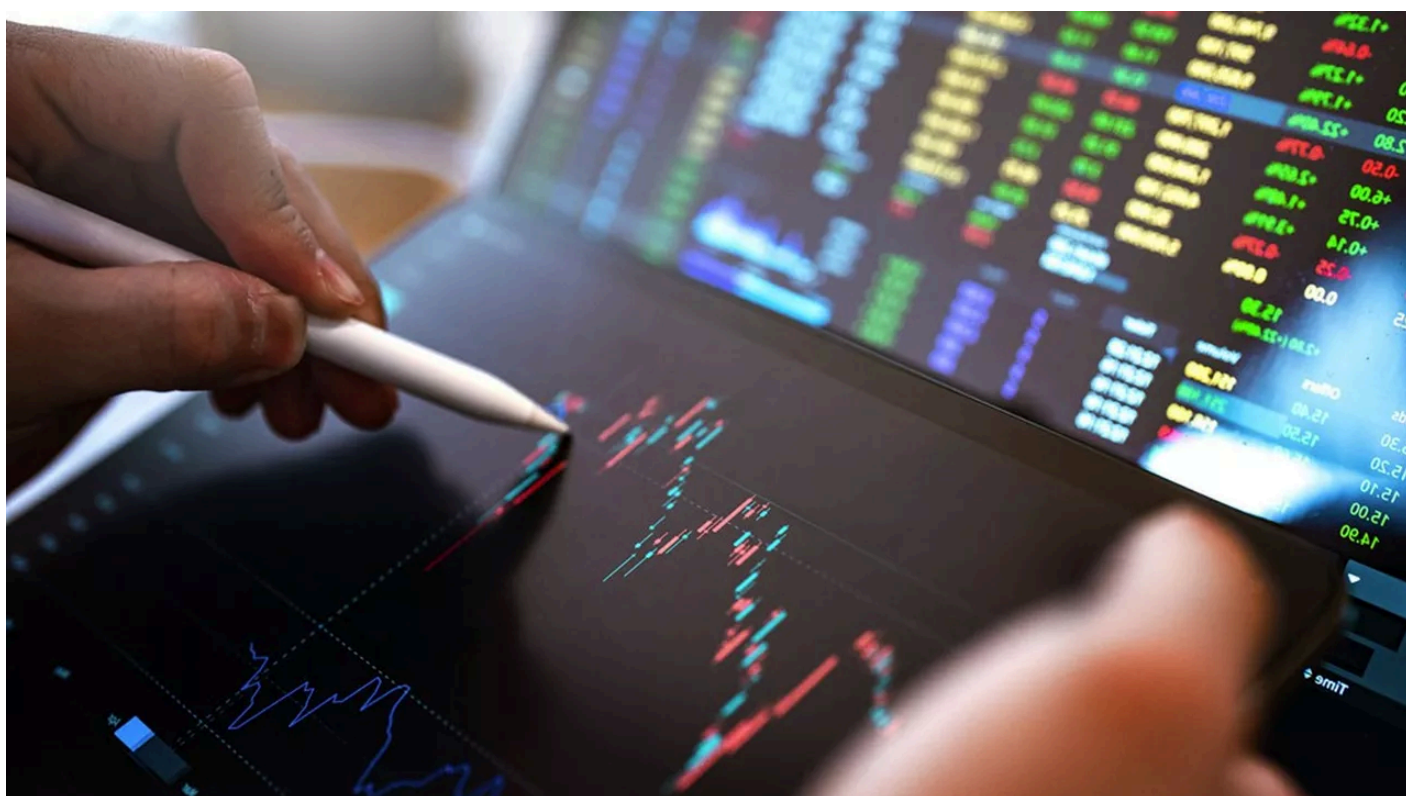
dépendance quasi totale à l’égard de la patrie de Trump. L’agence Bloomberg estime que cet accord «paraît très difficile à atteindre».

Relevons également que les Etats-Unis n’ont jamais autant produit d’énergies que l’an dernier: dans un billet publié en juin, les autorités de ce pays font part d’une quantité record – en hausse de 1% par rapport à 2023, une autre année historique – de produits énergétiques «made in USA». La production de gaz et de pétrole est en forte hausse depuis une quinzaine d’années. Celle des biocarburants, du photovoltaïque et de l’éolien a également atteint des sommets l’an dernier, mais en comparaison, les volumes sont faibles.

En 2024, le gaz a représenté 38% de la production totale d’énergie des Etats-Unis, tandis que la part de pétrole a grimpé à 27%. Le pays de Trump est le premier producteur mondial de brut. L’an dernier, il a extrait 13,2 millions de barils par jour, soit 2% de plus que le précédent record établi en 2023. ■

Bourse : la revanche des petites capitalisations européennes

Les PME cotées font mieux que les grandes entreprises cette année en Europe, après quatre années noires. Des risques demeurent et les investisseurs restent prudents.



Les investisseurs sont demeurés attentistes au premier trimestre 2025. (iStock)

Par **Corentin Chappron**

Publié le 29 juil. 2025 à 06:10

L'année 2025 est décidément marquée par les retournements de tendance. Après quatre années de forte contre-performance, les petites et moyennes capitalisations européennes connaissent enfin un retour en grâce. L'indice STOXX Small, qui rassemble 200 petites entreprises européennes, a pris 13 % cette année, quand l'indice STOXX 50 des plus grandes capitalisations européennes n'a avancé que d'un peu moins de 10 % en 2025.

Certes si l'on regarde les années précédentes, le tableau est moins glorieux. Le STOXX Small n'a progressé que de 4 % entre 2021 et 2024, dix fois moins que le STOXX 50 sur la même période. Entre hausse des taux, crise énergétique et stagnation de l'économie européenne, le contexte n'avait alors pas été porteur pour les petites entreprises, bien plus sensibles à l'état de l'activité domestique.

Les petites et moyennes capitalisations européennes retrouvent de la vigueur

En base 100, au 1^{er} janvier 2025



SOURCE : BLOOMBERG



Acteurs de niche

Il n'importe. Désormais, les planètes semblent alignées **pour les PME**. En un an, les taux de la Banque centrale européenne sont passés de 4 % à 2 %, ce qui facilite l'accès des

petits acteurs aux financements, tandis que l'annonce des plans de relance allemand et européen fait espérer un redémarrage de l'activité européenne.

LIRE AUSSI :

- **DECRYPTAGE – Bourse : les investisseurs sous-estiment-ils les effets du ralentissement à venir de la croissance européenne ?**
- **DECRYPTAGE – Bourse : les entreprises européennes attendues au tournant sur leurs résultats**

Paradoxalement, ces vastes plans d'investissement ont davantage soutenu les petits groupes que les grands en Bourse. « Ces entreprises sont souvent des acteurs de niche, qui profitent donc proportionnellement plus des inflexions favorables sectorielles que de plus grandes entreprises », rappelle Harry Wolhandler, gérant actions chez Mandarine Gestion. Les secteurs de la défense ou des infrastructures sont sortis grands gagnants cette année.

L'envolée du CAC Small, qui rassemble 81 petites entreprises françaises, est ainsi due à une poignée de valeurs. Exail Technologies, dont les technologies sont employées notamment dans le secteur de la défense, a bondi de 470 % au premier semestre. Cette hausse explique à elle seule environ un quart de la performance de l'indice, qui prenait 27 % sur la période, selon des données B.One citées par Lazard Frères Gestion.



L'actu Finance Marchés

Vous ne recevez pas encore la newsletter quotidienne des exclusivités Finance/Marchés. Prenez un temps d'avance, inscrivez-vous en un clic.

