

Reiche US-Amerikaner füllen die Betten

Die Schweizer Hotels begrüssten im ersten Halbjahr so viele Gäste wie nie. Doch nun ziehen dunkle Wolken am Tourismus-Himmel auf.

Stefan Ehrbar

Heute landen 18 Flugzeuge aus den USA am Flughafen Zürich. Sie bringen nicht nur Menschen aus der Schweiz heim aus den Ferien oder vom Geschäftstermin in den Vereinigten Staaten, sondern auch Touristinnen und Touristen in die Schweiz – und zwar so viele wie noch nie.

In den ersten sechs Monaten sorgten die Gäste aus den USA für knapp 1,6 Millionen Übernachtungen in Schweizer Hotels, sogenannte Logiernächte. Das sind noch einmal fast 8 Prozent mehr als in der Vorjahresperiode.

Die US-Amerikaner rücken damit weiter zu den Deutschen auf, die mit 1,8 Millionen Logiernächten zwar weiterhin die wichtigste ausländische Gästegruppe darstellen, aber nur noch schwach zulegen. In einzelnen Orten sind die Touristen aus den USA bereits die grösste ausländische Gruppe. In der Stadt Zürich etwa waren sie im ersten Halbjahr für 291'000 Logiernächte verantwortlich, die deutschen Gäste für 184'000.

Die Reichen profitieren von Donald Trump

Die Schweiz als teures Ferienland zieht tendenziell wohlhabende US-Gäste an, die zuletzt eher noch reicher wurden.

Sie profitieren von der Politik von Donald Trump: 60 Prozent der Steuersenkungen seines Gesetzes «Big Beautiful Bill» etwa kommen laut der «Zeit» Haushalten mit mehr als 220'000 US-Dollar Einkommen zugute. Die obersten zehn Prozent der US-Amerikaner haben ihre Ausgaben für den Konsum seit der Coronakrise um 60 Prozent gesteigert, auch für Ferien geben sie immer mehr Geld aus. Davon profitiert die Schweiz.



Die Schweizer Hotels – wie im Bild das Fairmont in Montreux VD – empfangen derzeit so viele Gäste wie nie.

Bild: Cyril Zingaro/Keystone

Doch sie ist als Feriendestination nicht alternativlos, und angesichts des starken Frankens und der wirtschaftlichen Unsicherheiten fürchten einige Touristiker einen Abschwung bei den US-Gästen. Ein erstes Indiz dafür: Im Juni stagnierte die Zahl ihrer Logiernächte im Vergleich zum Vorjahresmonat erstmals seit langem. Ob es sich um einen kurzen Marschhalt handelt oder ob der grosse Boom vorbei ist, muss sich noch zeigen.

Insgesamt verzeichnete die Schweiz im ersten Halbjahr 20,4 Millionen Logiernächte, 1,4 Prozent mehr als im Vorjahr und ein neuer Rekord. Die Zahl der Logiernächte ausländischer Gäste stieg um 3,0 Prozent oder

302'000, jene der heimischen Gäste sank um 0,3 Prozent oder 27'000.

Am stärksten zulegen konnte der Kanton Zürich, der um über 100'000 Logiernächte auf knapp 3,2 Millionen zulegte, gefolgt vom Kanton Basel-Stadt mit einem Plus von 64'000 Logiernächten. Dafür verantwortlich dürfte etwa der Eurovision Song Contest sein. Ebenfalls um über 60'000 Logiernächte legte der Kanton Waadt zu.

Ein unterdurchschnittliches Wachstum verzeichnete hingegen der Tourismuskanton Wallis (+0,3 Prozent), im Tessin wurde gar ein Minus von 0,2 Prozent verzeichnet. Deutlich weniger Logiernächte als im Vorjahr verzeichnete hingegen

der Kanton Bern mit knapp 2,9 Millionen, was einem Minus von 2,2 Prozent und 64'000 weniger Logiernächten entspricht.

Bei den einzelnen Gemeinden führte die Stadt Zürich mit knapp 1,9 Millionen Logiernächten im ersten Halbjahr die Rangliste an. Sie konnte überdurchschnittlich stark zulegen (+2,6 Prozent). Ein deutliches Plus verzeichneten auch Zermatt VS (+2,4 Prozent) und die Stadt Basel (+9,3 Prozent), während in der Stadt Bern nach Jahren des starken Wachstums ein Rückgang um 3,4 Prozent auf 471'000 Logiernächte verzeichnet wurde.

Einzelne grosse Tourismus-Gemeinden wie Grindelwald BE

(-7,8 Prozent) oder Davos GR (-3,5 Prozent) mussten im ersten Halbjahr grosse Rückgänge hinnehmen.

Allerdings entsprechen die Zahlen des Bundesamts für Statistik (BFS) nicht immer jenen, die auch die Destinationen verwenden. So weist Bruno Huggler, der Direktor von Crans-Montana Tourismus, darauf hin, dass das Bundesamt nur 27 der 36 Betriebe in seiner Destination erfasse. Die Gründe dafür würden derzeit abgeklärt. Von Januar bis Juni habe Crans-Montana VS gemäss den Zahlen der Tourismusorganisation ein Plus von 4,8 Prozent bei den Logiernächten verzeichnet. Das BFS weist hingegen ein Minus von 5,2 Prozent aus.

Gewinner und Verlierer

Prozentuale Veränderung der Anzahl Logiernächte Januar bis Juni gegenüber Vorjahresperiode, nur Kantone mit über 500'000 Logiernächten

Die besten 5

1. Basel-Stadt	+9,5%
2. Waadt	+4,4%
3. Zürich	+3,3%
4. Graubünden	+1,6%
5. Luzern	+1,4%

Die schlechtesten 5

1. Bern	-2,2%
2. Genf	-0,5%
3. Tessin	-0,2%
4. Wallis	+0,3%
5. St. Gallen	+0,8%

Quelle: Bundesamt für Statistik

Die stärkste Zunahme sei in Crans-Montana bei den 5-Sterne-Hotels beobachtet worden, sagt Huggler. Bei den Herkunftsmärkten steche Nordamerika mit einem Plus von 49,3 Prozent gegenüber der Vorjahresperiode hervor, auch die Golfstaaten hätten ein Plus von 15,5 Prozent hingelegt.

Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern bleibt die Schweiz ein Land mit relativ wenigen Übernachtungen von Touristinnen und Touristen. Das einwohnermäßig etwa gleich grosse Österreich verzeichnete im ersten Halbjahr fast doppelt so viele Logiernächte in Hotels. In Amsterdam werden fast viermal so viele Hotelnächte gezählt wie in der Stadt Zürich, die knapp halb so viele Einwohner zählt. Italien zählt fast siebenmal so viele Übernachtungen wie die Schweiz, pro Einwohnerin und Einwohner damit allerdings beinahe gleich viel.



[Version en ligne](#)



Actualité de Statistique Genève

04.08.25 - En juillet, hausse de 0,1 % des prix à Genève et impact saisonnier de l'habillement

En juillet 2025, l'indice genevois des prix à la consommation progresse de 0,1 % en un mois et s'établit à 106,7 points (base décembre 2020 = 100). Il s'accroît de 0,3 % par rapport à juillet 2024. La variation annuelle moyenne se fixe à + 0,3 %.

Parmi les hausses, les prix de la *parahôtellerie* s'accroissent de 18,1 % en un mois (+ 3,1 % en un an) sous l'effet de la saison estivale et ceux du groupe *transports de 1,3 % en un mois (- 1,4 % en un an)* en raison de la progression saisonnière des *tarifs de location de véhicules personnels* durant l'été.

Parmi les baisses, les postes liés à l'*habillement* et aux *chaussures* enregistrent des replis importants en lien avec les soldes estivaux. En juillet 2025, le groupe *habillement et chaussures* recule de 6,9 % en un mois. Bien qu'il ne représente que 2,3 % du panier de consommation, sa forte variation mensuelle exerce l'effet à la baisse le plus marqué sur l'indice global.

Thème du mois

Les variations cycliques des prix de l'habillement liées aux soldes

Malgré cette variation mensuelle importante, les prix de l'habillement sont quasi-stables en un an (- 0,1 %), ce qui illustre le caractère fortement saisonnier de ce groupe :

- Les prix augmentent lors de la mise en rayon des nouvelles collections, généralement de février à avril (printemps/été) et d'août à octobre (automne/hiver).
- Des replis marqués sont systématiquement observés lors des soldes, principalement en juillet et janvier.

En juillet 2025, les prix des *vêtements pour femmes* reculent plus fortement (- 9,6 % en un mois) que ceux des *vêtements pour hommes* (- 7,6 %). De manière générale, les prix des habits pour femmes sont plus volatils que ceux pour hommes. Cela s'explique en partie par des cycles de mode plus rapides et une offre généralement plus importante. En dehors des cycles, en dix ans, les prix des *vêtements pour femmes* ont progressé de 15,8 %, soit plus de 2 points de pourcentage de plus que ceux des *vêtements pour hommes*, illustrant le fait que les produits destinés aux femmes connaissent une inflation généralement plus importante que ceux destinés aux hommes.

Les prix des *vêtements pour enfants* se replient de 8,8 % en un mois. En comparaison avec les vêtements pour adultes, ils enregistrent une variation en dix ans plus modérée (+ 4,8 %), avec des prix ayant une tendance à la baisse depuis la fin du premier trimestre 2024.

