

Les PME suisses optimistes malgré les incertitudes

COMMERCE EXTÉRIEUR. Les entreprises exportatrices prévoient une hausse de leurs ventes au premier semestre. La baisse des droits de douane américains soutient cet élan.

Les PME suisses envisagent le premier semestre 2026 avec un optimisme prudent. Si le climat des exportations est à nouveau nettement supérieur au seuil de croissance, l'environnement international reste toutefois marqué par une grande incertitude, avec pour sujet central les droits de douane états-uniens, observe l'organisation Switzerland Global Enterprise.

Avec 63,5 points, le climat des exportations des PME suisses affiche une légère reprise et se situe à nouveau nettement au-dessus du seuil de croissance par rapport à il y a six mois, a fait savoir mardi Switzerland Global Enterprise, qui se consacre à la promotion du commerce extérieur suisse sur mandat de la Confédération. Pas moins de 57,2% des quelque 200 entreprises que l'organisation a interrogées dans le cadre de son enquête semestrielle tablent sur une augmentation des exportations au cours des six premiers mois de l'année. Elles sont 26,9% à s'attendre à une stagnation et seulement 15,9% à prévoir une baisse. Pour l'ensemble de l'année 2026, les prévisions sont encore plus positives.

«La baisse des droits de douane américains apporte un soulagement particulier, tandis que les accords de libre-échange gagnent en importance pour de nombreuses entreprises et ouvrent de nouvelles perspectives», souligne Switzerland

Global Enterprise dans son communiqué.

Toutefois, malgré l'amélioration du climat, rien n'indique un renversement durable de tendance, tempère-t-elle. «Quatre entreprises sur cinq ne s'attendent qu'à des variations mineures de leur volume d'exportation, de l'ordre de +/-10%. Le climat des exportations poursuit ainsi le zigzag observé depuis 2022, qui reflète la volatilité persistante de l'économie mondiale et l'imprévisibilité du contexte politique international.»

S'adapter face aux droits de douane

Selon l'étude, la réduction des droits de douane américains sur les importations en provenance de Suisse, qui sont passés de 39% à 15%, «a eu un effet positif notable et a contribué de manière significative à l'amélioration des prévisions». Dans le même temps, le bilan du semestre écoulé montre que les exportations ont connu une évolution «étonnamment robuste malgré la forte augmentation des droits de douane».

Ces droits de douane demeurent néanmoins un sujet central pour l'économie d'exportation suisse, dit-elle. «Neuf entreprises exportatrices sur dix sont concernées et trois sur cinq se voient contraintes de s'adapter, par exemple en ajustant leurs marges et leurs prix ou en recherchant davan-

tage de marchés alternatifs. De plus en plus d'entreprises s'interrogent également sur l'opportunité de renforcer leur présence locale sur le marché américain.»

En outre, les accords de libre-échange prennent de plus en plus d'importance, constate le Secrétariat d'Etat à l'économie (Seco). «Aujourd'hui déjà, environ deux tiers des entreprises bénéficient d'au moins un accord. De nombreuses PME attendent en outre des impulsions supplémentaires des accords de libre-échange récemment entrés en vigueur et prévus, notamment en ce qui concerne l'Inde: une entreprise sur deux compte profiter de l'accord de libre-échange correspondant. Dans le même temps, il apparaît qu'il existe toujours un besoin d'information et de soutien afin que les PME suisses puissent encore mieux exploiter le potentiel de ces accords», affirme-t-elle. Les marchés d'exportation font pour leur part preuve d'une grande stabilité, relève-t-elle. L'Allemagne reste de loin le marché le plus populaire, suivie de l'Italie et de la France. Les Etats-Unis restent également un marché d'exportation central pour plus de la moitié des PME suisses. «Dans l'ensemble, les entreprises continuent de miser fortement sur des destinations éprouvées dans un environnement incertain», remarque-t-elle. (awp)

Les sociétés suisses devraient distribuer 64 milliards de francs de dividendes

BOURSE Les actions helvétiques continuent d'attirer les investisseurs en quête de rendement. Les dividendes devraient atteindre un nouveau record ce printemps, selon les estimations de la banque Vontobel

ALEXANDRE BEUCHAT

Dans un environnement caractérisé par la faiblesse persistante des taux d'intérêt, les actions suisses restent attractives en termes de rendement. D'après une étude de Vontobel publiée mardi et portant sur 95% de la capitalisation boursière de l'indice élargi SPI, les entreprises suisses devraient verser au printemps des dividendes record, en hausse de 3% à 64 milliards de francs.

«Les actions suisses de haute qualité et à rendement élevé joueront un rôle plus important pour les investisseurs suisses orientés vers le revenu», anticipe Vontobel. Les experts de la banque ont recensé «15 aristocrates du dividende», c'est-à-dire des entreprises ayant augmenté leur versement sans interruption pendant au moins dix années consécutives. Cette régularité traduit, selon les analystes, un engagement clair envers la création de valeur pour les actionnaires.

Parmi ces sociétés, l'assureur Swiss Life et le gestionnaire d'actifs Partners Group se démarquent particulièrement, avec

des taux de croissance annuels composés (TCAC) de 18% et 17% sur la dernière décennie. Le top 15 inclut également Nestlé, Roche, Novartis, ainsi que Givaudan, Lindt & Sprüngli et Sika. Selon les projections actuelles, le prestataire de services financiers VZ Holding pourrait rejoindre ce cercle restreint d'ici à 2027.

La progression attendue des dividendes ne signifie toutefois pas une hausse mécanique des bénéfices. Comme l'explique John Plassard, responsable des investissements de la banque genevoise Cité Gestion, «sur le long terme, le lien entre bénéfices et dividendes est étroit, presque mécanique: on ne distribue durablement que ce qui est généré. A court terme, en revanche, cette corrélation est loin d'être parfaite, car les entreprises lissent leurs dividendes afin d'éviter des ajustements brutaux d'une année sur l'autre.»

En Suisse, cette approche est particulièrement visible chez des grandes capitalisations telles que Nestlé, Roche ou Novartis, qui privilégient la stabilité des dividendes même lorsque la croissance des bénéfices ralentit. «En résumé, souligne John Plassard, si les bénéfices déterminent la tendance de fond, la politique de dividende joue un rôle d'amortisseur conjoncturel.»

Les prévisions de hausse des dividendes s'appuient sur des «projections solides»

de croissance du bénéfice par action de l'indice SPI, de 6,4% pour 2025, 8,1% pour 2026 et 8,8% pour 2027, détaille Manuel Lang, analyste chez Vontobel. L'expert rappelle qu'une forte corrélation avait été observée entre la contraction du bénéfice par action et la baisse des distributions de dividendes durant l'année du covid en 2020. «Etant donné le risque

ser les actionnaires? «Dans une certaine mesure, oui, répond John Plassard. Le dividende est devenu un contrat implicite entre l'entreprise et ses actionnaires, surtout en Suisse. Réduire ou geler un dividende est souvent interprété comme un signal négatif, parfois plus fort qu'une baisse temporaire des bénéfices, comme l'ont montré certaines réactions de mar-

Manuel Lang fait remarquer pour sa part qu'une baisse des dividendes peut également refléter un choix délibéré de réorientation de l'allocation du capital vers, par exemple, les investissements, le désendettement ou des opérations de fusions-acquisitions, susceptibles de créer de la valeur à terme.