Recevoir gratuitement la newsletter

Toutefois, les perspectives se sont améliorées pour l'ensemble des petites entreprises. « L'écart de performance attendu cette année entre grandes et petites capitalisations s'est élargi », souligne Jean-François Cardinet, associé gérant chez Lazard Frères Gestion. La croissance des résultats du STOXX Small devrait atteindre 15,6 % en 2025, contre 2,5 % pour le STOXX 50, selon des données Bloomberg. Fin 2024, cette croissance était

attendue à 13,3 % et 6,2 % respectivement, les grandes entreprises étant plus exposées aux marchés internationaux.

Pour autant et en dépit de la forte progression des indices cette année, les **petites entreprises** demeurent bon marché. L'indice MSCI Small qui rassemble plus de 800 capitalisations européennes de taille réduite s'achète à plus de 12 fois les bénéfices attendus à douze mois (PER), un prix qui s'est à peine renchéri depuis le début de l'année, selon des données de Société Générale. Entre 2015 et 2020, ce ratio atteignait en moyenne environ 16 fois. « Cette décote devrait attirer davantage d'investisseurs sur le segment si la reprise de la croissance européenne se confirme », estiment les analystes de Citi.

L'économie européenne demeure à risque

La quasi-stabilité du PER, qui reflète le prix relatif d'une entreprise en Bourse, reflète la circonspection des investisseurs demeurés attentistes au cours du premier trimestre. Ils ont préféré voir le rebond se confirmer pour se repositionner sur ces actions. Dans l'Hexagone, ce n'est qu'à partir de mai que les flux d'investissement sur le secteur sont devenus positifs, rappelle ainsi Portzamparc.

Le retour en grâce est-il **durable** ? L'économie européenne demeure à risque en raison de l'incertitude liée aux droits de douane qui a pu, au cours du premier semestre, peser sur l'activité. Cette incertitude « pourrait se matérialiser au cours de la saison des résultats prochaine », prévient Jean-François Cardinet, qui est prudent sur la poursuite du rebond en Bourse des petites capitalisations. Les réponses tomberont vite : la saison des résultats bat déjà son plein.

Corentin Chappron

THÉMATIQUES ASSOCIÉES

Société Générale

Bourses

La carrière de centaines de médecins est bloquée par un dysfonctionnement administratif

Santé L'octroi de titres de spécialiste accuse des mois de retard. Cela menace des installations en cabinet, des stages et des promotions, dénoncent de nombreux praticiens.

Aurélie Toninato

Adrien*, médecin à Genève, avait un plan de carrière bien construit: au terme de sa formation postgraduée à l'hôpital, il pouvait reprendre la place d'un confrère en cabinet. Il ne lui manquait plus que son titre de spécialiste FMH, délivré à la fin de la formation postgraduée, pour se lancer en indépendant. Mais huit mois après avoir demandé cette certification, toujours rien. Au point de menacer son projet professionnel.

Comme Adrien, plusieurs centaines de médecins en Suisse sont en attente de leur titre de spécialiste – cardiologues comme généralistes – depuis des mois. Le conseiller national genevois Cyril Aellen vient ainsi de déposer une motion à Berne pour réduire ces délais d'octroi «inacceptables».

«Conséquences majeures»

Le titre de spécialité – parfois appelé «titre FMH» – est notamment un prérequis pour l'obtention d'une admission à facturer à la charge de l'assurance obligatoire, permettant de facturer dans le secteur ambulatoire. «C'est une reconnaissance de la capacité à faire de la médecine sans supervision, résume André Juillerat, coprésident de l'Association des médecins d'institutions de Genève (AMIG). Comme lorsqu'un élève conducteur obtient son permis.»

L'Institut suisse pour la formation médicale postgraduée et continue (ISFM), un organe autonome de l'association professionnelle des médecins suisses (FMH), le délivre sur la base des dossiers comprenant notamment des attestations d'examens réussis et d'années de pratique.

Sept mois de délai

La délivrance du titre prenait généralement trois mois. «Or, depuis 2024, c'est passé à quatre mois, puis à six mois depuis janvier, ce qui est vraiment problématique», rapporte Philipp Thüler, directeur adjoint de l'Association suisse des médecins-assistants et chefs de clinique (ASMAC).

De nombreux témoignages nous font même part de retards supérieurs. «La carrière de centaines de jeunes praticiens est bloquée par un dysfonctionnement administratif, ils se retrouvent dans une impasse avec des conséquences professionnelles et personnelles ma-



Avant 2024, la délivrance du titre prenait généralement trois mois. Aujourd'hui, certains attendent jusqu'à huit mois IMAGO/Zoonar

«Ce n'est évidemment pas l'essentiel, mais c'est frustrant. Pour un même poste, on n'a pas les mêmes conditions de travail que nos collègues.»

Justine*

Médecin en attente de son titre depuis huit mois

jeunes», dénonce André Juillerat. Certains se retrouvent dans l'impossibilité d'exercer en tant qu'indépendant, à l'image d'Antoine*, qui a dû repousser son projet, tout comme Marc*, employé dans un établissement hospitalier. Ce dernier a finalement reçu son titre après sept mois. «Mais ce délai a retardé mon inscription sur la liste d'attente pour ouvrir mon cabinet (*ndlr: Genève a réintroduit la clause du besoin en 2022 qui limite l'installation de nouveaux médecins en privé*). Je sais qu'au moins deux confrères ont pu s'inscrire avant moi...»

Il a pu prolonger son contrat avec l'hôpital, en endossant la fonction de chef de clinique, sans titre FMH, avec des responsabilités en plus, mais sans avantages supplémentaires. «On a

50 heures de travail par semaine au lieu de 40, on n'a pas droit à la semaine de vacances supplémentaire ni aux 2000 francs de plus par mois!»

Justine*, qui a gradé en novembre et attend son titre depuis huit mois, abonde dans le même sens: «Ce n'est évidemment pas l'essentiel, mais c'est frustrant. Pour un même poste, on n'a pas les mêmes conditions de travail que nos collègues, tout ça à cause de dysfonctionnements administratifs.»

Autre problème: sans FMH, des médecins se voient contraints de reporter, voire de renoncer à des stages hors de Suisse puisque la plupart des institutions étrangères exigent ce titre.

Cerise sur le gâteau: les près de 4000 francs de frais de dos-

sier. «Ce tarif mériterait un débat de fond, car la prestation délivrée n'est absolument pas à la hauteur. À qui et à quoi servent ces sommes?» dénonce Martin*, chef de clinique genevois, qui s'interroge également sur la durée de traitement: «Faut-il vraiment trois mois pour se prononcer sur le cas d'un médecin qui a effectué tout son cursus en Suisse?»

Problèmes internes

De son côté, la direction de l'ISFM déclare analyser chaque dossier de manière rigoureuse: «L'objectif est de garantir une attribution fiable et conforme au droit, dans l'intérêt de la sécurité des patients et de la qualité de la profession médicale.»

Interrogé sur les délais d'attente importants, l'ISFM avance

plusieurs facteurs: un volume de sollicitations «exceptionnellement élevé» – de plus de 25% par rapport à 2024 – que l'institut explique notamment par «l'intérêt croissant pour l'activité en cabinet» et, à Genève, par la clause du besoin.

Des raisons internes ensuite: absences de longue durée pour maladie et vague de démissions au sein de l'équipe qui traite les demandes, complexité croissante des dossiers (parcours à l'étranger, travail à temps partiel, etc.).

Combien de dossiers sont actuellement en attente? L'institut ne fournit pas de chiffres «parce que, pris isolément, ils ne permettent pas une évaluation fiable de la situation». En 2024, l'ISFM a reçu 3304 demandes, et déjà 1761 pour 2025 (à la fin juin).