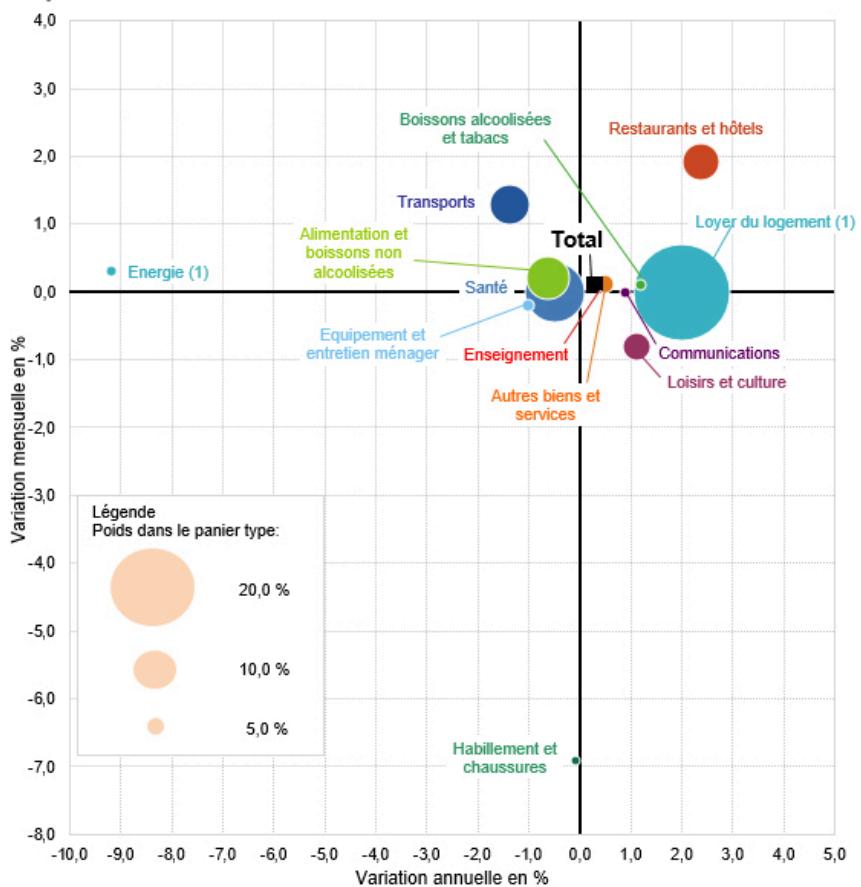
Enfin, les prix des vêtements de sport évoluent plus modérément (- 2,1 % en un mois), car ils sont moins dépendants des collections saisonnières. Malgré cette volatilité moins forte, les prix de ce poste ont augmenté de 7,2 % en dix ans.

Prochaine publication sur ce thème : le 04 septembre 2025, à 09h00.

Pour en savoir plus

Tableaux et graphiques disponibles sous : *Prix à la consommation*.

Indice genevois des prix à la consommation selon les groupes de dépenses,
en juillet 2025



(1) Le loyer du logement et l'énergie font partie du même groupe de dépenses (Logement et énergie).

Aide à la lecture du graphique à bulles :

Variation mensuelle (position par rapport à l'axe vertical) : Les prix du groupe *Restaurants et hôtels* augmentent sensiblement et ceux du groupe *Habillement et chaussures* baissent considérablement.

Variation annuelle (position par rapport à l'axe horizontal) : Les prix du groupe *Restaurants et hôtels* augmentent fortement et ceux du groupe *Energie* baissent considérablement.

Poids dans le panier (taille des bulles) : Le loyer du logement représente une part importante des dépenses. Ainsi, il exerce un effet important sur l'évolution de l'indice général.

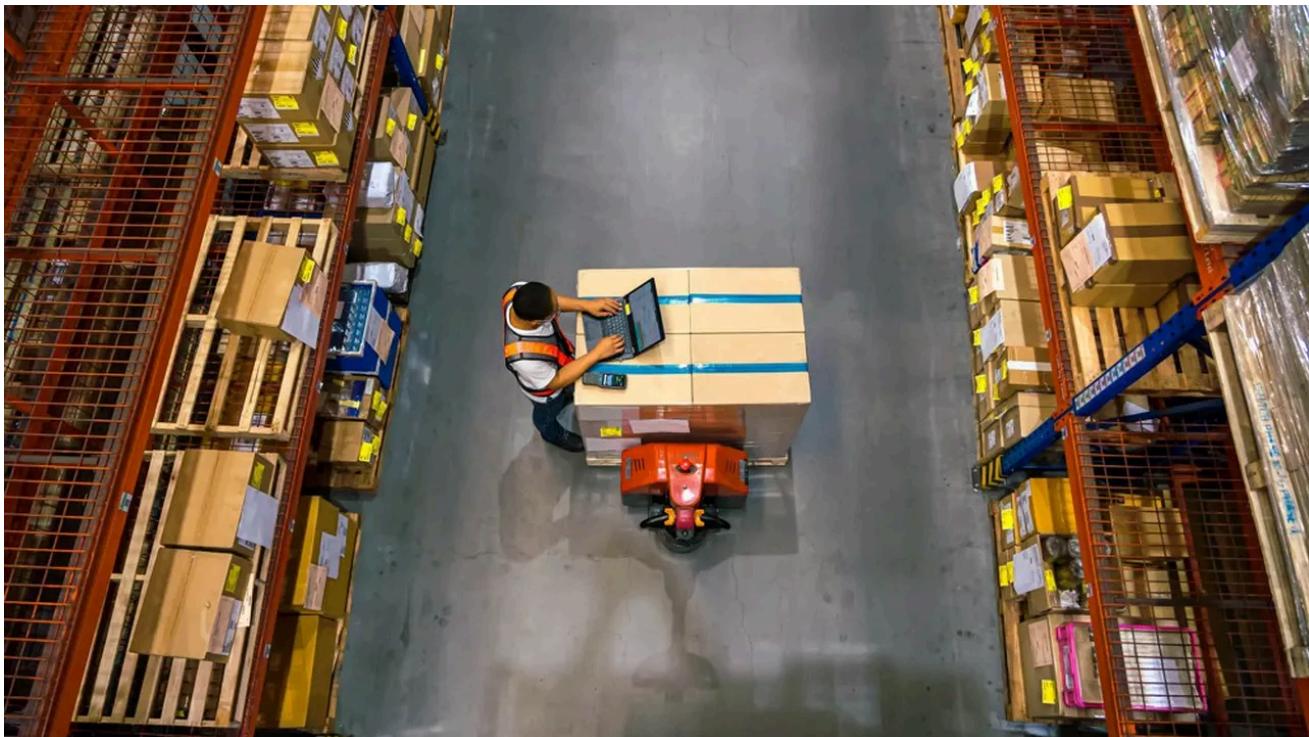
Source : OFS / OCSTAT - Indice des prix à la consommation

© OCSTAT 04.08.2025

EN CHIFFRES

L'activité économique retrouve des couleurs en Europe, portée par les pays du sud

Les entreprises privées européennes ont connu un regain d'activité en juillet. Mais ce sont surtout l'Espagne et l'Italie qui tirent le mouvement. La France est en queue de peloton.



Le secteur des services est à l'origine du regain d'activité économique en Europe. (Photo iStock)

Par **Emmanuel Grasland**

Publié le 5 août 2025 à 13:18 | Mis à jour le 5 août 2025 à 17:55

Les entreprises européennes sortent peu à peu la tête de l'eau. En juillet, l'activité du secteur privé a progressé dans la zone euro à un rythme légèrement plus rapide qu'en juin. Compilé par l'agence S&P, l'indice HCOB composite de la zone euro s'est élevé à 50,9, gagnant 0,3 point en un mois, pour atteindre son plus haut niveau depuis avril. L'indice indique une croissance de l'activité, lorsqu'il est supérieur à 50,0.

Ce redémarrage est lié avant tout au sud de l'Europe. Parmi les plus grandes économies de la zone euro, c'est l'Espagne qui enregistre la plus forte expansion (54,7), suivie par l'Italie (51,5). Il faut dire que la croissance espagnole s'est élevée à 3,2 % en 2024 et à 1,3 % **au premier semestre**. L'Allemagne reprend, elle, des couleurs, avec un rythme de progression au plus haut depuis avril (50,6).

« Un bon été pour les prestataires de services »

En revanche, l'Hexagone est à la traîne. D'après S&P, la France est la seule grande économie de la zone euro à s'être contractée (48,6), avec un PMI en baisse par rapport au mois précédent. L'économie française enregistre en juillet son 11^e mois consécutif de déclin.

C'est le secteur des services, au plus haut depuis six mois, qui soutient l'activité économique en Europe. « Cela pourrait s'avérer être un bon été pour les prestataires de services. En Italie et en Espagne, l'activité a augmenté plus fortement en juillet qu'au mois

précédent, tandis que l'Allemagne a retrouvé le chemin de la croissance après plusieurs mois difficiles », a déclaré Cyrus de la Rubia, économiste chez Hamburg Commercial Bank.