Havre de rendement

La conclusion des analystes de Vontobel est sans équivoque: dans un contexte de rendements obligataires durablement bas, les dividendes constituent une alternative de revenu particulièrement attractive. Sur la dernière décennie, ils ont contribué à plus de 50% du rendement total pour les actionnaires de l'indice SPI.

La Suisse se distingue par une approche «particulièrement disciplinée et conservatrice du dividende», rappelle John Plassard. Contrairement aux États-Unis, où des groupes comme Apple ou Microsoft privilégient largement les rachats d'actions, les entreprises suisses continuent de favoriser la distribution en cash. La Suisse est perçue comme un «havre de rendement» dans un monde plus volatil. «En somme, les dividendes suisses ne sont pas spectaculaires par leur croissance, mais remarquables par leur fiabilité – et c'est précisément ce que le marché continue de valoriser.» ■

«Les dividendes suisses ne sont pas spectaculaires par leur croissance, mais remarquables par leur fiabilité – et c'est précisément ce que le marché valorise»

JOHN PLASSARD, RESPONSABLE DES INVESTISSEMENTS DE CITÉ GESTION

de réduction des dividendes en période de baisse des bénéfices, nous estimons que les entreprises disposant d'une génération de trésorerie robuste ou de réserves financières substantielles sont mieux positionnées pour amortir les chocs dans des environnements plus difficiles.»

Un contrat implicite

Les entreprises ne sont-elles pas dès lors «condamnées» à systématiquement augmenter leurs dividendes pour fidéli-

ché par le passé. Les entreprises savent que la régularité des dividendes soutient la valorisation, réduit la volatilité du titre et attire une base d'actionnaires plus stable.»

En Suisse, la culture actionnariale reste très orientée vers le rendement récurrent, ajoute l'expert. Autrement dit, «augmenter le dividende n'est pas une obligation légale, mais c'est devenu un impératif stratégique pour de nombreuses grandes capitalisations helvétiques.»

Der alte Kontinent ist unentbehrlich

Trotz Trumps Geringschätzung nehmen die Europäer die führende Rolle im Handel mit den USA ein

MATTHIAS BENZ

Ein Tiefschlag nach dem anderen: So muss sich für die Europäer das erste Jahr von Donald Trumps neuer Amtszeit anfühlen. Der US-Präsident machte klar, dass er Europa beim Ukraine-Konflikt alleinlassen will. In seiner neuen Sicherheitsstrategie wird der alte Kontinent als Ort beschrieben, der auf die «zivilisatorische Auslöschung» zusteuert. Und letzte Woche hat Trump die Europäer mit seinen Ansprüchen auf Grönland verunsichert. Vorübergehend drohte er sechs EU-Ländern sowie den Nicht-EU-Staaten Grossbritannien und Norwegen mit Strafzöllen, wenn er die Insel nicht bekomme.

Trump hält Europa für entbehrlich. Stattdessen will er die USA auf die «westliche Hemisphäre» ausrichten. Damit sind Nord- und Südamerika gemeint. Laut Trumps Sicherheitsstrategie sollen die USA diese Region dominieren und sie auch zum wichtigen Absatzmarkt für amerikanische Konzerne machen. Von China als Handelspartner möchten die Amerikaner hingegen unabhängiger werden.

Trotz Trumps Geringschätzung ist festzustellen: Europa ist für die USA immer noch mit Abstand der wichtigste Wirtschaftspartner. Dies zeigen Daten der amerikanischen Behörde Bureau of Economic Analysis (BEA), welche die Handelsströme zwischen Amerika und den verschiedenen Weltregionen erfasst. Die Bedeutung Lateinamerikas reicht nicht an jene Europas heran.

Besondere Beziehung

Eine umfassende Sicht auf den wirtschaftlichen Austausch bezieht sowohl den Handel mit Waren wie auch denjenigen mit Dienstleistungen ein. Im Jahr 2024 tauschten die USA und Europa – hier verstanden als die EU-Länder plus Grossbritannien und Norwegen – Güter und Dienstleistungen im Wert von 1840 Milliarden Dollar aus. Der Handel war dabei ziemlich ausgeglichen. Die amerikanischen Unternehmen lieferten für rund 854 Milliarden Dollar Waren und Dienste nach Europa. Europäische Firmen verkauften umgekehrt für 986 Milliarden Dollar Produkte in die USA.

Der wirtschaftliche Austausch mit Europa ist grösser als jener mit Lateinamerika. Laut den BEA-Statistiken handelten die USA mit lateinamerikanischen Ländern Waren und Dienstleistungen im Umfang von 1612 Milliarden Dollar. Auch in diesem Fall ist der Handel relativ ausgeglichen. Eine Besonderheit ist, dass der Grossteil des Handels auf ein einziges Land entfällt: Mexiko macht rund 60 Prozent des wirtschaftlichen Austausches aus. Amerikanische Firmen unterhalten viele Produktions-



Donald Trump will die Wirtschaft der Vereinigten Staaten auf Nord- und Südamerika ausrichten.

JIM LO SCALZO / EPA

stätten in dem Nachbarland, sie liefern dorthin Vorprodukte, und die weiterverarbeiteten Produkte fliessen wieder zurück in die USA.

Im Vergleich ist der amerikanische Handel mit China, der in den letzten Jahren von Trump besonders stark kritisiert worden ist, von geringerer Bedeutung. Die USA und China tauschten im Jahr 2024 Güter und Dienstleistungen im Umfang von 726 Milliarden Dollar aus. Der Handel ist in diesem Fall ungleich: Chinesische Firmen liefern deutlich mehr Produkte in die USA, als umgekehrt amerikanische Konzerne im Reich der Mitte verkaufen. Ein etwas anderes Bild zeigt sich, wenn man nur auf den Warenhandel blickt. Dies ist Trumps übliche Sichtweise: In seinem Weltbild zählt nur der Austausch von Waren, während er Dienstleistungen ignoriert.

Beim Warenhandel ist Lateinamerika etwas wichtiger als Europa. Das bilaterale Volumen des Güterhandels mit Lateinamerika betrug im Jahr 2024 rund 1216 Milliarden Dollar, mit Europa lag es bei 1142 Milliarden Dollar. Rund 70 Prozent des amerikanischen Warenhandels mit Lateinamerika spielen sich mit Mexiko ab. Der Handel mit europäischen Ländern ist geografisch breiter abgestützt.

Nur auf den Warenhandel zu blicken, ist allerdings einseitig. In modernen Volkswirtschaften sind Dienstleistungen viel wichtiger als die Produktion von

Gütern. Dies gilt auch für die USA. In der amerikanischen Binnenwirtschaft macht der Dienstleistungssektor rund 80 Prozent des Bruttoinlandprodukts aus. Die amerikanischen Firmen sind zudem eine Weltmacht im Export von Dienstleistungen: Kein anderes Land verkauft mehr Dienste in den Rest der Welt als die USA.

Europas Dienstleistungen

Beim Dienstleistungshandel ist Europa mit Abstand der wichtigste Partner Amerikas. Im Jahr 2024 wurden Dienste im Umfang von 699 Milliarden Dollar direkt zwischen den USA und europäischen Ländern gehandelt. Im Austausch mit Lateinamerika waren es 396 Milliarden. Kaum eine Rolle spielt China mit 107 Milliarden. Im Dienstleistungshandel haben die USA einen Überschuss. Das heisst, dass amerikanische Firmen mehr Dienste etwa nach Europa verkaufen, als umgekehrt europäische Firmen in die USA exportieren. Das gilt auch gegenüber Lateinamerika und China.