L'institut précise encore que des mesures ont été prises pour résorber ces retards, dont une réorganisation interne complète, le recrutement de collaborateurs, l'introduction de nouveaux outils numériques. «Des outils basés sur l'IA sont en phase d'implémentation et des optimisations sont en cours pour la détection automatique des dossiers incomplets, d'ici à la fin de l'année.»

Enfin, une procédure accélérée est prévue pour les demandes présentant un caractère urgent – par exemple en cas de reprise de cabinet.

Réduction du tarif demandée

Dans la lettre adressée en mai aux médecins internes des Hôpitaux universitaires de Genève (HUG), l'ISFM note «des premiers progrès»: «En avril, le nombre de titres décernés a augmenté d'environ 50% pour atteindre près de 90 par mois.» Le délai plafonne néanmoins toujours à 175 jours et il ne se réduira que «très lentement, en raison du nombre de dossiers. La pleine capacité de traitement d'environ 250 titres par mois est attendue à partir d'août.»

L'ASMAC, en contact régulier avec l'Institut suisse pour la formation médicale, constate aussi des améliorations, «mais le retard à combler est très important, souligne Philipp Thüler. Nous attendons de l'institut qu'il revienne à un délai de trois mois d'ici à janvier 2026. Et nous avons demandé que les médecins qui doivent attendre trop longtemps jusqu'à l'obtention bénéficient d'une réduction des frais de dossier.»

* Noms connus de la rédaction

Il ne sera pas si facile de transformer les bureaux en logements

Loi annulée La Chambre genevoise immobilière a recouru contre un texte adopté en 2024 par le Grand Conseil.

Faut-il qu'en zone de développement, les bureaux soient planifiés en prévoyant une possible conversion en logements sans travaux majeurs? Pas selon la Chambre constitutionnelle, qui a annulé une loi adoptée en 2024 par le Grand Conseil. Votée par la gauche, LJS et le MCG, elle prévoyait une telle obligation pour limiter la crise du logement.

Selon «Le Temps», la justice a accepté un recours porté par la Chambre genevoise immobilière (CGI). «La mesure ne respecte pas le principe de la proportionnalité. Elle est donc contraire à la garantie de la propriété et à la liberté économique», selon l'arrêt du 26 juin.

Pourquoi? Car les surcoûts «vraisemblables» de 15% grèveraient trop le rendement d'un projet.

Conversion impossible

En outre, ces immeubles hybrides «risquent d'être peu adaptés à chaque type de construction», et donc de perdre en qualité. Exemples: l'orientation nord apporte la meilleure lumière pour travailler mais est peu propice pour un logement, les ascenseurs surdimensionnés des bureaux sont inutiles pour des logements, etc. Sans compter des questions de bruit ou de sécurité, qui rendent souvent une transformation impossible ou non souhaitable, rendant la loi «faiblement apte» à atteindre son objectif.

Son auteur, le Vert Philippe de Rougemont, se dit «très déçu»: «Il y a près de 300'000 m² de bureaux vides, nous avons écouté les professionnels selon qui les reconversions sont très compliquées, faute d'avoir été prévues en amont. Par exemple, la loi n'envisageait pas des baignoires, mais les canalisations pour les ajouter ensuite.»

Il reproche au Conseil d'État d'avoir renoncé à rédiger un règlement précisant les modalités et les exceptions, sans lequel la loi «est effectivement disproportionnée». D'ailleurs, un juge minoritaire estime que le recours aurait dû être rejeté justement parce que le Conseil d'État pouvait faire en sorte que le principe de proportionnalité soit respecté. Les Verts reviendront à la charge avec un nouveau projet plus précis.

Moratoire

Un règlement n'y aurait rien changé, rejette Christophe Aumeunier, secrétaire général de la CGI. Car «les plans localisés de quartier (PLQ), très stricts, empêchent les conversions». Dès lors, faute de garantie qu'une conversion sera autorisée, il est disproportionné d'obliger à prévoir des immeubles à double usage.

Il préconise de faire confiance aux privés pour anticiper de futures conversions quand elles sont rationnelles. Et d'assouplir les PLQ.

Philippe de Rougemont, lui, appelle à un moratoire sur la construction de bureaux. De quoi mettre en péril le développement économique du canton et sa prospérité, répond Christophe Aumeunier.

Rachad Armanios

Spieglein, Spieglein an der Wand, wer hat die meisten Frauen im Land?

Ab 2026 gilt: mindestens 30 Prozent Frauen im Verwaltungsrat – doch ausgerechnet staatsnahe Firmen verfehlen die Vorgabe

CHRISTIN SEVERIN

Jahrelang stiessen Frauen in der Unternehmenswelt an gläserne Decken. Der Aufstieg in die obersten Führungsetagen war mühsam, oft unmöglich. Männer dominierten, Frauen hatten das Nachsehen. Um das zu ändern, gilt ab dem kommenden Jahr für grosse kotierte Schweizer Unternehmen im Verwaltungsrat eine Frauenquote von mindestens 30 Prozent. Diese ist allerdings keine «harte» Quote. Es gilt der Grundsatz: «Comply or explain». Gehorche oder erkläre. Wer die Quote nicht erfüllt, muss die Gründe dafür im Vergütungsbericht darlegen. So wurde es bei der Aktienrechtsrevision von 2020 beschlossen.

Pragmatismus vor Prinzipien

Eine neue Auswertung des Executive-Search-Unternehmens Guido Schilling der 180 grössten Schweizer Unternehmen zeigt, dass die Mehrheit der Firmen der gesetzlichen Anforderung nachkommt oder sie übererfüllt. Doch ausgerechnet staatsnahe Betriebe wie die Axpo, die Zuger Kantonalbank und die Thurgauer Kantonalbank liegen mit Anteilen von 11 Prozent, 14 Prozent und 22 Prozent deutlich unter dem Grenzwert. Eigentlich sollte man erwarten, dass sie bei der Erfüllung gesetzlicher Auflagen die Nase vorn haben.

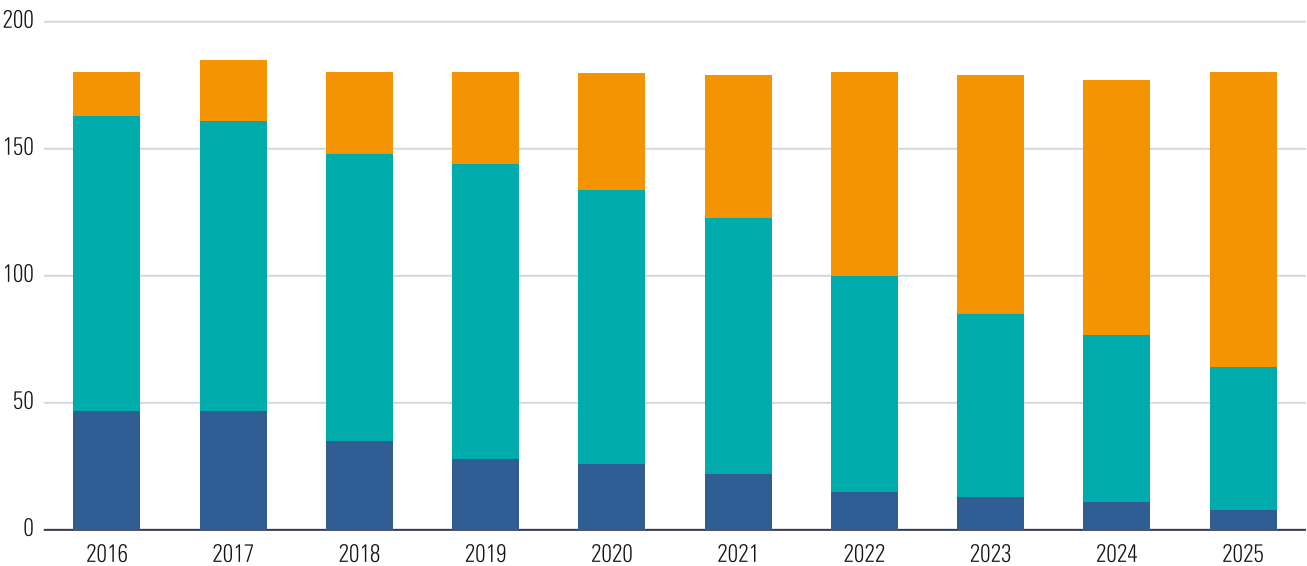
Die Zuger Kantonalbank gehört zu 50 Prozent dem Kanton, bei der Thurgauer Kantonalbank hält der Kanton 80 Prozent des Kapitals und 100 Prozent der Stimmrechte. Die Aktien der Axpo Holding AG (nicht kotiert) befinden sich zu 100 Prozent in der Hand der Nordostschweizer Kantone bzw. Kantonswerke.