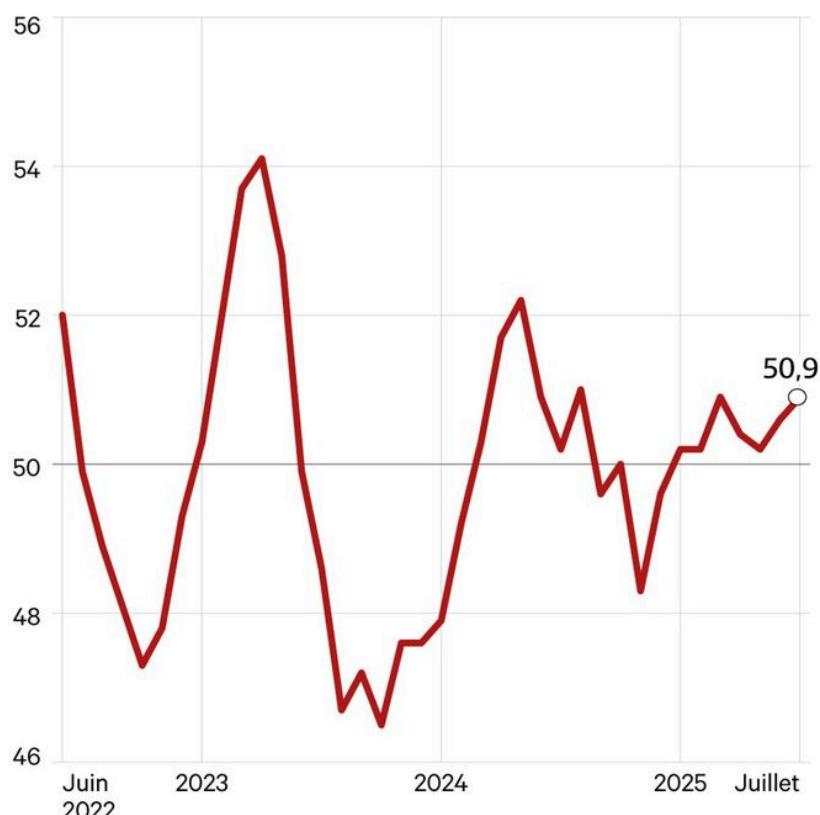
En revanche, l'industrie européenne continue de faire grise mine, pénalisée par le recul continu des ventes à l'export depuis plus de trois ans. Si l'Irlande, l'Espagne, les Pays-Bas et la Grèce enregistrent des PMI manufacturiers supérieurs à 50, l'Allemagne (49,1), l'Italie (49,8), l'Autriche (48,2) et la France (48,2) affichent toutes une production manufacturière en recul.

Malgré une demande atone, les entreprises de la zone euro ont créé des emplois pour le cinquième mois consécutif en juillet. Mais ce sont les petits pays qui ont été à l'origine du mouvement, tandis que la France et l'Allemagne supprimaient des postes.

Quid de l'Hexagone dans ce panorama européen mitigé ? La France est la seule des quatre grandes économies de la zone euro où le secteur des services privés se contracte. Pire, ce ralentissement s'est aggravé.

L'activité globale dans la zone euro

Indice PMI composite, en points (50 = stagnation de l'activité)



SOURCE : S&P GLOBAL



« L'un des facteurs clés est le projet du gouvernement de procéder à de vastes coupes budgétaires, ce qui pourrait peser lourdement sur la croissance économique, juge Cyrus de la Rubia. Les spéculations sur un vote de défiance à l'encontre du gouvernement se multiplient aussi, ce qui ne fait qu'augmenter un niveau d'incertitude déjà élevé. »

Faute de visibilité, la confiance des entreprises de services est à son plus bas depuis six mois. Et le nombre d'emplois dans le secteur a continué à baisser.

La situation n'est pas vraiment meilleure côté industrie. Si l'indice PMI manufacturier est resté stable en juillet à 48,2, les entrées de commandes ont connu leur plus forte chute depuis janvier, indique S&P, et les ventes sur les marchés étrangers enregistraient leur plus fort recul de cette année.

Pour le secteur manufacturier de la zone euro, l'Hexagone fait figure de boulet. « Il est particulièrement décourageant de constater que la production en France a diminué au cours des deux derniers mois, alors que l'emploi a légèrement augmenté au cours de la même période [...]. En Allemagne, la situation est inversée : la production augmente alors que l'emploi diminue », souligne Cyrus de la Rubia.

Bref, alors que l'Espagne et l'Italie appuient sur l'accélérateur et que l'Allemagne **relance son économie** avec un plan d'investissements géants, la France ne voit pas pour l'instant le bout du tunnel.

Emmanuel Grasland (Correspondant à Berlin)

Kostenfalle Burn-out: Wie ABB Schweiz mit Empathie Millionen sparen will

Psychische Gesundheit im Büro Arbeitsbezogener Stress kostet die Schweizer Wirtschaft jährlich 6,5 Milliarden Franken. Einige Firmen reagieren nun – die ABB etwa mit einem eigenen Programm, das auf Prävention setzt.

Edith Hollenstein

Depressionen und Burn-outs werden für Firmen in der Schweiz zum Problem, denn die Tage, an denen Angestellte fehlen, kommen sie teuer zu stehen. Schätzungen zufolge kostet arbeitsbezogener Stress die Schweizer Wirtschaft jährlich rund 6,5 Milliarden Franken. Psychische Krankheiten sind deshalb so teuer, weil sie für deutlich längere Abwesenheiten sorgen als körperliche Krankheiten oder Unfälle.

Immer mehr Schweizer Firmen wollen Gegensteuer geben. ABB Schweiz gilt als Vorreiterin diesbezüglich, psychische Gesundheit ist dort Chefinnensache. Ein eigenes Programm mit diversen Massnahmen zielt zum einen auf Prävention ab, zum anderen auf individuelle Lösungen bei der Wiedereingliederung von Betroffenen.

Bei der Prävention sei vor allem wichtig, «dass die Angestellten den Mut haben, zu sagen, wenn es ihnen nicht gut geht», sagt Chefin Nora Teuwsen. Sie will beim Industriekonzern eine empathische Firmenkultur etablieren. Um einen solchen Kulturwandel zu erreichen, hat das Management entschieden, als Beispiel voranzugehen. Denn in der Arbeitspsychologie gilt: Führungskräfte haben eine wichtige Vorbildfunktion. Wie sie ihre eigenen Ressourcen einteilen, hat einen grossen Einfluss auf ihre Teams.

Die Chefin spricht über ihre zeitliche Belastung

In sogenannten Eisbrecher-Videos schildern die ABB-Chefs denn auch Situationen, in denen sie selbst mit mentalen Belastungen zu kämpfen haben.

Das Video von Nora Teuwsen liegt der Redaktion vor, jedoch möchte ABB es nicht veröffentlicht haben, da es für interne Zwecke vorgesehen sei. Teuwsen schildert darin weder ein Burn-out noch Angstzustände, um die es bei psychischen Erkrankungen häufig geht, sondern sie spricht über Belastungssituationen aus ihrem Alltag. Als Chefin habe sie oft intensive, lange Arbeitstage und viele Abendanlässe. Es sei herausfordernd, das mit der Familie unter einen Hut zu bringen. «Meine Kinder erinnern mich dann jeweils daran, dass es wichtig ist, dass ich auch zu Hause präsent bin.»



Anhaltend hoher Stress und Konflikte können krank machen: Obwohl das Bewusstsein zunimmt, wird mentale Gesundheit am Arbeitsplatz oft tabuisiert. Symbolfoto: Imago

Sicherheit zu geben, dass sie ehrlich antworten können. «Um diese vertrauliche Atmosphäre zu schaffen, ist es wichtig, dass auch Chefs sagen, dass sie selber nicht perfekt sind.»

Darüber hinaus hat Teuwsen bei ABB sogenannte Check-ins etabliert, die nun auch vor Sitzungen des Managements jeweils durchgeführt werden. Bei Check-ins schildern die Teilnehmenden vor dem eigentlichen Start der Befindlichkeit. «Ziel ist, zu erfahren, wem es vielleicht nicht so gut geht und wer vielleicht grad eher gereizt reagiert.»

Reagieren, wenn jemand sich auffällig verhält

Eine solche empathische Kultur könnte helfen, sagt Niklas Baer, Arbeitspsychologe bei der Firma Workmed, die sich mit psychischer Gesundheit und der Prävention von Arbeitsproblemen beschäftigt. Doch es sei nicht die Aufgabe von Firmen, zu ver-

meiden, dass psychische Krankheiten auftreten. Diese beginnen laut Studien im Schnitt im Alter von 15 Jahren, sagt Baer. «Rund 70 Prozent der Betroffenen bleiben trotzdem ganz normal im Erwerbsleben und bringen im Job gute Leistungen.» Es sei vielmehr die Aufgabe von Firmen, schnell zu reagieren, wenn jemand sich auffällig verhält oder sich nicht mehr konzentrieren könne. «Dann ist es wichtig, dass Führungskräfte mit den Betroffenen reden und nach Lösungen suchen, wie man Arbeitszeiten oder Aufgaben vorübergehend anpassen kann.»

Aber es sei gleichzeitig wichtig, dass die Chefinnen und Chefs ihre Erwartungen an die betreffenden Mitarbeitenden sachlich und klar äusserten. «Wenn es um eine betriebliche Kultur geht, dann müssen alle Angestellten einbezogen und in die Verantwortung genommen werden, nicht nur die Führungskräfte», sagt Baer.

«Erst-Helfer-Kurs» für psychische Gesundheit

Über psychische Krankheiten redet man nicht so selbstverständlich wie über eine Knieverletzung. Es ist ein schmaler Grat: Auf der einen Seite haben Betroffene Schamgefühle, fühlen sich als Versager. Die Vorgesetzten auf der anderen Seite sind unsicher, ab welchem Punkt sie mit ihren Fragen bereits in die Privatsphäre ihrer Mitarbeitenden eingreifen.

Eine entsprechende Atmosphäre zu erzeugen, ist aufwendig. «Es war sicher nicht für alle im Management gleich einfach, vor laufender Kamera über private Themen zu sprechen», sagt Teuwsen. Dass sich die Chefinnen und Chefs selber verletzt zeigten, habe weitere positive Effekte. «Das verbessert die Fehlerkultur, die Leute trauen sich eher, Schwächen zu artikulieren, was dann auch wieder die Innovation fördert», sagt sie.