Mithin ist Europa bei den Dienstleistungen für die Amerikaner ein unerlässlicher Absatzmarkt. Es geht um ein breites Spektrum von Aktivitäten: Finanzdienstleistungen, Lizenzgebühren für die Nutzung von Patenten, Management- und Rechtsberatung, IT-Dienstleistungen oder Auftragsforschung etwa für die europäische Pharmaindustrie.

Beim Dienstleistungsverkehr gibt es zudem eine Besonderheit. Während Waren physisch über die Grenze transportiert werden, läuft es bei Dienstleistungen oft anders. Dies zeigen Beispiele amerikanischer Produkte wie Microsoft-Software, Google-Werbung oder Netflix-Abos.

Wenn europäische Kunden diese Produkte kaufen, geht die Zahlung nicht an den Mutterkonzern in den USA, sondern an eine lokale Tochtergesellschaft in Europa. Microsoft, Google und Netflix unterhalten dafür Tochtergesellschaften in Irland oder in den Niederlanden. Die Transaktionen werden dann statistisch nicht als Dienstleistungshandel zwischen den USA und Europa erfasst. Sie tauchen deshalb nicht in den oben genannten Zahlen auf. Mithin unterschätzen die offiziellen Handelszahlen die tatsächliche wirtschaftliche Verflechtung.

Die amerikanische Behörde BEA führt jedoch eine separate Statistik, die misst, was lokale Tochtergesellschaften von amerikanischen Konzernen überall auf der Welt verkaufen. Die Zahlen zeigen, wie wichtig Europa für die amerikanischen Konzerne ist. Die amerikanischen Firmen verkauften im Jahr 2023 über lokale Tochterfirmen für rund 1139 Milliarden Dollar Dienstleistungen in Europa. Darunter fallen wichtige Kategorien wie die digitalen Dienste der amerikanischen Tech-Konzerne. Lateinamerika fällt dagegen ab. Dort setzten amerikani-

sche Tochterfirmen nur Dienste im Wert von 208 Milliarden Dollar ab.

Mithin ist der indirekte Handel über Tochterfirmen deutlich wichtiger als der direkte Dienstleistungshandel zwischen den Ländern. Zudem ist er keine Einbahnstrasse: Auch europäische Firmen verkaufen viele Dienste über lokale Tochtergesellschaften in den USA.

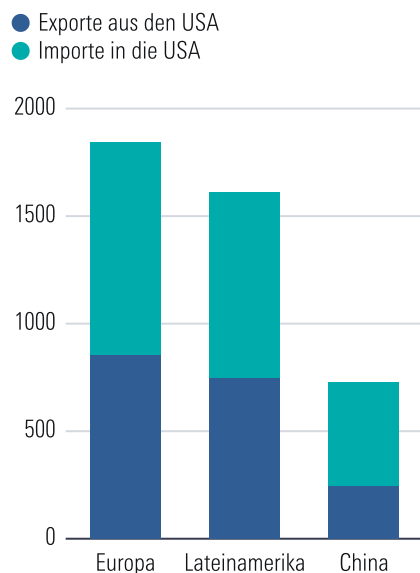
Zweitgrösster Wirtschaftsblock

Dass Europa so wichtig für die amerikanischen Konzerne ist, liegt an der hohen Kaufkraft der Europäer. Die EU ist nach den USA immer noch der zweitgrösste Wirtschaftsblock der Welt, mit einem BIP von rund 19,5 Billionen Dollar (USA: 28,8 Billionen, China: 18,7 Billionen).

Natürlich leidet Europa unter zahlreichen Problemen. Eines davon ist das schwache Wirtschaftswachstum, das dazu führt, dass der Kontinent zurückzufallen droht. Dies beklagte auch Trump in seiner Rede am WEF in Davos. Doch die Europäer haben für die USA wirtschaftlich weiterhin eine grosse Bedeutung. Trump scheint das nicht ganz zu verkennen. In seiner neuen Sicherheitsstrategie steht auch Positives. Den USA gehe es vor allem darum, Europas Grossartigkeit wieder zu fördern. «Europa ist strategisch und kulturell von vitaler Bedeutung für die USA. Der transatlantische Handel bleibt eine der Säulen der Weltwirtschaft und des amerikanischen Wohlstands.»

Europa ist immer noch Amerikas wichtigster Handelspartner

Gesamthandel an Waren und Dienstleistungen, 2024, in Milliarden Dollar



Europa ist definiert als EU-Länder plus Grossbritannien und Norwegen. China schliesst Hongkong mit ein.

QUELLE: U.S. BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS NZZ / mbe.

Des indemnités chômage retardées

PROBLÈMES INFORMATIQUES Le Secrétariat d'Etat à l'économie a fait évoluer le système de paiement des indemnités chômage. Conséquences: les caisses de chômage sont débordées et le délai de traitement rallongé, au grand dam des assurés

FANNY SCUDERI, BERNE

Tout ne s'est pas déroulé comme prévu. Depuis décembre, certains demandeurs d'emploi rencontrent des difficultés pour percevoir leurs indemnités. En cause: le changement de système informatique utilisé par les caisses de chômage. Les données et les opérations ont entièrement basculé vers le nouveau programme, baptisé Sipac 2.0, le 6 janvier. Cette transition est pilotée par le Secrétariat d'Etat à l'économie (Seco).

Les caisses de chômage sont confrontées à divers problèmes, dont des ralentissements, voire une inaccessibilité temporaire du programme. Résultats: des dysfonctionnements dans le calcul et le paiement des indemnités de chômage touchent l'ensemble des caisses du pays. A Neuchâtel, *Arcinfo* s'est fait l'écho du désarroi d'un chômeur «qui ne touche aucun revenu depuis novembre et

son inscription à l'ORP». A Genève, Léman Bleu a recolté un témoignage similaire: «On arrive en février, et je n'ai pas été payé en décembre. On a l'impression d'être face à un mur», raconte un jeune homme face caméra.

Surplus de travail

Contacté, le Seco admet que les caisses de chômage connaissent un surplus de travail en raison de ce changement informatique, et par conséquent, des délais de traitement des dossiers plus longs. Un porte-parole du Seco précise toutefois qu'«il n'y a pas eu en décembre 2025 de retards généralisés dans les paiements». La semaine passée, le Seco a invité les assurés à privilégier la plateforme Job-Room, qui permet de transmettre numériquement les documents nécessaires au versement des indemnités, comme leurs postulations ou leurs formulaires. Mais celle-ci n'a pas résisté à l'aff-

lux et connaît à son tour des perturbations, comme en témoigne le message affiché sur fond rouge sur sa page d'accueil: «Pour des raisons techniques, le Job-Room n'est disponible que dans une mesure limitée».

«Je ne sais pas si le Seco mesure pleinement l'impact humain de ces pannes»

DELPHINE BACHMANN, CONSEILLÈRE D'ÉTAT GÉNEVOISE

La caisse de chômage d'Unia a engagé du personnel supplémentaire pour faire face à la situation. «Notre priorité est de verser les indemnités à temps», indique par écrit son porte-parole, Lucas

Dubois. Il se veut rassurant: «Notre caisse tient bien le choc et nous traitons les cas de rigueur rapidement quand ils se présentent. Nous versons des avances aux personnes qui en ont besoin, leur nombre est très limité.» A titre d'exemple, il relève que vendredi passé, la caisse de chômage a versé 19 avances, soit «une proportion congrue» par rapport aux plus de 3000 personnes qui ont reçu leur paiement le même jour.