Auf Anfrage hüten sich die drei Unternehmen davor, das Gesetz als überflüssig oder zu einschränkend zu bezeichnen. Bei der Thurgauer Kantonalbank spricht man von einem «Spannungsfeld mit vielschichtigen Anforderungen». Die Finanzmarktaufsicht (Finma) macht Vorgaben zum Profil der Bankräte. Zudem verlangt der Kanton als Eigentümer, dass die Mehrheit des Bankrates einen kantonalen Bezug hat. Die Thurgauer Regierung nominierte dann beim Ersatz für eine Bankrätin einen Mann. Das Geschlecht sei bei der Auswahl ein Kriterium, aber

Die Verwaltungsräte werden langsam weiblicher

Unternehmen nach Frauenanteil im VR

● Keine Frau im VR ● weniger als 30% Frauen ● 30% oder mehr Frauen



QUELLE: GUIDO SCHILLING EXECUTIVE SEARCH

NZZ / sev.

nicht das einzige, heisst es bei der Bank. Ähnlich tönt es bei der Zuger Kantonalbank. Die Zuger Regierung, die vier der sieben Bankräte wählt, habe diejenigen Kandidierenden ausgesucht, die das Anforderungsprofil am besten erfüllt hätten.

Die Axpo führt ins Feld, dass der Frauenanteil in der Energiebranche traditionell gering sei. Das Unternehmen habe aber eine Vielzahl von Massnahmen ergriffen und achte bei der Rekrutierung auf ein ausgewogenes Geschlechterverhältnis, schreibt der Energiekonzern.

Nachdem Donald Trump den Diversitätsbestrebungen in den USA im März den Kampf angesagt hatte, schrieb Axpo auf der Plattform LinkedIn, dass das Unternehmen das Bekenntnis zur Geschlechtergleichheit noch verstärkte. Axpo hat den Frauenanteil im Unternehmen in den letzten Jahren nach eigenen Angaben von 14 Prozent auf knapp 25 Prozent gesteigert.

Grosser Druck auf die «Fehlbaren» ist aber nicht zu erwarten. Der Entscheid gegen eine starre Quote, wie

sie beispielsweise in Deutschland oder Frankreich gilt, wurde in der Schweiz bewusst gewählt. Der Headhunter Guido Schilling bestätigt zudem, dass kurzfristige Toleranz zu erwarten sei. Der Gesetzgeber hält sich an die weiche Frauenquote («Comply or explain»). Auch die Aktionäre werden kaum auf die Barrikaden gehen.

Ein paar schwarze Schafe

Dass das Frauenthema angesichts der wirtschaftlichen Unsicherheiten und der Attacken von US-Präsident Donald Trump auf Diversitätsziele in der Schweiz einen Rückschlag erleidet, bestätigt Schilling hingegen nicht. «Gender-Diversity ist in der Schweiz aktueller denn je», sagt er.

Einige Unternehmen entziehen sich dem Trend allerdings hartnäckig. Einen Null-Prozent-Anteil im Verwaltungsrat haben gemäss der Aufstellung von Schilling acht Unternehmen, nämlich Aevis Victoria, die Also Holding, Arbonia, Feintool, Meyer Burger, Piazza, Starrag Tornos und Swiss Steel.

Auffällig ist, dass es sich bei den Genannten nicht gerade um die Performance-Könige der Schweizer Unternehmenswelt handelt. Swiss Steel wird mit Staatssubventionen und Geldspritzen des Grossaktionärs Martin Haefner am Leben gehalten, bei Starrag musste vor zwei Jahren der zweite CEO innerhalb von fünf Jahren gehen. Feintool leidet schwer unter der Krise in der Automobilindustrie, und Meyer Burger liegt am Sterbepunkt.

Nun wäre es eine etwas gar steile These, einen direkten Zusammenhang zwischen den rein männlichen Verwaltungsräten und den wirtschaftlichen Problemen der Unternehmen zu konstruieren. Interessant ist aber, was Guido Schilling beobachtet: Er höre zunehmend von Männern, dass diese bei wenig divers aufgestellten Firmen zurückhaltender reagierten. «Viele ambitionierte Männer wollen in einem modernen Umfeld arbeiten.» Sprich: Gute Männer drängen offenbar dahin, wo auch Frauen sind. Die Aussage ist insofern überraschend, als in den vergangenen Jahren häufiger darüber berich-

tet wurde, dass sich Männer durch die Frauenförderung benachteiligt fühlten. In welchem Ausmass das zutrifft, lässt sich nicht eindeutig klären.

Unter dem Strich zeigt die Auswertung: Schweizer Firmen haben in den vergangenen zehn Jahren in Sachen Gleichstellung vorwärtsgemacht. Noch 2016 hatten 47 Firmen der von Schilling untersuchten Firmen keine Frau im Verwaltungsrat, heute sind es «nur» noch acht. Die Zahl der Firmen, die einen Frauenanteil von 30 Prozent oder mehr haben, ist derweil von 17 auf 116 gestiegen.

Adecco an der Spitze

Dabei ist das Spektrum breit. Spitzenreiter ist mit einem Frauenanteil von 63 Prozent der Personalvermittler Adecco, darauf folgen Galenica (57 Prozent), TX Group (57 Prozent) und Georg Fischer (57 Prozent). Das ist bemerkenswert, weil in der Industrie der Frauenanteil grundsätzlich tief ist. Bei der Basler Kantonalbank liegt der Anteil bei 56 Prozent. Sie hat offenbar geschafft, was bei anderen Kantonalbanken nicht möglich war. Die Axa-Versicherung, die unternehmensintern seit langem grossen Wert auf Gleichstellung legt, kommt im Verwaltungsrat auf einen Frauenanteil von bloss 25 Prozent.

Fest steht: Als Guido Schilling vor zwanzig Jahren mit seinen Auswertungen zur Zusammensetzung vom Top-Management und somit auch zu Frauen in den Schweizer Führungsetagen begann, waren die Verwaltungsräte noch deutlich männlicher geprägt. Auf die Frage, ob für ihn eine höhere Repräsentanz der Frauen ein persönliches Anliegen sei, antwortet er: «Mein Ziel ist es, zur Zusammenstellung der besten Teams beizutragen.» Die Komplexität der Aufgaben habe zugenommen. «Ausgewogene Teams treffen bessere Entscheidungen.»

Wie immer gibt es allerdings Ausnahmen von der Regel. So war der Verwaltungsrat der CS 2023, im Jahr ihres Untergangs, formal vorbildlich zusammengesetzt – und scheiterte katastrophal. Dem zwölfköpfigen Gremium gehörten sieben Frauen und fünf Männer an. Fünf hatten einen Schweizer Pass, die anderen waren Ausländer. Ein gut durchmischter Verwaltungsrat ist eben nicht die Lösung aller Probleme.