Darüber hinaus hat ABB weitere Massnahmen umgesetzt. Dazu gehören eine Art «Erst-Helfer-Kurs» für psychische Gesundheit, wo Mitarbeitende darauf geschult werden, Warn-



Seit 2022 ist Nora Teuwsen Chefin von ABB Schweiz. Foto: PD

zeichen zu erkennen und Betroffene bei Bedarf an Fachstellen zu vermitteln; oder ein Workshop für Führungskräfte, der ihre Kompetenz im Umgang mit psychischer Gesundheit stärkt.

Erkrankende Mitarbeitende werden individuelle Lösungen für die Rückkehr an den Arbeitsplatz gesucht. Dabei wird neben den Betroffenen und den Chefs auch der behandelnde Arzt mit einbezogen. «Wir versuchen, alle Involvierten an einen Tisch zu bringen», sagt Teuwsen.

Live-Beratung und digitale Selbsthilfe-Tools

Auch in anderen Firmen ist die psychische Gesundheit inzwischen Chefsache. Der Apotheken- und Gesundheitskonzern Galenica ist daran, das Thema auf allen Führungsebenen zu verankern.

«Servant Leadership» (dienendes Führungsverständnis) sei eines seiner Herzensthemen, sagt Chef Marc Werner. «Mir ist es wichtig, offen zu bleiben, zuzuhören und dazuzulernen – darüber zu sprechen ist für mich ein erster, entscheidender Schritt.»

In einem Video, in dem er und zehn weitere CEOs von grossen Firmen wie Weleda, Adecco, Oracle und AstraZeneca auftreten, sagt Werner, über psychische Krankheiten zu sprechen,

sei in unserem Kulturkreis völlig verpönt wegen der Angst, man könnte am nächsten Tag den Job verlieren. NZZ-CEO Felix Graf kommt im Video ebenfalls zu Wort. Es gebe bei der NZZ einen regelmässigen Austausch unter den Führungskräften, der sie gezielt sensibilisiert für die Wichtigkeit der mentalen Gesundheit der Mitarbeitenden und ihre Vorbildfunktion im Alltag stärkt, erklärt das Medienunternehmen.

Um ihre Mitarbeitenden vor psychischen Erkrankungen zu schützen, verwenden bereits viele Firmen Mental-Health-Apps. Die Schweizer Laufschuhfirma On Running etwa konnte laut eigenen Angaben über die App «Kyan Health» 1,3 Millionen Franken sparen. Auch die Swiss Re oder Hilti nutzen sie. Die App kombiniert Live-Beratung mit digitalen Selbsthilfe-Tools. ABB setzt nicht auf «Kyan Health».

In den Firmen eine vertrauliche Kultur zu etablieren, sei der richtige Weg, sagt Arbeitspsychologe Baer. Doch was einfach klingt, ist in der Praxis oft schwierig. Einzelne Massnahmen würden nicht helfen, es brauche «einen längeren Prozess mit Diskussionen über Fragen, auf die es keine eindeutige Antwort gibt».

Wer am Arbeitsplatz offen über persönliche Schwächen sprechen solle, frage sich unweigerlich, ob er damit seine Karriere gefährde oder zum Ausenseiter werde. Laut Baer jedoch müssen idealerweise genau diese Themen auf den Tisch. «Der erste Schritt zu einer wirklichen Veränderung der Unternehmenskultur ist, zu akzeptieren, dass dies bedeutet, mutig zu sein, dranzubleiben und sich auch mit sich selbst auseinanderzusetzen.»

Langzeitabwesenheiten in Schweizer Firmen

Frage: Wie stark ist Ihr Unternehmen von Langzeitabwesenheiten betroffen? Antworten in %

stark betroffen	eher stark betroffen	wenig betroffen
7	17	46
gar nicht betroffen		30

Psychische Erkrankungen

Krankheit / Unfall	
4	18
Elternschaftsabwesenheit	
4	16

	49	29
	43	37

Une personne sur trois prête à changer de caisse

Assurance maladie Pour 2026, 32% de la population envisage de résilier son assurance, anticipant une nouvelle hausse significative des primes. Et 30% des assurés se déclarent prêts à renoncer à l'obligation d'assurance maladie. Le comparatif en ligne bonus.ch permet aux Suisses de donner leur avis sur la thématique. En mai 2025, plus de 4'500 personnes ont ainsi répondu à l'enquête de satisfaction. L'an dernier, face à une hausse historique de 8,7%, le nombre de personnes ayant changé de caisse maladie était de 17%. Pour 2025, ce sont également 17% des assurés qui ont tourné le dos à leur assurance en réponse à la hausse de 6%. Les cinquantenaires affichent le taux de changement le plus élevé du pays (25%), tandis que les personnes de 80 ans et plus restent largement fidèles à leur caisse (13% de changement). Quelque 83% des demandes d'offres sont motivées par la recherche d'économies. (ATS)

La Suisse, à la fois bonne et mauvaise élève dans le recyclage du plastique

ENVIRONNEMENT. Tri, collecte, transformation: le recyclage du plastique varie selon les matériaux. Une réforme fédérale est en cours pour uniformiser le système. Etat des lieux.

Laure Wagner

L'ouverture des négociations internationales sur le plastique à Genève mardi met la Suisse sous les projecteurs. Alors que les délégations du monde entier s'appretent à plancher sur un traité contraignant pour réduire la pollution plastique, les acteurs helvétiques défendent leur dynamique circulaire.

En matière de polytéphthalate d'éthylène (PET), la Confédération fait partie des bons élèves. En 2023, 35.600 tonnes – soit l'équivalent de quelque 1,3 milliard de bouteilles – ont été recyclées sur les 42.564 tonnes mises en circulation, soit un taux de valorisation de 84%, selon les derniers chiffres de l'Office fédéral de l'environnement (Ofev). L'exigence légale étant fixée à 75%.

«A ce jour, les entreprises ne sont pas assez incitées à intégrer du plastique recyclé.»

Peter Engel
COO chez Innorecycling

Le PET, majoritairement utilisé comme emballage pour les boissons, suit un cycle fermé. «Cela signifie que les bouteilles à boissons en PET usagées sont transformées en nouvelles bouteilles à boissons en PET en Suisse», indique par écrit PET Recycling, l'association faîtière en charge du recyclage de la filière. Ce circuit comporte cinq étapes: collecte, logistique, tri, transformation en granulés (r-PET), et production. Avec plus de 72.700 points de collecte, la faîtière se félicite d'avoir «l'un



Collecte. Depuis janvier 2025, l'association Recypac a ouvert 134 points de récolte et 318 points de vente pour recycler les emballages plastiques (hors bouteilles en PET) et des briques à boissons.

des réseaux les plus denses au monde».

Obligatoire depuis 2000 en Suisse, le recyclage du PET repose sur le principe de la responsabilité élargie des producteurs (REP), qui intègre l'ensemble des acteurs de la chaîne – producteurs, importateurs, distributeurs – ainsi que le consommateur. A chaque bouteille vendue, une contribution est prélevée: 2,3 centimes pour les formats jusqu'à 0,5 litre, 1,9 centime au-delà, précise PET Recycling. Les revenus issus de la vente de r-PET complètent le financement de ce système. Les recettes – 44,4 millions de francs en 2023 – sont redistribuées aux transporteurs, centres de tri, recycleurs et initiatives de sensibilisation.

Les plastiques à base de polyéthylène (PE) et de polypropylène (PP), utilisés notamment dans les bouteilles de lessive, shampoing, bar-

lettes et films d'emballage, ne sont en revanche pas soumis à une obligation de recyclage. Le Conseil fédéral a lancé en juin une consultation publique pour une nouvelle ordonnance sur les emballages, qui pourrait entrer en vigueur dès 2026. L'objectif: instaurer une collecte séparée uniforme et atteindre un taux de recyclage de 55% au moins pour les emballages à usage unique en matières plastiques et de 70% au moins pour les briques à boisson, afin de s'aligner sur la réglementation de l'Union européenne en la matière. Le taux de recyclage des bouteilles à boissons en PET, considérées séparément, reste inchangé à 75%.

Plusieurs enseignes de la grande distribution ont anticipé ce changement. Migros a lancé en 2020 un sac de collecte pour plastiques PE et PP par an», indique le COO, Peter Engel, qui signale qu'un quart du tonnage provient des ménages et le reste des flux commerciaux

Comme son concurrent Coop, le géant orange reprend également gratuitement les bouteilles plastiques non PET dans ses magasins. En 2024, «Migros a recyclé environ 4300 tonnes de plastique, incluant les plastiques collectés via les sacs de collecte, ainsi que les bouteilles en plastique retournées», précise un porte-parole. Et d'ajouter que le groupe «ne réalise aucun bénéfice» avec cette activité: «Les revenus matériels ne suffisent pas à financer la collecte, le tri et le recyclage des emballages plastiques et des briques à boissons».

Ces déchets sont traités par des entreprises spécialisées, comme Innorecycling à Eschlikon, en Thurgovie. «Nous recyclons quelque 50.000 tonnes de plastique PE et PP par an», indique le COO, Peter Engel, qui signale qu'un quart du tonnage provient des ménages et le reste des flux commerciaux

(agriculture et commerce de détail). L'entreprise travaille avec plusieurs centaines de clients suisses, de la grande distribution à l'industrie en passant par l'administration.

Les enseignes organisent la collecte, Innorecycling assure le tri. Selon la complexité du matériau et la technologie utilisée, celui-ci peut représenter un coût compris entre 100 et 250 francs par tonne, explique Peter Engel. Les plastiques collectés sont ensuite transformés en granulés par Innoplastics, entreprise soeur, à hauteur de 15.000 tonnes par an. «Cette matière première secondaire est utilisée dans diverses industries en Suisse et dans les pays voisins», ajoute le COO.