Un risque de précarité

Delphine Bachmann, conseillère d'Etat genevoise chargée de l'Economie, se montre plus inquiète. «Je comprends la frustration et l'immense inquiétude des personnes touchées par cette situation. C'est extrêmement préoccupant, car au final ce sont des assurés qui ne perçoivent pas leurs indemnités», souligne-t-elle.

Selon ses services, un assuré sur deux lié à la caisse cantonale gene-

voise de chômage ne touchera pas son indemnité à temps. Une moitié obtiendra son indemnité d'ici à fin janvier, l'autre en février. Alors que la fin du mois approche, Delphine Bachmann craint que certains ne basculent dans la précarité: «De ces indemnités dépend la capacité à vivre au quotidien. Je ne sais pas si le Seco mesure pleinement l'impact humain de ces pannes.» Le canton invite les personnes concernées à se tourner vers leur caisse de chômage afin de trouver des solutions au cas par cas, s'il y a une urgence.

«Ce dysfonctionnement informatique entraîne un véritable goulet d'étranglement dans le transfert des documents des assurés», explique la conseillère d'Etat. Elle appuie son propos avec des chiffres: sur les 13 000 résidents genevois percevant une indemnité de chômage, 8000 sont affiliés à la caisse cantonale. Avant les problèmes informatiques, ses colla-

borateurs effectuaient chacun entre 50 et 60 paiements par jour. Depuis l'introduction de Sipac 2.0, ce chiffre est tombé à une vingtaine quotidienne.

Les allègements administratifs proposés par Berne pour surmonter la crise sont jugés «légers». «Il ne s'agit pas de jeter la pierre au Seco. Des problèmes peuvent survenir. Mais il doit y avoir une prise de conscience de la cascade de conséquences que ces dysfonctionnements entraînent pour les cantons et surtout pour les personnes concernées», souligne Delphine Bachmann.

La situation semble toutefois s'améliorer. Depuis l'introduction de Sipac 2.0, dix «incidents majeurs» ont été recensés, dont neuf ont pu être résolus, indique le Seco. A la date du 26 janvier, près de 90% des paiements du mois de janvier avaient déjà été effectués. En quatre mots: l'argent dû sera versé. ■

Assurance maladie: les frontaliers happés par la bureaucratie

Santé Chaque mois, à Genève, environ 1000 frontaliers sont affiliés d'office à une caisse suisse. Mis en cause, le Service cantonal de l'assurance maladie (SAM) dit faire de son mieux.

Rachad Armanios

Une plongée «dans l'enfer de l'assurance maladie suisse»! La «Tribune de Genève» s'est penchée sur cette problématique, à la suite d'un récent billet d'humeur du média Heidi.news.

Son chef d'édition, frontalier français, initialement engagé en 2019 comme journaliste santé, raconte avec sarcasme et humour son «parcours du combattant» pour faire annuler son affiliation d'office à la caisse maladie Helsana par le Service de l'assurance maladie – qu'il désigne par son petit nom: SAM.

Ce dernier, qui dépend du Département de la cohésion sociale, veille à ce que tous les résidents soient correctement assurés, octroie les subsides maladie, prend en charge les arriérés des assurés et vérifie que les frontaliers aient choisi entre le système français et le suisse.

À défaut, il procède d'office à une affiliation auprès d'une caisse maladie suisse. L'affiliation est effectuée de manière aléatoire, proportionnellement au nombre d'assurés, parmi les trois assureurs les moins chers du marché.

Or, sur les 2000 nouveaux frontaliers que compte en moyenne chaque mois le canton, la moitié environ est affiliée d'office. Mais près d'un tiers

«La mise en place d'une procédure entièrement numérique serait idéale.»

Patrick Mazzaferri
Directeur du SAM

de ces affiliations est ensuite annulé. Ce choix laissé aux frontaliers découle des accords bilatéraux entre la France et la Suisse.

On parle du «droit d'options». Ainsi, les frontaliers qui commencent (ou reprennent après interruption) une activité lucrative en Suisse ont trois mois pour annoncer leur décision. Ce choix est en principe irrévocable.

«Kafka-sur-Léman»

C'est donc avec étonnement qu'en mai 2024, le chef d'édition d'Heidi.news se voit avisé par son employeur que SAM veut savoir à quelle assurance maladie il a souscrit. En 2019, il avait, en effet, déjà décidé de rester couvert par la Sécurité sociale française.

En France, même s'il y a des déserts médicaux, on paie à hauteur de ses revenus, justifie l'assuré. Pour lui, pas question de «basculer dans l'usine à gaz suisse et son système de soins

pléthorique, gâché par une pape-rasse ignoble et une insécurité financière de tous les instants, avec la conviction intime d'engraisser SWICA, CSS et consorts».

Face à la nouvelle demande, «nous leur faisons parvenir un document qui prouve que bien que mon cœur soit en Suisse, mes artères seront débouchées en France».

La suite relève selon lui de «Kafka-sur-Léman». Il raconte un rappel dix mois plus tard, l'affiliation d'office, les factures des premières primes suisses, les e-mails sans réponse, la quasi-impossibilité de joindre le service par téléphone. Soit «six mois de lutte acharnée et une cinquantaine de coups de fil» pour faire annuler l'affiliation.

Il estime bien s'en tirer, au vu des nombreux avis scandalisés postés sur Google. Pléthore de témoignages, récents ou anciens, épinglent SAM, impossible à joindre par téléphone alors qu'il est question de payer deux assurances...

Grande complexité

Réponse de cette administration à la «Tribune de Genève» par la voix de son directeur: Patrick Mazzaferri dit ne pas pouvoir évoquer un cas particulier... mais c'est lui qui nous révèle la proportion ahurissante d'affiliations d'office, puis de rétropédalages.

Comment expliquer autant de ratés et d'énergie perdue? Le directeur commence par pointer la grande complexité de la procédure administrative mise en place par la Confédération et la France.

Au moins cinq acteurs doivent se transmettre le formulaire papier de droit d'option signé par le frontalier: SAM, l'employeur, le travailleur, l'autorité française compétente (Caisse primaire d'assurance maladie) et l'assureur maladie LAMal. Le tout dans un délai court pour éviter que des travailleurs se retrouvent sans couverture. Ce processus se déclenche après que l'Office cantonal de la population a informé SAM de la délivrance d'un permis G.

La multiplicité des acteurs et les délais de traitement propres à chacun d'entre eux font que souvent les trois mois avant une affiliation d'office sont dépassés. D'autant que, du côté des travailleurs, ajoute le directeur, «malheureusement, un grand nombre de personnes ne donnent pas suite (ou correctement suite) dans le temps imparti aux courriers du SAM».

Malgré une recommandation d'entreprendre au plus vite les démarches, une partie réagit seulement lors de l'affiliation d'office ou quand tombe la première prime maladie à payer.

Autre écueil: certains pensent à tort qu'il suffit de présenter une

attestation d'assurance, alors que le formulaire ad hoc – dûment signé, a tranché le Tribunal fédéral – est incontournable. Et, sauf si on habite en Haute-Savoie, il faut se déplacer physiquement pour le faire tamponner par l'autorité française.

«La mise en place d'une procédure entièrement numérique serait idéale, remarque Patrick Mazzaferri. Depuis ce lundi, les usagers peuvent nous transmettre leurs demandes via les e-démarches, y compris leur choix du droit d'option.