Entre 5G et fibre optique, les réseaux télécoms suisses sont à la pointe... pour l'instant

LA SUISSE DE DEMAIN (2)

La Suisse peut se vanter de posséder des connexions de classe mondiale. Mais des nuages sont déjà visibles à l'horizon: la construction des réseaux de fibre optique n'est pas aussi rapide que dans d'autres pays, et la 6G risque de se déployer très lentement

ANOUGH SEYDTAGHIA

Vous l'avez sans doute expérimenté tout récemment en France, en Italie ou aux États-Unis. Une connexion en 5G instable, voire inexistante, des vitesses de téléchargement parfois très lentes ou des interruptions. Hors de Suisse, l'accès à internet depuis son smartphone s'apparente de temps en temps à une loterie. Difficile de visionner confortablement des vidéos en streaming et parfois, même de simples appels téléphoniques s'interrompent brusquement. Ce sont autant de piqûres de rappel pour garder à l'esprit que oui, malgré leurs imperfections, les réseaux télécoms suisses sont d'une qualité très élevée.

Tout va bien, donc. Mais rien n'est éternel. La Suisse jouit d'infrastructures de très grande qualité, l'un des nombreux piliers pour le bien-être de la population et pour la prospérité de son économie. Mais est-il possible de maintenir ce niveau sur le long terme? Si oui, à quel prix? Voici le but de cet article, décortiquer la situation actuelle au niveau des réseaux télécoms, tant côté fixe que côté mobile, et explorer leur avenir.

Souvenirs de l'ISDN

Commençons par le réseau fixe, invisible et pourtant si précieux. Sous nos pieds, sous nos routes, le cuivre fait petit à petit place à la fibre optique. Ce qui s'appelait encore les PTT avait édifié, durant des dizaines d'années, le réseau de paire de cuivre, pour les appels fixes, puis pour les premières connexions à internet ultra-lentes, comme avec l'ISDN il y a une trentaine d'années. Puis l'ADSL est arrivé, permettant enfin des transferts de données confortables, pour une multitude de services – et le début du piratage, puis du streaming, légal, lui.

Depuis le début des années 2000, une nouvelle technologie a commencé à être déployée, la fibre optique. On a vu certains services industriels de villes comme Zurich commencer à édifier de tels réseaux, conscients que la fibre, avec des débits en théorie illimitée, représenterait l'avenir. Et Swisscom s'est logiquement lui aussi lancé dans cette course, choisissant d'abord de «fibrer» les grands centres urbains – avec potentiellement le plus grand nombre de clients – avant de s'attaquer à des agglomérations plus petites. L'opérateur revendique des investissements annuels en fibre de 1,7 milliard.

“

LE CUIVRE ARRIVE EN FIN DE VIE. LES COMPOSANTS TECHNIQUES POUR LE MAINTENIR NE SONT PLUS DISPONIBLES SUR LE MARCHÉ

MATTHIAS HÜRLIMANN, VICE-DIRECTEUR ET CHEF DE LA DIVISION SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATION ET POSTE À L'OFFICE FÉDÉRAL DES COMMUNICATIONS

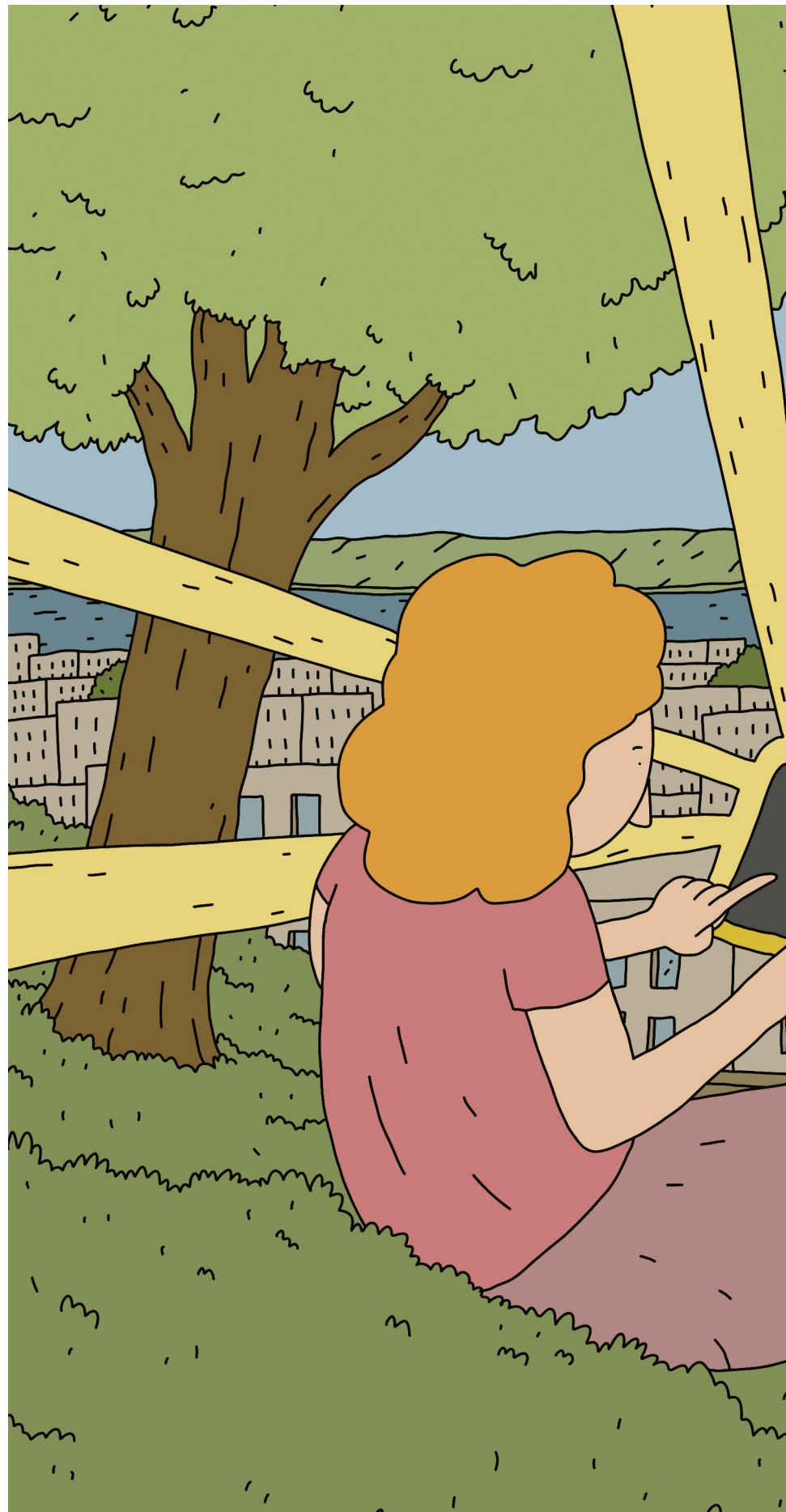
Aujourd'hui, difficile de se plaindre – hormis dans des régions excentrées – du débit de sa connexion. Mais attention. La Suisse n'est pas le premier de classe. «Les derniers chiffres disponibles pour 2024 montrent que seulement 45,8% des ménages suisses sont raccordés à la fibre jusqu'au bâtiment – ce qu'on appelle FTTP, pour «fiber to the home» –, contre 69,2% en moyenne en premises. Ce retard est réel», avance Matthias Hürlimann, vice-directeur et chef de la division services de télécommunication et poste à l'Office fédéral des communications (Ofcom).