D'autres projets s'inscrivent déjà dans la logique de la future ordonnance sur les emballages. Crée fin 2023, l'organisation à but non lucratif Recypac regroupe aujourd'hui 45 entreprises du secteur suisse de l'emballage. Depuis janvier 2025,

sion que partage Peter Engel. «Les entreprises ne sont pas assez incitées à intégrer du plastique recyclé. Le neuf est souvent moins cher, surtout quand le pétrole est bon marché. Si la loi impose l'utilisation de matières recyclées, cela créera une véritable dynamique de marché», conclut-il. ■

Berne souhaite un «accord historique»

La Suisse demande aux autres Etats d'œuvrer à un accord «historique» contre la pollution plastique. Au début de dix jours de négociations à Genève, la cheffe de l'Office fédéral de l'environnement (OFEV), Katrin Schneeberger, a appelé mardi à un «signal fort pour le multilatéralisme».

Après trois ans de discussions, plus de 170 pays vont essayer d'arracher un traité contraignant. «Nous voulons mettre un terme à la pollution plastique. Nous voulons protéger la santé humaine et l'environnement. Et nous voulons le faire maintenant», a-t-elle dit.

«Le moment est largement venu d'atteindre un accord», a renchéri la directrice exécutive du Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE), Inger Andersen. Mais elle admet que du beaucoup de travail reste à faire.

Il faudra notamment convaincre quelques pays pétroliers qui ont bloqué le processus il y a quelques mois en Corée du Sud d'accepter un accord sur tout «le cycle» du plastique, de la production à la gestion des déchets. Sans avancée, trois fois plus de plastique pourrait circuler d'ici à 2060. (ats)

2 Actualité

Et si la Suisse s'inspirait de l'Union européenne?

NÉGOCIATIONS COMMERCIALES La Commission européenne a été critiquée pour ses pourparlers autour des 15% de droits de douane avec les Etats-Unis. Mais Bruxelles n'a pas subi l'humiliation de voir la Suisse obtenir un meilleur taux. Berne aurait-il dû s'inspirer de certaines méthodes bruxelloises?

VALÉRIE DE GRAFFENRIED, BRUXELLES

Alors qu'en Suisse c'est le branle-bas de combat pour tenter de faire plier Donald Trump avant la date fixée du 7 août, avec un déplacement à Washington de dernière minute de la présidente de la Confédération Karin Keller-Sutter et du conseiller fédéral en charge de l'Economie Guy Parmelin ce mardi, l'Union européenne est, elle aussi, en «mode négociations» pour arracher quelques ajustements et concessions. Jeudi, donc, les nouvelles taxes commerciales américaines devraient entrer en vigueur. La Suisse est menacée de voir ses exportations vers les Etats-Unis taxées à hauteur de 39% et l'UE de 15%. Il a beaucoup été dit que l'UE avait «capitulé» face à Donald Trump, sans suffisamment mettre en avant les réponses dont elle était capable. Mais au final, les méthodes de négociation de Bruxelles ont mieux fonctionné que celles de la Suisse, qui a péché par excès de confiance. Du coup, Berne lorgne du côté de Bruxelles.

Que peut-il en apprendre? Concrètement, l'UE, principal partenaire commercial des Etats-Unis, était menacée de droits de douane de 30% (et à un moment donné même de 50%), pour au final ne se voir imposer que la moitié. Avec de rares exemptions. Pour ce faire, elle s'est engagée, sur le papier, à des achats d'énergie à hauteur de 750 milliards de dollars et à 600 milliards d'investissements supplémentaires aux Etats-Unis.

L'UE avait préparé une liste visant des produits américains à taxer pour 93 milliards d'euros, mais elle ne l'a pas activée. Elle n'a pas non plus dégainé son «bazooka», son instrument anti-coercition, qui aurait pu cibler les services financiers américains. D'où les critiques féroces, comme celles de l'économiste

français Jacques Attali, pour lequel l'accord, objectivement déséquilibré, est une «folie» ainsi qu'une «scandaleuse et consternante capitulation».

Un mauvais signal pour la suite

Mais le fait est que faire des concessions à Donald Trump, entre deux flatteries, était le prix à payer pour éviter de lourdes taxes et une guerre commerciale sanglante. Avec, bien sûr, un risque majeur: envoyer un très mauvais signal pour la suite, le locataire de la Maison-Blanche utilisant ces taxes comme leviers politiques.

«On peut penser que l'obstination et la rigueur qui caractérisent les négociateurs suisses ont émoussé la patience américaine»

JEAN RUSSOTTO, AVOCAT D'AFFAIRES SUISSE BASÉ À BRUXELLES

L'UE n'a par ailleurs pas fini de «négocier». En fin de semaine dernière, c'est dans une certaine cacophonie que l'administration Trump et Bruxelles ont présenté, chacun de leur côté, leur «fiche d'information» sur l'accord trouvé, avec des différences d'interprétation notables. Le texte commun n'est toujours pas publié, mais il est à bout touchant, a assuré mardi un responsable de la Commission. Pour l'UE, le but est de clarifier des points essentiels - comme les quotas à partir

desquels l'acier et l'aluminium seraient taxés à 50% - et d'obtenir des concessions.

C'est ce que cherche aussi à faire la Suisse. Dans son communiqué diffusé lundi, le Conseil fédéral affirme développer de «nouvelles approches de discussions avec les Etats-Unis», vouloir proposer «une offre plus attractive» et être prêt à négocier si besoin au-delà du 7 août. Il dit clairement, comme l'UE, ne pas envisager de contre-mesures à l'heure actuelle.

Des contacts entre Bruxelles et Berne ont bien eu lieu ces derniers jours à propos de l'attitude à adopter face à Donald Trump, dans un contexte de fébrilité. Et avec une rumeur, évoquée notamment par *Blick*: ce serait Ursula von der Leyen et son commissaire au Commerce, Maros Sefcovic, qui auraient suggéré à Donald Trump de taxer plus sévèrement la Suisse, pour que l'UE sauve la face. «C'est évident que l'UE aura savonné la planche de la Suisse pour conserver sa crédibilité. Mais de là à penser que cela a été déterminant...», commente un diplomate. Cela n'explique en effet pas le chiffre de 39%, supérieur à la menace de 31% brandie précédemment par Donald Trump, alors que le dernier projet d'accord, sur lequel les Suisses plaçaient beaucoup d'espoir, portait sur 10%.

«C'est du rocambolesque à l'état brut!»

Bruxelles qui aurait fait pression pour que la Suisse soit moins bien lotie? Jean Russotto, avocat d'affaires suisse basé à Bruxelles et fin connaisseur des Etats-Unis, ne cache pas son incrédulité face à cette thèse. «C'est du rocambolesque à l'état brut! La meilleure manière de faire capoter les nouveaux accords bilatéraux entre la Suisse et l'UE. L'UE ne peut décemment pas faire une chose pareille. Tout est fait pour la discréditer», dénonce-t-il. Même réaction du

«Nous sommes parvenus à un accord [commercial] entre l'UE et les Etats-Unis]. C'est un bon accord pour tout le monde», a déclaré Donald Trump après s'être entretenu avec Ursula von der Leyen, le 27 juillet dernier à Turnberry, en Ecosse. (BRENDAN SMIALOWSKI/AFP)

côté de l'eurodéputé français Christophe Grudler (MoDem/Renew Europe), rapporteur du Parlement européen pour les relations avec la Suisse. «Ce n'est vraiment pas dans les habitudes de l'UE de dénigrer d'autres partenaires pour obtenir un avantage sur leur dos», commente-t-il. Avant d'ajouter: «En revanche, je vois très bien à qui profite cette rumeur: à tous les populistes suisses anti-Europe pris à leur propre piège par ces droits de douane américains, dont le résultat prouve que, si la Suisse avait été défendue dans un ensemble plus large, le résultat aurait été meilleur...»

Pour Jean Russotto, l'UE n'a par ailleurs pas «capitulé» face à

Donald Trump mais «fait ce qu'elle devait ou pouvait faire dans des circonstances particulièrement ardues». «Le résultat est loin d'être parfait mais dans le contexte de cette négociation, il est satisfaisant. Il est un peu trop facile de clamer que l'UE a été humiliée et aurait pu faire nettement mieux en faisant valoir son grand marché, sa force économique», commente-t-il. Un avis partagé par Philippe Kenel, avocat en Suisse et à Bruxelles, par ailleurs président de la Chambre de commerce suisse pour la Belgique et le Grand-Duché de Luxembourg.

Et la Suisse? Jean Russotto ne pense pas que le ton utilisé par la

présidente de la Confédération, Karin Keller-Sutter, a été jugé offensant par le président américain. «On peut en revanche penser que l'obstination et la rigueur qui caractérisent les négociateurs suisses ont émoussé la patience américaine.» Mais pour lui, la raison principale de la débâcle reste «le comportement et l'attitude autoritaire et souverainiste du président des Etats-Unis», «dont il est presque certain qu'il a déjoué les trois négociateurs américains pour nourrir sa thèse: peu d'impôts mais des revenus provenant des importations de l'étranger». Donald Trump justifie ses taxes par le déficit commercial. Avec l'UE, il est de 198 milliards d'eu-



Quelle marge de manœuvre pour Keller-Sutter et Parmelin à Washington?

DIPLOMATIE La présidente et le vice-président de la Confédération se rendent aux Etats-Unis dans l'espoir de réduire les 39% de taxes douanières décidées par le président américain, Donald Trump. A Berne, la latitude d'action du Conseil fédéral est au cœur des spéculations

FANNY SCUDERI, BERNE

Ils se rendent bien à Washington. Le Département fédéral des finances a annoncé hier matin que la présidente de la Confédération, Karin Keller-Sutter (PLR), et le conseiller fédéral chargé de l'Economie, Guy Parmelin (UDC), s'étaient envolés le jour-même pour la capitale américaine.