Mais les cantons et les autorités françaises ne pourront toujours pas échanger d'informations pour des raisons de protection des données.»

À cette bureaucratie franco-helvétique tentaculaire ayant raté le virage numérique, s'ajoutent tous les cas particuliers qui viennent compliquer la donne.

S'extirper du piège

Reste à comprendre pourquoi, ensuite, il semble si difficile de s'extirper du piège.

D'abord, le directeur se dit conscient que «des gens se retrouvent dans des difficultés et se plaignent de ne pas réussir à nous joindre. Nous faisons tout pour nous améliorer.»

Il rappelle ensuite que l'assurance maladie compte parmi

les principales préoccupations de la population en Suisse. À ce titre, SAM, «très sollicité, est au front». Toutes missions confondues, ce service «modeste», selon son directeur, comprend «seulement» 38 postes et rend près de 350'000 décisions par an.

Il a connu un véritable tournant en 2020, avec la mise en œuvre de la hausse des subsides d'assurance maladie décidée par le peuple ainsi que l'élargissement du cercle des bénéficiaires. Leur nombre a quasi doublé: Genève en compte aujourd'hui environ 200'000.

Toujours selon Patrick Mazzaferri, une hausse des effectifs a permis d'effectuer ce virage. Reste que le service reçoit plus de 200'000 téléphones par an et plus de 250 courriels par jour. Si au minimum trois lignes téléphoniques sont ouvertes chaque matin, le directeur insiste sur le fait qu'il faut privilégier les demandes par e-mail ou courrier, ou mieux encore par e-démarche. À l'entendre, le service accuse réception et répond à la plupart des e-mails par courrier.

Face aux besoins, le Département de la cohésion sociale a prévu dans le budget 2026 de gonfler les effectifs de deux à huit postes pour étoffer le standard téléphonique. Or, le Grand Conseil a, rappelons-le, refusé le projet de budget du Canton.

Ein Füllhorn von Geldgeschenken aus Bern

Die Schweiz verteilt jährlich Subventionen von beinahe 50 Milliarden Franken

MICHAEL RASCH

Subventionen seien die staatliche Kraftnahrung für jene Kinder der Nation, die am lautesten brüllten, heisst es. Das mag zugespitzt sein, enthält jedoch einige Wahrheit. Zugleich sind Subventionen für Politiker eine Allzweckwaffe, um sich bei bestimmten Wählergruppen beliebt zu machen. Auch in der Schweiz fliessen jährlich Milliarden subventionen. Im vergangenen Jahr entsprachen sie der Hälfte des Bundesbudgets oder 6 Prozent der Wirtschaftsleistung.

Allein auf der Ausgabe Seite sind 48,6 Milliarden Franken an unterschiedliche Empfänger geflossen, wie das Institut für Schweizer Wirtschaftspolitik an der Universität Luzern (IWP) in seinem «Subventionsreport 2025» feststellt. Dabei sind die Subventionen seit dem Jahr 2015 inflationsbereinigt um 9 Milliarden Franken oder fast 23 Prozent gestie-

gen. Bis zum Jahr 2028 sei ein weiteres Wachstum von 2,6 Milliarden Franken oder 5,4 Prozent vorgesehen. Die Subventionen auf der Einnahmenseite, etwa Steuererleichterungen, blieben dagegen im Dunkeln. Der Grund dafür ist laut den Autoren der Studie der Mangel an systematisch erhobenen und veröffentlichten Daten der Bundesverwaltung. Die Einnahmefälle würden jedoch im mehrstelligen Milliardenbereich liegen.

Viele staatliche Empfänger

Gemessen am Volumen gehen 82 Prozent der Zahlungen an staatliche oder mehrheitlich im Staatsbesitz befindliche Empfänger, beispielsweise Kantone, Hochschulen und Bergbahnen. Die übrigen 18 Prozent flossen an den Privatssektor. Dieser dominiert dagegen gemessen an den Zahlungen. An Private gingen knapp 15 000 der insgesamt 20 641 doku-

mentierten Überweisungen der verschiedenen Departemente der Bundesverwaltung. Davon erhielten Aktiengesellschaften 6400 und Vereine rund 5000 Zahlungen. Die zehn grössten Positionen im Jahr 2025 standen für fast drei Viertel des Subventionsvolumens. Der Löwenanteil floss mit knapp 12 Milliarden Franken als Zuschuss an die AHV. Insgesamt summieren sich die Subventionen an die erste Säule der Altersvorsorge seit 2015 auf 117 Milliarden Franken. Die Invalidenversicherung erhielt 4,2 Milliarden Franken, in den vergangenen zehn Jahren waren es über 43 Milliarden.

Zu den grössten Empfängern zählt zudem die Eisenbahn. Sie hat über den Bahninfrastrukturfonds 5,7 Milliarden Franken erhalten sowie fast 55 Milliarden in den vergangenen zehn Jahren. Die Schweizerischen Bundesbahnen sind dabei im vergangenen Jahr mit 2,4 Milliarden das am stärksten begüns-

tigte Unternehmen gewesen. Die ETH Zürich wiederum erhielt gemessen an den einzelnen Zahlungen mit 175 die meisten Förderungen. Der Landwirtschaftssektor, ein klassischer unter den stark subventionierten Bereichen, bekam 2,8 Milliarden Franken an Zuschüssen. Die Landwirtschaft sei jedoch der einzige grosse Nettoempfänger, bei dem die Direktzahlungen seit 2015 real gesunken seien, schreibt das IWP.

Forderung nach Reformen

Die Autoren der Studie, Martin Mosler, Christoph Schaltegger und Simon Schmitter, werfen die Frage auf, wie angesichts Tausender einzelner Empfänger und hoher Komplexität der Zahlungsströme die demokratische Kontrolle der Mittelverwendung sowie die Transparenz für Bürger und Medien sichergestellt werden können. Sie regen zu die-

sem Zweck vier institutionelle Reformen an. Erstens die Schaffung eines Registers der Subventionsempfänger, das durch die Finanzverwaltung administriert wird und öffentlich einsehbar ist. Zweitens ein niederschwelliges Finanzreferendum auf Bundesebene in Anlehnung an kantonale Regelungen, damit die Stimmbürger ihre Präferenzen bei der Subventionspolitik bekunden können.

Drittens stellen sie ein Prüfmandat für die Eidgenössische Finanzkontrolle zur Diskussion, die dann über die Subventionsempfänger regelmässig an das Parlament berichten soll. Und viertens fordern die Autoren eine Modernisierung der IT- und Rechnungslegungsinfrastruktur der Bundesämter, um die bisher zeitintensive Datenabfrage zu automatisieren. Immerhin konnten allerdings 36 von 37 angefragten Bundesämtern die geforderten Daten bis zum Publikationszeitpunkt der Studie zur Verfügung stellen.

Der Schwachpunkt der Steuerreform

Die Ehe ist meist nahe bei einer Wirtschaftsgemeinschaft – das sagen sogar Anhänger der Individualbesteuerung



Soll man auch nach der Heirat individuell besteuert werden? Das Volk entscheidet am 8. März.