Il y a deux raisons principales à ce retard, poursuit le spécialiste: «D'abord,

la Suisse dispose d'un réseau de câble très étendu, basé sur la norme Docsis 3.1, qui permet des débits très élevés, même s'il ne s'agit pas de fibre optique au sens strict. Ensuite, Swisscom, l'opérateur historique, a choisi d'exploiter au maximum le potentiel du réseau cuivre, notamment grâce à des technologies comme le G.fast ou le Vectoring. Cela lui a permis de repousser l'investissement massif dans la fibre optique.» Boosté avec plusieurs nouvelles technologies, l'ADSL a ainsi vu sa durée de vie se rallonger. Mais elle n'est pas éternelle.

«Le cuivre arrive en fin de vie. Les

composants techniques pour le maintenir ne sont plus disponibles sur le marché. Swisscom commence à retirer le cuivre, ou à le laisser en place sans l'utiliser, et déploie progressivement la fibre dans les canalisations existantes. Ce remplacement est inévitable. Le cuivre n'est plus soutenu par l'industrie, il devient obsolète», affirme Matthias Hürlimann. Swisscom estime qu'en 2024, 50% de la population avait accès à la fibre optique, un chiffre qui devrait passer à 57% cette année. En 2035, la quasi-totalité des utilisateurs bénéficieront du réseau à fibre optique, assure l'opérateur – qui vise une proportion de 75 à 80% en 2030.



Les chiffres paraissent importants. Mais il faut nuancer en regardant de près ce qui se passe sur le terrain, estime Florent Bruchez, expert en infrastructures informatiques, passionné par ce sujet et auteur de plusieurs analyses sur son site Mesgeeries. «La Suisse est bien connectée, surtout grâce au cuivre. Mais en parallèle, le déploiement de la fibre optique est inégal, fragmenté, et parfois pas vraiment cohérent. Les grandes villes sont bien couvertes en général, mais des zones rurales, de montagne ou simplement excentrées sont encore largement sous-dotées, avec parfois des débits de moins de 100 Mbit/s disponibles en pratique.»

Et pour ne pas arranger les choses, Swisscom s'est fait rappeler à l'ordre par la Commission de la concurrence, qui a estimé que son déploiement de fibre était anticoncurrentiel, prônant d'autres opérateurs. «Le résultat a été un ralentissement net du déploiement, des tensions, et une frustration de la part de communes qui attendaient leur raccordement», résume Florent Bruchez.

«Course à la fibre»

Ce n'est pas tout. «Dans plusieurs régions du pays, on assiste depuis quelques années à ce que certains appellent une «course à la fibre», poursuit le spécialiste. D'un côté, Swisscom déploie massivement son réseau mandaté par la Confédération, selon la technologie dite «en point à point» qui per-

met une mutualisation totale. De l'autre, certains services industriels ont choisi de construire leur propre infrastructure, parfois dans les mêmes quartiers, voire dans les mêmes rues. Avec souvent une limite: l'impossibilité d'utiliser autre chose que leur service internet et donc non mutualisable.» Résultat, poursuit Florent Bruchez: «Deux réseaux, deux fois les tranchées, deux investissements... pour un seul logement. D'autant plus que souvent, ces acteurs sont partiellement financés par des fonds publics. Donc combien de fois doit-on payer notre stratégie de déploiement de la fibre optique?»

Tout cela manque donc en partie de cohérence et de coordination entre Swisscom d'un côté, et les services industriels locaux de l'autre, malgré des tables rondes entre constructeurs de réseaux de fibre mises en place dès... 2008 par l'Ofcom.

Une autre ombre plane sur le réseau fixe. «Selon le rapport 2025 sur la compétitivité mondiale, l'infrastructure du réseau fixe de la Suisse est une pierre angulaire de son leadership mondial, contribuant de manière significative à sa première place dans le facteur global de l'infrastructure», analyse William Milner, directeur associé au World Competitiveness Center de l'IMD de Lausanne. Mais attention, poursuit-il: «Même si les mesures actuelles comme la vitesse de la bande passante internet sont excellentes, le taux d'investissement dans les télécommunications n'est pas le plus élevé parmi les écono-



(JEHAN KHODL POUR LE TEMPS)

mies de premier plan, dont certaines investissent plus agressivement pour gagner un avantage concurrentiel. Dans un paysage où la transformation numérique est un moteur essentiel de la compétitivité, comme le souligne la préface de notre annuaire, même un léger retard d'investissement peut, au fil du temps, éroder l'avance d'une nation.»

Selon William Milner, «en donnant la priorité à un déploiement complet de la fibre optique, en particulier pour combler les écarts qui subsistent entre les zones urbaines et les zones moins densément peuplées, la Suisse peut s'assurer que son infrastructure reste un puissant avantage concurrentiel». En mars dernier, le Conseil fédéral lançait l'idée d'un fonds de 730 millions de francs pour soutenir l'extension du réseau de fibre. Le gouvernement constatait que 82% des bâtiments sont couverts par un internet de plus de 100 Mbit/s, soit le troisième rang au niveau européen, mais seul un tiers des bâtiments est équipé de la fibre optique. «C'est une très bonne nouvelle, mais elle arrive tard. Et les montants disponibles, même s'ils sont significatifs, ne couvrent qu'une partie du problème à mon avis, d'autant plus si la coordination ne s'améliore pas», relativise Florent Bruchez.

Souci avec les antennes

Intéressons nous maintenant au réseau mobile. Chaque année, le magazine allemand *Connect* publie un test de référence dans le milieu, mesurant la qualité des réseaux pour les connexions

à internet et la voix, que ce soit dans les trains, en voiture ou à pied. Résultat: selon le dernier test paru fin 2024, Swisscom obtenait une note de 977 points sur 1000 au maximum, devant les 973 points de Sunrise et les 952 de Salt. En comparant les scores suisses avec ceux obtenus par les opérateurs allemands et autrichiens, dont les réseaux ont aussi été analysés par *Connect*, on se rend compte que les numéros un, deux et trois helvétiques font toujours mieux que leurs alter ego de ces deux pays limitrophes.

Là aussi, il convient de nuancer un tableau qui paraît idyllique. «Sur la vitesse offerte par la 5G par exemple, la Suisse n'est pas toujours dans le peloton de tête mondial. On est plutôt dans la moyenne si on se compare avec des pays comme Singapour ou la Corée. Et cela s'explique facilement: en Suisse, le déploiement de nouvelles antennes est complexe. Il y a énormément de recours. Même pour moderniser une

antenne existante, il faut désormais repasser, à la suite d'une décision du Tribunal fédéral, par une procédure complète de permis de construire. Selon les opérateurs, cela prend du temps, souvent trois ou quatre ans. C'est lourd administrativement, même si cela protège les citoyens», explique René Dönni, directeur adjoint et chef de la division concessions et gestion des fréquences à l'Ofcom.

Swisscom avertit

Cette lourdeur pèse sur les opérateurs. «C'est très embêtant, mais pas seulement pour nous. Cela va générer beaucoup de travail de notre côté, mais aussi pour toutes les communes et cantons concernés. Et au final, nous savons que toutes les antennes vont être approuvées parce qu'elles sont en ligne avec la loi. Cela va générer de la paperasse et aucun avantage pour personne», nous détaillait en février Christoph Aeschlimann, directeur de Swisscom. Il avertissait: «Il y aura des conséquences: il se peut qu'à certains endroits, notamment dans les centres urbains déjà congestionnés, on n'arrive pas à augmenter assez vite nos débits et que des phénomènes de saturation temporaires se produisent.»

En parallèle, la 5G évolue par petites touches. «Celle dite «standalone» – une vraie 5G, sans appui sur la 4G – est en cours de déploiement. Les opérateurs suisses sont maintenant très actifs sur ce plan. Cette technologie permet, par exemple, de créer des réseaux virtuels personnalisés,

pour des usages spécifiques comme ceux d'une usine ou d'un hôpital. Mais pour cela, il faut entre autres des antennes compatibles. Et les contraintes réglementaires actuelles freinent cette évolution», nuance René Dönni.