«L'objectif est de présenter aux Etats-Unis une offre plus attrayante, qui permette de diminuer le montant des droits de douane additionnels appliqués aux exportations suisses, tout en tenant compte des préoccupations des Etats-Unis», précise le communiqué. L'heure tourne: les Etats-Unis prévoient d'imposer des droits de douane de 39% aux produits suisses à partir de ce jeudi 7 août à 6h du matin. La secrétaire d'Etat à l'Economie, Hélène Budliger Artieda, et la secrétaire d'Etat aux Questions

financières internationales, Daniela Stoffel, font partie de la délégation.

Le Conseil fédéral rencontrera-t-il Donald Trump?

En sa qualité de président de la Commission de politique extérieure (CPE) du Conseil national, Laurent Wehrli (PLR/VD) a été informé lundi soir du voyage du Conseil fédéral, en vertu de la loi sur le parlement. Le mandat de négociation, avalisé par les CPE des deux chambres, délimite l'action du Conseil fédéral. «Il offre une certaine liberté, des fourchettes d'action. Les nouvelles négociations ne nécessitent pas un nouveau mandat», assure Laurent Wehrli. La marge de manœuvre n'est pas entravée par le mandat de négociation mais plutôt par les interlocuteurs du Conseil fédéral aux Etats-Unis, selon lui: «Les discussions avec l'administration américaine ont eu lieu en juin et ont été bien menées. Le Conseil fédéral s'est accordé avec trois ministres américains. Mais c'est Donald Trump qui a refusé l'accord. Raison pour laquelle la question la plus importante est la suivante: Karin Keller-Sutter et Guy Parmelin vont-ils obtenir un rendez-vous avec M. Trump ou avec son entourage proche?»

Dans son communiqué rédigé lundi, le Conseil fédéral annonce vouloir proposer une «offre plus attractive» à Donald Trump. Ses contours ne sont pas précisés. «Il est possible de faire des effets d'annonce, comme l'ont réalisé d'autres Etats, estime Laurent Wehrli. Par exemple promettre, sous réserve de l'aval du parlement, d'acheter de l'énergie ou du matériel militaire américains. Peut-être faut-il parler la langue de Donald Trump pour que notre message soit entendu. Ce n'est pas ainsi que fonctionne la Suisse, dont les déclarations sont fiables. Mais dans une négociation, l'important est aussi d'être entendu.»

«La culture démocratique est différente»

De son côté, le conseiller national et coprésident du Parti socialiste, Cédric Wermuth, estime que la Suisse ne pourra pas user de la stratégie du Japon ou de l'Union européenne, qui ont promis des investissements massifs à Donald Trump. «La culture démocratique est différente. En Suisse, on attend que ce que vous affirmiez à l'étranger soit respecté. Faire de grandes annonces alors que tout le monde sait qu'elles ne seront

pas tenues est impossible pour le Conseil fédéral.» L'élu se montre pessimiste: «A moins que quelqu'un ait trouvé une solution miracle, le Conseil fédéral n'a pas de marge de manœuvre s'il veut respecter les institutions du

«Les nouvelles négociations ne nécessitent pas un nouveau mandat»

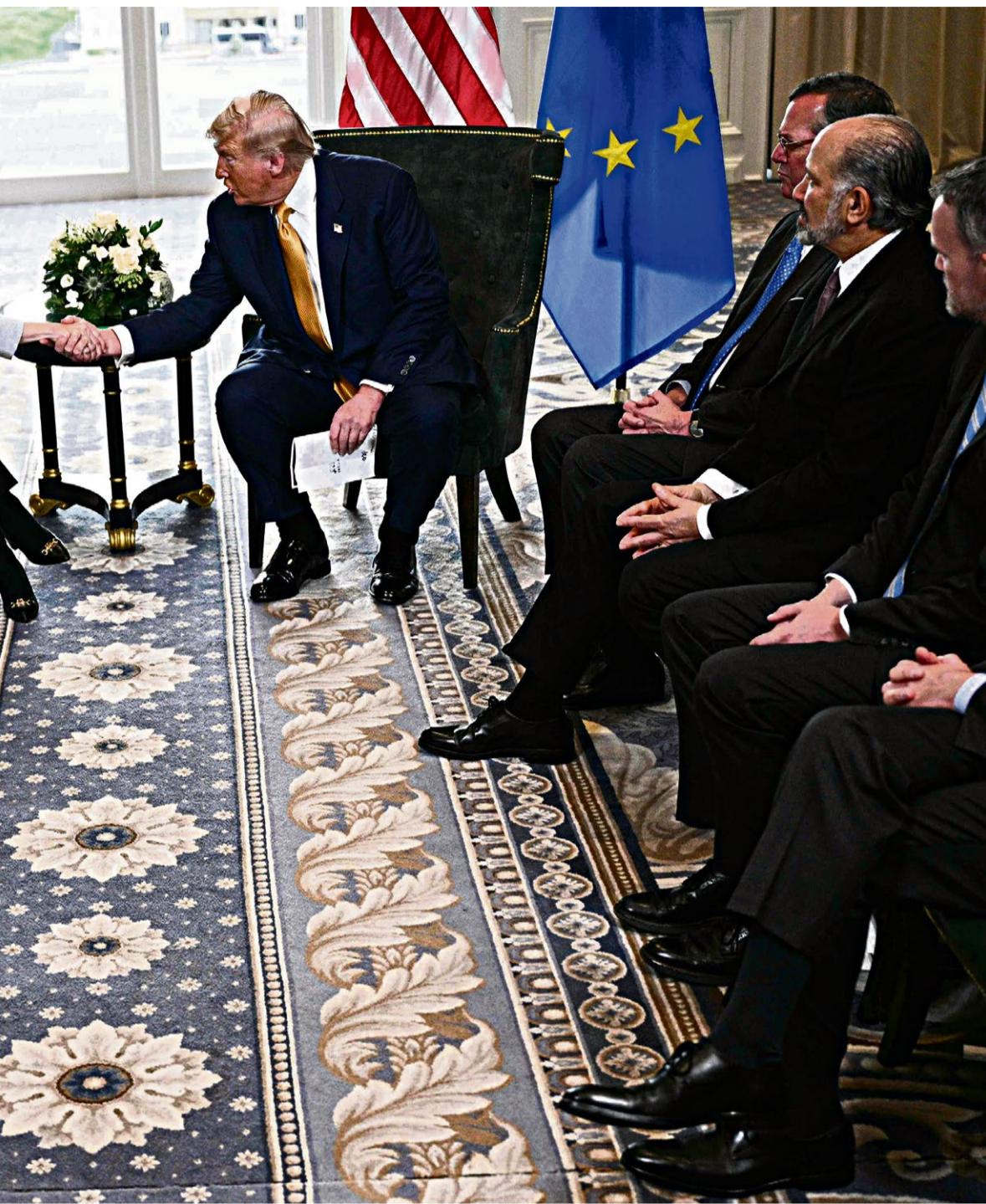
LAURENT WEHRLI, PRÉSIDENT DE LA COMMISSION DE POLITIQUE EXTÉRIEURE DU CONSEIL NATIONAL

pays. Cette négociation, sans réel débat public, avec aucune information sur «l'offre plus attractive» que souhaite proposer le gouvernement, n'est pas très suisse.» Il dit attendre toutefois la fin de la semaine pour juger le travail du Conseil fédéral.

De son côté, le président de l'UDC Suisse, Marcel Dettling, veut croire à «une nouvelle chance». Il appelle «les partis à être unis derrière les deux conseillers fédéraux». Le conseiller

national schwyzien ne s'essaie pas à émettre des hypothèses sur les propositions dans les mains de l'exécutif. «Je ne connais pas le premier accord qui avait été préparé. Mais il est clair que le fait que deux ministres se rendent à Washington montre l'importance de l'enjeu pour la Suisse.» Certains appellent le Conseil fédéral à faciliter l'importation des produits agricoles américains pour séduire Donald Trump. Une ligne rouge pour son parti? «Non, on peut envisager des traités, comme le Mercosur. Nous devons de toute façon importer de la nourriture. Quant à la viande américaine, il faut faire attention à protéger nos producteurs.»

La tâche s'annonce ardue pour les deux ministres envoyés à Washington. Mardi, la chaîne de télévision américaine CNBC a diffusé un entretien dans lequel Donald Trump revient sur l'échange téléphonique qu'il a eu avec Karin Keller-Sutter la veille de l'annonce des droits de douane. «J'ai fait quelque chose avec la Suisse l'autre jour. J'ai parlé à leur premier ministre [sic], une femme, mais elle ne voulait pas écouter», relate l'agence de presse Keystone-ATS, qui a traduit l'extrait. ■

**MAIS ENCORE**

Médicaments: une surtaxe de 250% envisagée
Le président américain Donald Trump a affirmé hier que la surtaxe qu'il compte imposer sur les produits pharmaceutiques entrant aux Etats-Unis pourrait d'abord être «basse» avant de grimper jusqu'à 250%. (AFP)

ros, 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.

Pour Philippe Kenel, la Suisse a «fait preuve d'un certain amateurisme et a démontré son manque de pratique au niveau des grandes négociations internationales». En même temps, précise un diplomate, la Suisse ne joue pas dans la même cour que l'UE car elle n'a pas de mesures de rétorsion à brandir. Par ailleurs, si Karin Keller-Sutter a été prise par surprise par de nouvelles revendications lors de son dernier échange avec Donald Trump, elle ne pouvait en

aucun cas prendre une décision sans se référer au Conseil fédéral. «Un handicap qui met clairement la Suisse en situation d'inériorité s'il s'agit de réagir rapidement.»