PETER KLAUNZER / KEYSTONE

HANSUELI SCHÖCHLI

Abschaffung der Heiratsstrafe bei der direkten Bundessteuer? Dies verspricht die Abstimmungsvorlage zur Individualbesteuerung. Doch das ist weniger als die Hälfte der Wahrheit. Denn die Vorlage schafft auch den Heiratsbonus ab – und dieser fällt stärker ins Gewicht als die Heiratsstrafe. Laut der jüngsten Bundesschätzung sind derzeit etwa 670 000 Ehepaare bei der direkten Bundessteuer gegenüber Konkubinatspaaren deutlich (um mindestens 10 Prozent) bevorteilt. Rund 610 000 Ehepaare sind benachteiligt.

Zählt man nur jene Ehepaare, deren Vor- oder Nachteil mindestens 10 Prozent sowie mindestens 500 Franken pro Jahr ausmacht, ist die Zahl der bevorzugten Ehepaare sogar mehr als doppelt so gross wie jene der Benachteiligten.

Mit der Reform wird der Zivilstand steuerlich keine Rolle mehr spielen. Doch dafür entsteht eine neue Ungleichheit: Die Steuerbelastung von Ehepaaren mit sehr ungleichen Einkommensanteilen (zum Beispiel 100 Prozent / 0 Prozent oder 80 Prozent / 20 Prozent) wird wegen der Steuerprogression deutlich

höher sein als die Belastung von Ehepaaren mit gleichmässiger Einkommensverteilung. Das klingt wie ein klarer Verstoß gegen das Gebot der Besteuerung nach wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit.

Einzel- oder Paarbetrachtung?

Diese Ungleichheit wäre im Prinzip irrelevant, wenn auch bei Ehepaaren jeweils die einzelnen Personen die wirtschaftlich relevante Grösse darstellten. Diese Sichtweise steht hinter

Individualbesteuerung

Eidgenössische Abstimmung
vom 8. März 2026

der Logik der Individualbesteuerung. Das ruft nach der Frage, ob die Ehe typischerweise eher eine Wirtschaftsgemeinschaft ist oder eher ein Verbund von zwei finanziell voneinander unabhängigen Personen. Das ist keine Wertungsfrage, sondern eine Frage der gelebten Praxis.

Man nehme folgendes Beispiel zur Illustration: Die Ehefrau ist Chefin eines Weltkonzerns und verdient 10 Millio-

nen Franken im Jahr, der Mann kümmernd sich um Kinder und Haushalt und hat kein Erwerbseinkommen. Lebt der Mann eher wie ein Sozialhilfeempfänger oder wie ein Millionär? Die gleiche Grundfrage ist auch bei Ehepaaren mit weit geringeren Ungleichheiten zu stellen: Richtet sich der Lebensstandard eines Ehepartners eher nach seinem individuellen Einkommen beziehungsweise Vermögen oder eher nach den Gesamtressourcen des Paares? Es gibt die verschiedensten Lebensentwürfe. Der Reflex würde mutmassen lassen, dass die Realität typischerweise näher bei der Wirtschaftsgemeinschaft liegt als beim Verbund von zwei Finanzindividualisten. Doch was sagen die Daten?

Laut Bundesdaten sind etwa 73 Prozent der steuerpflichtigen Ehepaare im Erwerbsalter Doppelverdiener-Paare. In einer Umfrage der Bank Cler von 2020 bei Verheirateten und Unverheirateten sagte etwa die Hälfte der befragten Personen in einer Partnerschaft, dass es ein gemeinsames Konto des Paares gebe. Bei Paaren mit Kindern waren es zwei Drittel.

Das sagt aber noch wenig aus. Schlüssigere Befunde sind Mangelware. Eine Analyse von 2009 durch Forscher der

Universität Bern aufgrund der Daten des Schweizer Haushaltspanels liess mutmassen, dass das individuelle Einkommen eines Ehepartners dessen Konsum beeinflusst, aber das Gesamteinkommen der wichtigere Faktor ist. Einige der genannten Zahlen: Trägt die Ehefrau nichts zum Paareinkommen bei, liegt ihr Konsumanteil im Mittel bei knapp 40 Prozent, bei einem Einkommensanteil von einem Viertel steigt der Konsumanteil auf 47 Prozent, und bei einem Beitrag von der Hälfte liegt der Konsumanteil leicht über 50 Prozent.

Laut einer Auswertung der Daten des Schweizer Haushaltspanels von 2025 durch das Institut für Wirtschaftspolitik der Universität Luzern sagten zwei Drittel der Verheirateten, dass das Haushaltseinkommen je zur Hälfte geteilt werde, und weitere knapp 20 Prozent sagten, es werde teilweise geteilt. Bei den Unverheirateten in einer Partnerschaft meldeten nur 18 Prozent eine volle Einkommensteilung.

Auch eine heuer publizierte Analyse von europäischen Forschern zu Befragungsdaten aus elf europäischen Ländern zeigt zwei Tendenzen deutlich: Bei verheirateten Paaren ist das Zusammenlegen der Einkommen (Pooling) das Mehrheitsmodell, und bei Konkubinatspaaren ist dieses Pooling deutlich weniger verbreitet. In Deutschland zum Beispiel praktizierten laut den Daten 80 bis 90 Prozent der Verheirateten und 50 bis 60 Prozent der Konkubinatspaare ein Einkommens-Pooling. In Schweden waren es etwa 70 Prozent (Verheiratete) beziehungsweise 20 bis 30 Prozent (Konkubinatspaare). Die Daten sind indes nicht mehr tautologisch: Sie beruhen auf Befragungen zwischen 2004 und 2013. Zudem ist die Sache oft nicht digital (Pooling oder nicht), sondern es gibt viele Schattierungen.

Stärkerer Erwerbsanreiz

Laut einem Kernargument der Befürworter bringt die Individualbesteuerung stärkere Erwerbsanreize. Hauptgrund: Bei Doppelverdiener-Ehepaaren beginnt die Steuerprogression für beide Partner bei null, und Zweitverdiener (immer noch meist die Frauen) reagieren typischerweise stärker auf die Änderung von Erwerbsanreizen als Erstverdiener. Auch dies ist ein Indiz für eine Wirtschaftsgemeinschaft: Wären Ehepartner finanziell voll eigenständig, sollte es im Prinzip kaum Unterschiede in den Reaktionsmustern zwischen «Erstverdienern» und «Zweitverdienern» geben.

Auch das Güterrecht geht davon aus, dass die Ehe zumindest in Sachen

Einkommen typischerweise eine Wirtschaftsgemeinschaft ist. Unterzeichneten Ehepartner keinen anderslautenden Ehevertrag, gilt in der Schweiz die Errungenschaftsbeteiligung: Die während der Ehe erarbeiteten Mittel werden bei allfälliger Scheidung je hälftig geteilt. Dieses Prinzip gilt auch in der Altersvorsorge. Hinweise aus Notariats- und Anwaltskreisen lassen mutmassen, dass eine nur relativ kleine Minderheit der Ehepaare die Gütertrennung vereinbart hat.

... solange die Ehe hält

Auch Befürworter der Individualbesteuerung relativieren die Individualbetrachtung. «Die Ehe ist typischerweise näher bei einer Wirtschaftsgemeinschaft», sagt Susanne Vincenz-Stauffacher, St. Galler Nationalrätin, FDP-Co-Präsidentin und Scheidungsanwältin: «Es gibt zudem auch eine gesetzliche Beistandspflicht für Ehepartner oder die gesetzliche Vertretung des einen Ehegatten durch den anderen.»