Il pourrait aussi y avoir les ondes dites «millimétriques», qui permettent des vitesses très élevées, mais sur de très courtes distances. «L'Union européenne pousse pour leur utilisation. En Suisse, un rapport du Conseil fédéral a conclu que ce n'était pas une priorité. Il faut d'abord définir un cadre clair sur les normes de rayonnement (l'ORNI). L'Office fédéral de l'environnement travaille sur ce point. Une fois que ce sera fait, on pourra évaluer s'il y a une demande claire de l'industrie», poursuit René Dönni.

Et qui dit 5G pense forcément à la 6G. Rappelons que les licences pour la 5G avaient été vendues par la Confédération à Swisscom, Sunrise et Salt en 2019. Mais pour l'heure, cette 6G, qui va forcément venir un jour, n'est pas une technologie aboutie. «Il y a des discussions au niveau international, mais rien n'est encore figé. La normalisation est en cours au sein du groupe de coordination 3GPP, qui prépare une première version des standards pour 2030 environ. Ensuite viendra la question des fréquences. On pourra probablement réutiliser une partie de celles utilisées pour la 4G ou la 5G. Mais il y a aussi une réflexion sur la bande des 6 GHz, qui sera abordée à la conférence mondiale des radiocommunications (CMR)

en 2027. La Suisse y participe activement», détaille le spécialiste de l'Ofcom.

On peut imaginer que les opposants à la 5G, motivés et très bien organisés, cibleront aussi la 6G. Mais un autre problème se profile. «Notre analyse de l'indicateur des coûts de la téléphonie mobile montre que la Suisse est l'un des marchés les plus chers parmi les pays très compétitifs. Cette structure de coûts élevés peut constituer un frein subtil à la compétitivité. Pour les entreprises, elle augmente les dépenses opérationnelles, et pour la population en général, elle peut limiter l'adoption et l'utilisation généralisées de services mobiles gourmands en données, ralentissant potentiellement l'adoption par la société des outils et innovations numériques qui transforment la vie et le travail modernes», avertit William Milner.

Quid de Starlink?

Pour le spécialiste de l'IMD, l'Etat devrait encourager les nouveaux entrants sur le marché et les modèles de tarification innovants. «Dans une perspective d'avenir, cette question des coûts devient encore plus critique avec le déploiement en cours de la 5G et le développement des réseaux 6G. Le potentiel de transformation de ces technologies – permettant villes intelligentes, véhicules autonomes et fabrication avancée – ne peut être pleinement réalisé que si l'accès est à la fois omniprésent et abordable», poursuit William Milner. Mais pour l'heure, difficile de voir comment l'Etat pourrait accroître la concurrence: Swisscom détient toujours environ 60% du marché mobile et aucun nouvel opérateur ne semble capable d'entrer sur le marché. Il y a bien des opérateurs virtuels, tels Migros, Lebara ou Galaxus, mais ils basent leurs offres sur les réseaux de Swisscom, Sunrise ou Salt.

Levons enfin un peu la tête. Et si les satellites, dont ceux d'un certain Elon Musk, allaient amener un brin de concurrence en Suisse? Cet été, Salt dévoilait un test avec Starlink, permettant d'envoyer des messages depuis un smartphone normal, en passant par ses satellites. Mais ce n'était qu'un test, et Salt ne dispose pas encore d'une autorisation pour un lancement commercial.

Et sur ce dossier, l'Ofcom est très prudente. «Les fréquences utilisées par Starlink sont aussi employées pour des services terrestres, explique René Dönni. Il faut donc s'assurer que ces usages ne se perturbent pas mutuellement. Par ailleurs, les satellites en orbite basse survolent plusieurs pays très rapidement. Cela complique la gestion réglementaire. Un service en Suisse ne doit pas interférer avec l'Italie ou l'Allemagne. Nous avons autorisé un test, car il est important d'observer et d'évaluer les conséquences. Ce test était le premier de ce genre en Europe. Nous ne sommes donc pas en retard, mais beaucoup de questions restent ouvertes.»

Avant la 6G, avant une fibre optique reliant tous les ménages de Suisse et avant des nuages de satellites au-dessus de nos têtes, il faut se poser une question. «Est-ce qu'on a vraiment besoin de 1 Gbit/s à la maison? Pour beaucoup de gens, c'est non. Une ligne stable entre 50 Mb/s et 200 Mbit/s suffit largement pour Netflix, Teams, YouTube, ou du jeu. Mais ce n'est pas seulement une question de vitesse brute, c'est aussi une question d'usage futur. Avoir une bonne connexion, c'est pouvoir travailler, se former, consulter un médecin, gérer ses papiers en ligne, communiquer en vidéo, etc.» conclut Florent Bruchez. ■

Demain: La mobilité électrique, une révolution contrariée

Die Tiktokisierung der Politik und ihre Folgen

Der Kampf um unsere Aufmerksamkeit (2) Kürzere Konzentrationsspanne, einfachere Inhalte, extremere Politik. Manchmal ist es so einfach. Und manchmal (gerade in der Schweiz) auch nicht.

Philipp Loser

Seine Siegesrede begann er mit einem Zitat von Nelson Mandela: «It always seems impossible – until it is done.» Das ist ein interessantes Zitat. Weil es etwas kitschig ist («cheesy» würden es Amerikaner nennen) und etwas pathetisch. Weil es einen Tick zu oft verwendet wurde, und das manchmal auch zu unpassenden Gelegenheiten.

Hier aber, kurz nach Mitternacht vor einer unscheinbaren Backsteinwand im New Yorker Stadtteil Queens, eingerahmt von jubelnden Fans, hätte es kaum besser passen können. Was der demokratische Abgeordnete Zohran Mamdani in New York geschafft hat, das schien tatsächlich unmöglich. Völlig abgeschlossen.

Die neue Aufmerksamkeitsökonomie

Mamdani, knapp über 30, sehr links (für amerikanische Verhältnisse) und ausserhalb seines Stadtteils so gut wie unbekannt, nahm es im vergangenen halben Jahr mit dem gesamten demokratischen Establishment von New York auf – unter anderem mit dem früheren Gouverneur Andrew Cuomo. Mamdanis Bürgermeisterkandidatur war chancenlos – bis sie es nicht mehr war.

Und bis er dann irgendwo in Queens unter dem Jubel seiner Fans Nelson Mandela zitierte. Nun ist er tatsächlich der Kandidat der Demokraten für das Bürgermeisteramt – und damit so gut wie gewählt (in New York gewinnen die Demokraten die Bürgermeisterwahl eigentlich immer). Das Zitat von Mandela ist auch darum so gut, weil es in seiner Kürze und Prägnanz die Kampagne von Zohran Mamdani auf den Punkt bringt.

Bekannt wurde er mit einem Video in einem Foodtruck, in dem er, ganz Influencer und natürlich in Hochformat, verschiedene Foodtruckbetreiber nach ihren Sorgen befragt – und dann auch gleich eine Lösung anbietet. Der Clip ging viral. Es war der erste von vielen. Die Zahl seiner Instagram-Follower explodierte, Mamdani wurde zum lebenden Meme.

Ein Unterstützer von ihm erklärte es später in der «New York Times» so: «Die Aufmerksamkeitsspanne ist heute viel kürzer als früher. Man muss direkt auf den Punkt kommen. Miete einfrieren? Einfach. Schnelle und kostenlose Busse? Einfach.»