Thomas Borer, ancien ambassadeur de Suisse, affirme qu'«il faut savoir s'agenouiller devant Donald Trump». «Nous sommes trop honnêtes. Il faut savoir se montrer un peu machiavélique», vient de souligner l'ex-diplomate dans nos colonnes. Pour donner l'illusion à Donald Trump qu'il est un habile négociateur? Sur ce plan, l'UE sait y faire. Bruxelles a par exemple promis au niveau énergétique des achats de 250 milliards de dollars par an sur trois ans alors que la

Commission européenne ne peut pas décider à la place des 27 pays membres où ils vont s'approprier. La promesse pourrait donc rester une illusion.

«Mais pour la Suisse, procéder ainsi est tout simplement inimaginable car c'est contraire à son ADN», commente Philippe Kenel. «D'ailleurs, cela pourrait être contre-productif de manière globale, car la Suisse ne cesse de se présenter comme un partenaire fiable». L'avocat belgo-suisse rappelle par ailleurs que «si l'on regarde ces trente dernières années, autant le bilan de nos négociations avec l'Union européenne est positif autant celui avec les Etats-Unis est négatif.» ■

Avec une surtaxe de 39%, l'impossible est en passe de se produire pour les PME

ÉCHANGES Les sociétés helvétiques qui exportent aux Etats-Unis avaient envisagé de nombreux scénarios, mais pas celui-ci. Leurs directeurs racontent leur choc et les réflexions en cours

JULIE EIGENMANN

«On est encore un peu abasourdis. On avait des plans de contingence en cas de droits de douane de 15, 20%, on s'était préparés. Mais pas à ça.» Pour le directeur général de Felco, Nabil Francis, comme pour d'autres entrepreneurs helvétiques, quelques jours après l'annonce des taxes douanières de 39% que Donald Trump veut imposer à la Suisse, la pilule reste difficile à avaler.

Car pour le leader mondial des sécateurs et cisailles à câbles professionnels basés aux Geneveys-sur-Coffrane (NE), l'enjeu est important: Felco exporte 95% de sa production et les Etats-Unis représentent environ un quart des ventes, et un marché jusque-là en croissance. L'entreprise a une filiale américaine pour de la logistique et du marketing, entre autres.

En avril déjà, Nabil Francis avait témoigné dans *Le Temps* du bouleversement suscité par les annonces du président américain. Il assure cependant

aujourd'hui «rester positif» et espérer que de nouvelles négociations aboutissent d'ici à la date butoir du 7 août.

Mais les chiffres sont en effet éloquents pour Felco: Nabil Francis rappelle que les 39% viendraient s'ajouter aux droits de douane courants de 2,8%. «Si nous répercutons ces surtaxes sur le prix des produits, il y aura une augmentation de 20 à 25%. Cela ne se passera pas sans une très forte perte de parts de marché, alors que nous sommes déjà sur une niche avec un outil premium.»

«Du pain bénit pour nos concurrents»

Ces derniers mois, la société a essayé de rognier sur ses marges, déjà fines, pour rester compétitive. «L'inégalité de traitement entre la Suisse et l'Union européenne représente un autre point crucial: c'est du pain bénit pour nos concurrents», alerte-t-il. Avant d'ajouter qu'une troisième donnée est à prendre en compte: la dépréciation du dollar, qui représente aussi pour l'entreprise une perte de marge.

«C'est un coup de massue pour moi», ne cache pas non plus Pierre-Yves Bonvin, directeur général de Steiger Participations à Vionnaz (VS). L'entreprise produit des machines textiles, et celles vendues aux Etats-Unis viennent de Suisse. La société ne

compte pas sur ce pays pour faire un chiffre d'affaires régulier, mais reçoit des mandats spécifiques et a des machines sur territoire américain depuis une vingtaine d'années.

«On ne s'y attendait pas, on avait été tellement rassurés par notre monde politique... Nous avions réfléchi avec un possible 15% aux façons de réduire certains coûts, de baisser un peu les marges, d'augmenter un peu nos prix», raconte Pierre-Yves Bonvin. Mais 39% de taxes, c'est impossible.» D'autant que les concurrents, soit européens, soit japonais dans le cas de Steiger Participations, bénéficient eux de tarifs bien plus bas, insiste-t-il.

Les impacts négatifs seraient directs, mais aussi indirects, décrit pour sa part Ramzi Bouzerda, directeur général de Droople, active dans la cleantech et basée à Puidoux (VD). La société propose des solutions de gestion de l'eau aux entreprises, en vendant des capteurs et services qui leur sont associés. Le directeur se dit lui aussi «étonné, pour le moins, alors que les déclarations côté suisse qui ont précédé l'annonce étaient plutôt rassurantes». Or 15% du chiffre d'affaires de la société se fait aux Etats-Unis. «Mais il y a aussi le fait que des entreprises clientes au Canada, touchées elles par des surtaxes de 35%, vont voir baisser leur chiffre d'affaires. Cela va se traduire

par une baisse des commandes pour nous», s'inquiète le directeur.

Faudrait-il songer à se tourner vers les Etats-Unis, alors? «Relocaliser une partie de notre chaîne de production là-bas est un scénario, mais celui du pire, répond Ramzi Bouzerda. Cela signifierait abandonner notre «Swiss made», devoir relancer

et notre expertise sont en Suisse. Mais il y a des scénarios intermédiaires où une partie de notre valeur ajoutée pourrait être créée aux Etats-Unis.» Il appelle cependant à ne pas céder à la panique: «Nous avons des stocks sur place, un carnet de commandes rempli pour l'année. Il n'y a pas péril en la demeure dans les prochains mois, mais les conséquences seraient négatives à moyen et long terme.»

Dans ces derniers mois incertains, l'entreprise Steiger Participations avait bien envisagé d'installer un service après-vente aux Etats-Unis, marché où elle avait prévu de développer ses activités. Mais l'ampleur des annonces de ces derniers jours, si elles se confirment, couperont court à cette éventualité, indique Pierre-Yves Bonvin.

Plus globalement, Nabil Francis se dit «inquiet pour toutes les petites PME industrielles exportatrices. J'espère que dans ces négociations à haut niveau, elles sont prises en compte autant que les grandes entreprises et la pharma.» Une préoccupation que partage Ramzi Bouzerda: «Il faut pouvoir élaborer une stratégie avec le tissu économique suisse composé en grande majorité de PME. Elles sont des joyaux de manufactures et de compétences. Et il faut aussi, en cette période, qu'elles bénéficient de conseils.» ■

L'American Swiss Foundation a peut-être la clé d'un deal

INFLUENCE Les membres de cette institution, qui comporte des intimes du président, pourraient jouer un rôle important dans ces discussions

BORIS BUSSLINGER, WASHINGTON

C'est peut-être la dernière possibilité d'infléchir la décision de Donald Trump: se rendre en personne à Washington. Dont acte: la présidente de la Confédération, Karin Keller-Sutter, le chef du Département fédéral de l'économie, Guy Parmelin, l'envoyé spécial du Conseil fédéral pour les Etats-Unis, Gabriel Lüchinger, la secrétaire d'Etat à l'économie, Hélène Budliger Artieda, et la secrétaire d'Etat aux questions financières internationales, Daniela Stoffel, ont pris l'avion hier matin. Car l'heure est grave.

Sans accord de dernière minute, les exportations suisses aux Etats-Unis pourraient être frappées de droits de douane de 39% à partir du 7 août - demain. Dans un entretien avec CNBC, Donald Trump affirmait hier que l'industrie pharmaceutique, pour le moment épargnée, pourrait suivre. Avec des *tariffs* de «150% puis 250%». Tout en expliquant aux téléspectateurs que Karin Keller-Sutter «n'avait pas voulu l'écouter». La mission s'annonce ardue. La présidente pourra toutefois peut-être compter sur l'aide de l'American Swiss Foundation (ASF), dont certains membres émérites ne tarissent pas d'éloges envers la Suisse - et sont influents auprès de Donald Trump.

Se comprendre et nouer des liens

Fondée par des businessmen américains après la Deuxième Guerre mondiale, l'ASF, qui n'a pas répondu à nos demandes d'interview, visait à l'origine à renforcer les liens (avant tout économiques) entre les deux pays. Au cours des premières décennies, l'organisation est surtout mondaine, réunissant ses membres lors de grands galas destinés à rapprocher le gotha américano-suisse.

Dans les années 1980, Faith Whittlesey, ambassadrice des Etats-Unis en Suisse, en prend la présidence. Et réoriente l'organisation en une plateforme de rencontre entre «jeunes prometteurs» dans l'idée de «permettre aux futurs dirigeants des deux pays de mieux se comprendre et de nouer des liens plus solides». La première Young Leaders Conference (YLC) se tient en Suisse en août 1990, parrainée par Swissair, UBS, Credit Suisse, Schindler ou Nestlé.

Cette tradition s'est poursuivie jusqu'à nos jours (la prochaine YLC est agendée en novembre), avec une prestigieuse liste d'alumni politiciens, diplomates et entrepreneurs issus des deux nations. Aujourd'hui, la fondation se targue d'être «un moteur des relations entre les Etats-Unis et la Suisse». Face à une crise aiguë et un président qui n'écoute qu'un cercle réduit de conseillers, quelques personnalités de son conseil d'administration pourraient certainement aider à résoudre le casse-tête actuel. Son président pour commencer: Robert Giuffra.