Konkubinatspaare mit Kindern seien faktisch «genauso Wirtschaftsgemeinschaften wie Ehepaare», betont die grünliberale Berner Nationalrätin Kathrin Bertschy. Müsste man somit nicht auch Konkubinatspaare mit Kindern gemeinsam besteuern? «Als Ökonomin kann ich nicht dafür sein, weil eine gemeinsame Besteuerung in einem progressiven Steuersystem die Arbeitsanreize dämpft», sagt Bertschy. Die Stimmbürger haben hier eine politische Güterabwägung zu machen: Will man einen Verstoß gegen das Gebot der Besteuerung nach wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit in Kauf nehmen, um die Arbeitsanreize zu verstärken?

Der Befund der Ehe als Annäherung an eine Wirtschaftsgemeinschaft braucht allerdings eine Ergänzung: solange die Ehe hält. Die Scheidungsrate lag in den letzten zehn Jahren etwa bei 40 Prozent – die geschiedenen Ehen hielten im Mittel 15 bis 16 Jahre. Doch nach der Scheidung gilt schon nach jetzigem Recht wieder die Individualbesteuerung. Das Bundesgericht hat 2021 deutlich gemacht, dass die Ehe keine Lebensversicherung mehr ist. Ist zum Beispiel eine Frau bei Scheidung mindestens 45-jährig und war sie während der Ehe nicht erwerbstätig, konnte sie früher darauf setzen, dass der Wiedereinstieg ins Erwerbsleben als unzumutbar galt. Das ist nicht mehr generell so. Susanne Vincenz-Stauffacher sagt es wie folgt: «Wer die Ehe als Lebensversicherung betrachtet, kann bei einer Scheidung ein böses Erwachen erleben.»

Les Suisses seront appelés à voter, le 8 mars prochain, sur une initiative populaire et son contre-projet visant à garantir l’argent liquide face aux paiements numériques. Explications

BÉTONNER LE LIQUIDE



PIERRE-FRANÇOIS BESSON, SWISSINFO

Argent ► Les Suisses sont appelés à dire, le 8 mars, s'ils souhaitent ou non ancrer l'argent liquide et sa disponibilité dans la Constitution. Si oui, ils et elles ont à choix une initiative populaire («Oui à une monnaie suisse libre et indépendante sous forme de pièces ou de billets») et son contre-projet du Conseil fédéral.

Les votants devront également indiquer leur préférence si les deux sont acceptés. Une question subsidiaire qui ne s'était plus imposée sur le plan national ces quinze dernières années. L'essentiel du scrutin en quatre points.

1 D'où vient cette initiative?

L'initiative émane du Mouvement suisse pour la liberté, un groupement de citoyens déjà à l'origine d'une initiative populaire contre la vaccination obligatoire, un texte refusé dans les urnes en 2024. Dépôtée en 2023, cette nouvelle initiative («L'argent liquide, c'est la liberté») a récolté 137 000 signatures sans l'appui d'aucun parti politique.

L'initiative demande que les pièces et les billets soient constamment disponibles en quantité suffisante. Et que le peuple et les cantons se prononcent sur tout projet de remplacer le franc suisse par une autre monnaie. Ces deux idées sont destinées à venir compléter l'article 99 de la Constitution, qui porte sur la monnaie et la politique monétaire.

Président et figure de proue du mouvement, Richard Kohler attribue à l'argent liquide des vertus de liberté, d'indépendance et de sécurité. En premier lieu, la sécurité, face au risque de panne informatique ou de piratage, synonymes de chaos. L'argent liquide est aussi une alternative au numérique pour les personnes les plus âgées ou rétives sur la base de motifs philosophiques.

En évitant les restrictions sur le cash, voire sa disparition, les initiateurs souhaitent aussi éviter d'ouvrir la voie à la «surveillance permanente de nos dépenses et activités», sans parler des évolutions paroxysmiques comme le modèle du crédit social chinois.

2 Que propose le contre-projet?

Tant le gouvernement que le parlement rejoignent les initiateurs sur l'importance du numéraire pour la Suisse et l'utilisation du franc comme monnaie nationale. Les autorités relèvent que deux lois règlent la question, mais elles approuvent l'idée de bétonner le tout en l'ancrant dans la Constitution.

En revanche, la formulation de l'initiative n'est pas jugée adéquate. Le contre-projet vise à la préciser. Ce dernier prévoit d'inscrire à l'article 99 de la Constitution que la monnaie suisse est le franc suisse et que la BNS garantit l'approvisionnement en numéraire, plutôt que, comme spécifié dans le texte, en pièces et billets. Une manière selon



L'initiative demande que les pièces et les billets soient constamment disponibles en quantité suffisante. KEYSTONE

LES SUISSE-SES ET L'ARGENT LIQUIDE

Selon une récente étude de la Banque nationale suisse (BNS), les résidents de la Confédération se détournent de l'argent liquide. Plus de sept personnes sur dix payaient en espèces au kiosque, au restaurant et au magasin en 2017. Elles n'étaient plus que trois sur dix en 2024. Et même moins de deux sur dix chez les 15-34 ans. Cartes de débit et de crédit, mais aussi applications numériques (Twint surtout) ont le vent en poupe. A la Poste aussi, les paiements aux guichets sont en chute libre et pèsent moins de 1% des transactions, au profit des moyens numériques.

Mais s'ils délaissent l'argent liquide, les Suisses ne l'abandonnent pas. Plus de deux tiers des personnes interrogées aimeraient conserver la possibilité de l'utiliser. S'y ajoute un quart des personnes sondées ne recourant plus au cash, mais souhaitant malgré tout son maintien.

En clair, l'argent liquide reste plébiscité. Mieux, il gagne en attractivité avec les incertitudes géopolitiques et économiques, comme l'a confirmé une étude de Philoro, début 2025. Neuf personnes sur dix refusent désormais la disparition du cash, contre sept sur dix en 2023. SWISSINFO

Berne de reprendre des principes juridiques précis et reconnus, sans que la Confédération ne marche sur les plates-bandes de la Banque nationale.

Le contre-projet prévoit par ailleurs de garantir l'approvisionnement en argent liquide sans plus de précision alors que l'initiative évoque une quantité «suffisante».

3 Pourquoi maintenir l'initiative?

Le contre-projet concocté par Berne ne satisfait pas les initiateurs. «Nous ne pouvons malheureusement pas confirmer que le monde politique ait réellement compris nos revendications», indiquent-ils.

Selon le contre-projet, «la Banque nationale suisse garantit l'approvisionnement en argent liquide». Les initiateurs estiment que la formulation n'implique pas que «les banques continueront à offrir un accès suffisant au cash à la population», même si la BNS le fait auprès des banques en fonction de leurs besoins. En clair, selon eux, il doit revenir à la Confédération de garantir l'utilisation de l'argent liquide et non à la BNS, qui n'en a pas la capacité.

L'initiative est souvent saluée dans sa visée, mais rejetée dans sa formulation

Aux yeux des initiateurs, l'autre défaut porte sur la notion de numéraire utilisée dans le contre-projet, qui vient remplacer les pièces et billets de l'initiative. «Des juristes astucieux (...) pourraient un jour argumenter qu'une monnaie numérique d'Etat (...) partageant certaines caractéristiques du cash, mais sans support physique, pourrait être considérée comme une forme légale de cash. Ainsi, la porte resterait ouverte à l'introduction d'une monnaie numérique d'Etat, destinée à remplacer l'argent liquide physique.»