Der demokratische Politiker aus New York hat die neue Aufmerksamkeitslogik begriffen. Und die ist eigentlich gar nicht so kompliziert. «Die sozialen Medien zwingen die Politikerinnen und Politiker noch viel radikaler zur Vereinfachung ihrer Botschaften als bisher», sagt Jonathan Klüser, Politologe an der Universität Zürich, der derzeit genau in diesem Themenbereich forscht. «Das widerstrebt vielen Politikern. Aber es ist ganz einfach: Wer nicht vereinfacht, der findet nicht statt.»

Mit der Vereinfachung allein ist es aber nicht getan. Tiktok und Instagram sind Unterhaltungs-



Collage: Michael Treuthardt. Fotos: Getty Images

«Die sozialen Medien zwingen noch viel radikaler zur Vereinfachung.»

Jonathan Klüser
Politologe an der Uni Zürich

plattformen. «90 Prozent der jungen Menschen interessieren sich nicht für Politik. Diese Leute wollen unterhalten werden – wenn sie auf diesen Plattformen auf Politik stossen, dann sind sie sofort wieder weg», sagt Klüser.

Soziale Medien verbreiten Politik als Unterhaltung

Politik muss also möglichst einfach dargebracht werden. Möglichst unterhaltend. Möglichst so, dass sie nicht als Politik erkannt wird. Mamdani macht das mit seinem Foodtruck-Video (und vielen anderen) vorbildlich – die Videos sind schnell geschnitten, lustig gefragt, richtig erzählt, das Timing stimmt, das ist State of the Art.

Man muss nicht bis nach Amerika, um dieses Phänomen zu beobachten. Als vor einem Jahr die AfD, die Alternative für Deutschland, die stärkste Kraft in Thüringen wurde, war vor allem ihre Beliebtheit bei den Jungen erstaunlich, bei den 18- bis

24-Jährigen. In Thüringen wählten 38 Prozent der Jungen die AfD. Eine der wichtigsten Erklärungen dafür war die veränderte Mediennutzung – jede zweite Person unter 25 Jahren informiert sich heute nur noch über soziale Medien. «Je eingängiger eine politische Position, desto besser ist sie auf den sozialen Medien vermittelbar», sagt Forscher Klüser.

Dass in dieser neuen Aufmerksamkeitslogik das Extreme und Laute eher eine Chance hat, wahrgenommen zu werden, als das Ausgewogene und Differenzierte, versteht sich von selbst. Ezra Klein, der bekannte Politanalyst der «New York Times», sagte es in seinem Podcast kürzlich so: «Der Aufstieg des Rechtspopulismus und – in einem etwas geringeren Ausmass – des Linkspopulismus begann überall auf der Welt mit dem Aufkommen zentraler Informationsplattformen für politische Kommunikation; Plattformen, die auf Konflikt, maximale Aufmerksamkeit und stark verdichtete Texte ausgelegt sind.»

Twitter (X), Tiktok und Instagram sind ein Abbild unserer neuen Welt. Und gleichzeitig formen diese Plattformen unsere Welt neu. Dabei gilt: Je personenfixierter ein politisches System ausgestaltet ist, desto grösser ist der Einfluss der sozialen Medien. Exemplarisch zu sehen ist das in den USA, wo Donald Trump ohne Twitter wohl kaum möglich gewesen wäre (jemand wie Elon Musk auch nicht).

Die Schweiz steht in dieser neuen Aufmerksamkeitslogik je nach Perspektive ganz vorn oder ganz hinten. «In der direkten Demokratie waren die Eliten als Gatekeeper nie sehr wichtig. Die Kommunikation findet direkt mit der Bevölkerung statt, und das hat Konsequenzen für die besprochenen Inhalte», sagt Politgeograf Michael Hermann. Darum seien Diskurse, die in anderen Ländern erst mit dem Aufkommen der sozialen Medien akut wurden, bei uns längst bekannt. Das Ausländer- und Migrationsthema beispielsweise schon seit der Abstimmung über die Schwarzenbach-Initiative im Jahr 1970.

Die eher langsame Schweiz

Worüber die Schweiz spricht – da funktioniert sie schon lange nach den neuen aufmerksamskeitsgetriebenen Mechanismen. Wie die Schweiz über diese Themen spricht, da ist sie noch an einem anderen Punkt, einem etwas keuscheren, unschuldigeren fast. Die politische Kommunikation in der Schweiz verändert sich, aber sie tut es auf die gleiche Art und Weise, wie alle politischen Veränderungen in der Schweiz stattfinden: eher langsam.

Zwar gibt es heute auch bei uns rechte «Talking Heads», die nach dem Vorbild von Maga-Podcasts die politische Gegnerschaft mit Häme überziehen, aber die spielen in der öffentlichen Wahrnehmung eine vernachlässigbare Rolle. Auch gibt es bereits erfolgreiche Campaigner (rechts und

links), die heute schon nach den veränderten Aufmerksamkeitsrhythmen funktionieren. Leute wie der SP-Campaigner Flavien Gousset, der mit seinen Internet-Erklärvideos (das berühmteste zur AHV) viele Leute erreicht. Das ist erfolgreich – aber gleichzeitig auch selten und irgendwie «gspässig».

So selten und «gspässig», dass das «Phänomen Gousset» von den klassischen Medien überdurchschnittliche Aufmerksamkeit erhält. So widmete beispielsweise die «Republik» Gousset einen langen und interessanten Text, in dem er ähnliche Dinge sagt wie die Anhängerinnen und Anhänger von Mamdani heute. Die Aufmerksamkeit des Publikums sei punktuell, erzählt Gousset. «Hat ein Video Längen, sage ich mir: Ich könnte auch das nächste schauen. (...) Manchmal scrollst du und scrollst du, und irgendwann fragst du dich: Bin ich überhaupt ein Mensch?»

Von Zohran Mamdani zu Mandy Abou Shoak

Selbst wenn Gousset im Schweizer Politikbetrieb noch die Ausnahme ist, erkennt Hermann eine schleichende Veränderung. Herkunft und Sozialisierung vieler Politikerinnen und Politiker würden sich verändern. «Wir leben heute in einer permanenten Kampagnenlogik, das bringt einen anderen Politikertypus hervor.» Leute aus der Kommunikation, Campaigner wie Gousset.

Viele, die in der Schweizer Politik unterwegs sind, spüren:

Da verändert sich gerade etwas. Nur, wie sie darauf reagieren sollen, ist nicht ganz klar. «Die Parteien wissen oft nicht, was sie ihren Wählenden überhaupt anbieten sollen. Vielleicht ist darum die Kommunikation oft lauter als gehaltvoll», sagt beispielsweise die Politologin Rahel Freiburghaus.

Auch Michael Hermann sieht eine Differenz zwischen der Lautstärke einer Botschaft und ihrer Wirkung in der realen Welt. Und nennt als Beispiel die Nichtnomination von SP-Politikerin Mandy Abou Shoak für den Zürcher Stadtrat. Nach der neuen Aufmerksamkeitslogik hätte Abou Shoak zwingend gewinnen müssen – so präsent war sie auf den sozialen Medien, überhaupt in der Öffentlichkeit. Am Schluss scheiterte sie an der alten Parteilogik, an einer denkwürdigen Nomination im Zürcher Volkshaus.

Und zeigte damit: Der Kreis 4 ist halt doch noch nicht Queens.

Serie: Der Kampf um unsere Aufmerksamkeit

Aufmerksamkeit ist ein knappes Gut – und ein umkämpftes. Sie entscheidet darüber, was wir konsumieren, wie wir leben, wen wir wählen. Was bedeutet es, wenn sich die Welt gefühlt immer schneller dreht? Welche Rolle spielen das Smartphone und die sozialen Medien? In einer vierteiligen Serie gehen wir diesen Fragen auf den Grund. (red)