Prestigieux avocat, le New-Yorkais représente actuellement Donald Trump dans son appel contre la condamnation en lien avec l'affaire Stormy Daniels. Agé de 65 ans, il a rencontré le républicain en 2012 lors d'un litige immobilier qui l'opposait au futur président. Loin de se prendre en grippe, les deux propriétaires ont sympathisé autour du golf lors de la médiation, raconte le *Wall Street Journal*. Avant de devenir franchement amis quelques années plus tard.

«Pas de meilleur ami que la Suisse»

Devenu homme de confiance du milliardaire, Robert Giuffra a été considéré pour le poste de procureur général, qui est finalement revenu à Pam Bondi. Ce dernier ne joue cependant rien de moins que le rôle de «conseiller juridique officieux» du président, estimé d'anciens membres du cabinet Trump. «Les Etats-Unis n'ont pas de meilleur ami que la Suisse, et nous, Américains, ne devons jamais tenir cette amitié pour acquise», s'est enflammé Robert Giuffra lors de sa nomination à la tête de l'ASF. Une profession de foi qui pourrait peut-être se révéler utile auprès de Donald Trump.

Si elle ne suffisait pas, un autre membre du *board* semble avoir ses chances: le vice-président du conseil d'administration de l'ASF, Edward McMullen. Ambassadeur en Suisse lors du premier mandat de Donald Trump, ce natif de Caroline du Sud a coordonné une partie de la campagne victorieuse du candidat Trump en 2016. Avant d'être envoyé à Berne entre 2017 et 2021, «Donald Trump adore la Suisse», affirmait-il au *Temps* en 2019. Il n'avait pas changé de ligne en 2025: «Les années Trump seront très bonnes pour la Suisse», soulignait-il au *Blick*.

«Donald Trump voit en la Suisse un compagnon de route»

Enfin, l'espoir repose sur un dernier homme, à la fois proche d'Edward McMullen et de Donald Trump: le secrétaire au Trésor américain, Scott Bessent. Ancien financier de George Soros devenu apôtre du trumpeïsme, ce natif de Caroline du Sud était l'invité de l'American Foundation lors d'un événement organisé en juin dernier. Où il a tenu les propos suivants: «Donald Trump voit en la Suisse un compagnon de route, un pays qui affirme avec courage sa souveraineté sans jamais renoncer à la diplomatie et au commerce mondial. Il tient votre nation en haute estime.»

Il poursuivait: «Sous la présidence de Donald Trump, les Etats-Unis entrent dans une nouvelle ère d'abondance. Et nous voulons que la Suisse nous accompagne dans cette aventure. En tant que républiques sœurs, nous avons un devoir l'une envers l'autre. Ce devoir consiste à nous renforcer et à nous soutenir mutuellement dans les domaines bancaire, diplomatique et commercial.» Il reste à espérer que les membres et amis de l'ASF fassent infuser leur passion helvétique auprès du locataire du Bureau ovale. ■

«Relocaliser une partie de notre chaîne de production [aux Etats-Unis] est un scénario, mais celui du pire»

RAMZI BOUZERDA, PATRON DE DROOPLE

caliser des ressources aux Etats-Unis... Nous sommes en réflexion, mais la prédictibilité des affaires est très difficile.» Une autre piste, plus crédible selon le directeur, serait de passer par des distributeurs aux Etats-Unis, une approche qui signifierait une perte de marge.

«Relocaliser serait un scénario catastrophique, confirme Nabil Francis. Notre ADN

« Nous voulons des droits zéro pour zéro »... l'UE prête pour une deuxième phase de négociations avec Trump

L'UE et les Etats-Unis doivent publier prochainement une déclaration conjointe qui donnera le cadre de leurs futures discussions. Objectif : élargir les exemptions. En attendant, les produits subiront des droits de douane de 15 % à compter du 7 août.



La présidente de la Commission européenne Ursula von der Leyen et le président Donald Trump à Turnberry en Ecosse, le 27 juillet 2025. (Photo Brendan SMIALOWSKI/AFP)

Par **Virginie Robert**

Publié le 5 août 2025 à 13:10 | Mis à jour le 5 août 2025 à 17:33

En avant pour la phase deux. Après avoir accepté **des droits de douane de 15 %** pour les produits exportés depuis l'Union européenne vers les Etats-Unis, Bruxelles a annoncé mardi avoir remisé les mesures de représailles qu'elle avait préparées. « La Commission a adopté aujourd'hui la procédure juridique nécessaire pour suspendre la mise en oeuvre de nos contre-mesures européennes », a déclaré un porte-parole de l'exécutif européen, Olof Gill.

L'exécutif européen s'apprête à entrer dans une nouvelle phase de négociations pour avancer sur les questions en suspens. « Nous voulons des droits zéro pour zéro pour les spiritueux, les équipements médicaux, les produits chimiques », assure un haut responsable européen.

Le secteur pharma surtaxé ?

C'est une période où il va falloir lever les ambiguïtés, voire les contradictions, et parvenir à obtenir le maximum d'exemptions possibles en fonction des secteurs. Un travail de finesse et de persuasion sous l'oeil très inquiet des différents lobbies concernés.

La discussion n'est pas entamée que déjà le président américain est reparti dans la surenchère en menaçant mardi de taxer les produits pharmaceutiques - dont le sort est en suspens - jusqu'à 250 % ! « On commencera petit pour les produits pharmaceutiques, pour un an et demi maximum, mais après cela va monter à 150 % et puis à 250 % car nous voulons que les produits pharmaceutiques soient fabriqués dans notre pays », a-t-il déclaré sur CNBC.

Ce serait un coup terrible pour un pays comme l'Irlande dont l'économie dépend fortement du secteur pharma (la moitié des exportations du pays, dont 40 % vers les Etats-Unis) comme de celui de la high-tech. Des taux aussi prohibitifs dissuaderaient les projets d'implantation des entreprises américaines en Irlande, et pourraient faire revoir les investissements de ceux qui sont déjà sur place.

Déclaration commune

La sentence sur les nouveaux droits de douane pour la pharma et les semi-conducteurs devrait être officialisée dès la semaine prochaine, a prévenu Donald Trump. Pour l'instant, la démarche progressive annoncée pour les médicaments - avec un échelonnement sur 18 mois - n'a pas été envisagée pour d'autres secteurs.

Washington et Bruxelles doivent publier prochainement une déclaration commune qui donnera le cadre de la discussion à venir. Le texte, qui n'aura pas de force légale, est prêt mais Bruxelles attend le retour de la Maison-Blanche, du département du Commerce et du représentant au Commerce qui doivent donner leur imprimatur.

D'ici à la tenue de ces négociations plus approfondies, « nous avons un plafond de 15 % pour tous les produits », explique encore un officiel de la Commission. Cela vaut aussi pour les voitures et les pièces automobiles, pour lesquels des contingents tarifaires doivent être encore discutés aussi bien sur les volumes (quotas) que sur les droits de douane.

« Toute autre alternative aurait été bien pire »

Convaincus qu'il n'y aura pas de retour en arrière et que le protectionnisme américain est là pour durer, les diplomates européens estiment que l'accord obtenu avec Washington avec ce plafond à 15 % apporte une certitude bienvenue pour les entreprises. « Toute autre alternative aurait été bien pire et cela aurait été une 'distraction' malvenue quand nous avons d'autres questions à gérer comme l'Ukraine et nos propres défis structurels », explique un responsable européen.

Les négociations sur l'acier (taxé à 50 %) prennent davantage de temps en raison de la nécessité de traiter les questions liées aux volumes et aux aciers spéciaux qui bénéficieront de droits moins élevés, a indiqué le responsable européen. Il s'agira aussi d'aborder les barrières non tarifaires. L'Europe pourrait par exemple alléger les procédures pour obtenir des certificats sanitaires.

Virginie Robert

Des puces pour doper l'innovation robotique et l'IA?

Technologie Un consortium helvétique projette de créer un laboratoire de fabrication près de Zurich.

Des puces «Made in Switzerland» pour les secteurs de la robotique, de l'intelligence artificielle (IA), ou encore des véhicules autonomes: telle est l'ambition de Swiss Chip Alliance, ont rapporté les titres du groupe CH Media mardi 5 août. Ce consortium, composé de l'École polytechnique fédérale de Zurich, Swissmem et l'Empa, veut construire un laboratoire de fabrication de 4000 mètres carrés, près de Zurich.

Selon ArmaSuisse, ce projet pourrait «contribuer à la sécurité de la Suisse».

Mais pour fabriquer ces petits dispositifs, un environnement très particulier est nécessaire: une salle blanche. La moindre poussière ou impureté qui pourrait entrer en contact avec la puce lors du processus de construction pourrait endommager cette dernière, extrêmement coûteuse à la production.

ArmaSuisse intéressée?

Afin de faire aboutir le projet de laboratoire, «les responsables du projet prévoient des investissements de l'ordre de 100 à 200 millions de francs», explique Ivo Zimmermann, responsable de la communication de Swissmem, sur le site de «Watson». Des discussions concernant ceux-ci seraient «en cours» et impliqueraient des services cantonaux et fédéraux, ainsi que de grandes entreprises industrielles, notamment dans le secteur de la défense. Le but étant d'ouvrir les locaux fin 2028.

Bien qu'ArmaSuisse ait expliqué à CH Media qu'elle n'était «actuellement» pas impliquée dans ce projet, elle aurait déclaré à Bloomberg News que ce dernier pouvait «contribuer à la sécurité de la Suisse».

De telles usines existent déjà chez certains de nos voisins européens, tels que la Finlande ou la Belgique. En Suisse, on trouve des salles blanches à l'EPFL ou encore à la Fachhochschule Ost à Buchs. «Mais les besoins croissants de l'industrie et de la recherche nécessitent des capacités supplémentaires», communiquait Swissmem en avril dernier.

Laure Schmidt