4 Qui soutient quel texte?

L'initiative est souvent saluée dans sa visée, mais rejetée dans sa formulation. Au niveau des partis politiques, seule l'UDC la soutient. Le contre-projet direct lui est préféré de manière quasi unanime, comme l'a montré la procédure de consultation. Selon le Conseil fédéral, son texte va dans le sens des initiateurs, mais «s'appuie sur des règles juridiques précises et éprouvées».

Les deux Chambres du parlement retiennent elles aussi le contre-projet, à la quasi-unanimité. L'argent liquide est de nature à contrer le profilage numérique, les pannes informatiques et la fraude en ligne, mais aussi à combattre les coûts de transactions numériques dans le commerce et la restauration, a-t-on entendu au cours des débats au Conseil national.

Le contre-projet a aussi le soutien des cantons, des principales associations faïtières de l'économie (Economesuisse, Association suisse des banquiers, Union suisse des paysans, etc.) et des syndicats (USS, Travail. Suisse, etc.).

Texte relu et vérifié par Samuel Jaberg.

La Suisse refuse de densifier malgré la pénurie

Contradiction La population s'oppose régulièrement à des mesures pour remédier au manque de logements.

On le sait, le marché du logement est tendu dans notre pays. La pénurie se fait particulièrement sentir sur l'arc lémanique ou à Zurich. Cinquante-neuf pour cent de la population dit, dans un sondage de Comparis, ressentir fortement ce manque de logements. Ce taux grimpe même à 66% pour les personnes habitant en ville. Dans le même temps, les sondés se disent opposés à 50% à la densification du territoire qui permettrait de détendre la situation.

«La Suisse est confrontée à un dilemme: la pénurie de logements est largement ressentie. Toutefois, les solutions réalistes sont bloquées au niveau politique et sociétal. Les mesures structurelles visant à résoudre le problème sont impopulaires: 50% des participants [au sondage] rejettent la construction de bâtiments plus élevés dans leur commune», résume Harry Büsser, expert Immobilier chez Comparis.

Ne pas sacrifier la verdure

L'analyse montre que 68% des personnes interrogées sont «opposées à une construction plus dense avec moins d'espaces verts» et que 66% sont contre la création de nouvelles zones à bâtir au détriment des espaces agricoles ou verts. «L'enquête montre que la Suisse a certes besoin de plus de logements, mais qu'elle ne sait pas d'où ils viendront. Nous voulons plus de logements, mais sans construire plus haut ni plus dense, sans toucher aux espaces verts ni limiter les oppositions», dit l'expert de Comparis tout en affirmant qu'on ne peut pas «exiger plus de logements tout en empêchant tout changement structurel». Et d'illustrer: «C'est comme vouloir monter confortablement au sommet d'un gratte-ciel, mais refuser de construire un ascenseur.»

Fait intéressant, les jeunes de 18 à 35 ans et la population urbaine sont les plus favorables à des mesures structurelles visant à résoudre la pénurie: 52% des jeunes seraient prêts à construire plus haut (plus de six étages), et 54% parmi les citadins. Il faut dire aussi que ces deux catégories sont les plus touchées par la pénurie de logements. «Faisons donc en sorte que les citadins prennent l'ascenseur plutôt que la voiture. D'autant plus que l'enquête montre que les immeubles plus hauts ne sont acceptés qu'en ville. Dans les agglomérations [moins urbaines], l'opinion bascule immédiatement: seules 39% des personnes interrogées y sont favorables», relève encore Comparis.

Fabien Eckert

Un accord couvrant un quart du PIB mondial

LIBRE-ÉCHANGE. L'Inde et l'Union européenne ont conclu mardi un traité commercial qui leur permettra de mieux se protéger de la concurrence chinoise et des effets des «tariffs» américains.

L'Inde et l'Union européenne (UE) ont officialisé mardi la conclusion d'un ambitieux accord de libre-échange commercial qui, au terme de vingt ans de négociations, va créer «une zone de libre-échange de 2 milliards de personnes».

Dans un contexte géopolitique mondial incertain, ce pacte doit permettre aux deux parties de mieux se protéger de la concurrence chinoise et des effets de la guerre des droits de douane engagée par les Etats-Unis.

Devant la presse, le premier ministre indien Narendra Modi et ses deux invités, le président du Conseil européen Antonio Costa et son homologue de la Commission Ursula von der Leyen, ont rivalisé de superlatifs pour célébrer leur réussite.



New Delhi. Le président du Conseil européen, Antonio Costa, est entouré de la présidente de la Commission Ursula von der Leyen et du premier ministre indien Narendra Modi, qui a évoqué «l'accord de tous les accords».

«L'UE compte bénéficier du niveau d'accès le plus élevé jamais accordé à un partenaire commercial sur le marché indien traditionnellement protégé.»

Ursula von der Leyen
Présidente
de la Commission européenne

«C'est l'accord de tous les accords», s'est réjoui Narendra Modi, en soulignant qu'il concernait «environ un quart du produit intérieur brut (PIB) mondial». «Ce traité va offrir de nombreuses opportunités au 1,4 milliard d'Indiens et aux millions d'habitants de l'UE», a-t-il ajouté, «ce n'est pas qu'un accord commercial, c'est aussi la voie vers une prospérité partagée».

«L'Europe et l'Inde ont fait l'histoire aujourd'hui», a renchéri Ursula von der Leyen. «Nous avons créé une zone de libre-échange de 2 milliards de personnes qui va bénéficier aux deux parties», a-t-elle poursuivi.

Les derniers obstacles à la conclusion du texte ont été levés lundi lors d'ultimes tractations entre négociateurs. L'Inde et l'UE espèrent doper leur commerce en réduisant leurs droits de douane dans de nombreux secteurs.

Selon Bruxelles, la réduction des taxes indiennes sur les importations européennes devrait permettre aux Vingt-Sept d'économiser jusqu'à 4 milliards d'euros chaque année, notamment sur des produits emblématiques.

Les droits de douane indiens sur les véhicules «made in Europe» doivent ainsi passer de 110% à 10%, ceux sur les vins de 150 à 20% et ceux sur les pâtes ou le chocolat, actuellement à 50%, être totalement supprimés, a détaillé l'UE.

«L'Union européenne compte bénéficier du niveau d'accès le plus élevé jamais accordé à un partenaire commercial sur le marché indien traditionnellement protégé», avait indiqué Ursula von der Leyen dès son arrivée dimanche en Inde, pariant sur un doublement des exportations européennes.

De son côté, l'Inde attend une hausse de ses exportations dans de nombreux secteurs dont le textile, les pierres précieuses, la joaillerie, le cuir et les services, a souligné le premier ministre Narendra Modi. «L'accès préférentiel sans précédent accordé à plus de 99% des exportations indiennes change la donne pour notre industrie», s'est félicité Chandrajit Banerjee, le responsable de la Confédération de l'industrie indienne (CII).

Les deux parties ont également étendu leur partenariat en matière de défense et de sécurité. «Nous ne nous contentons pas de renforcer nos économies, mais aussi la sécurité de nos concitoyens dans un monde de moins en moins sûr», a expliqué la cheffe de la Commission européenne. «En combinant ces atouts, nous réduisons notre dépendance stratégique à un moment où l'arme commerciale est de plus en plus utilisée».

En 2024, l'Inde et l'UE ont échangé 120 milliards d'euros de marchandises – en hausse de près de 90% en dix ans – et 60 milliards d'euros de

services, selon la partie européenne.

Bruxelles lorgne avec gourmandise l'immense marché que représente le pays le plus peuplé de la planète, avec son 1,5 milliard d'habitants et sa très forte croissance, de 8,2% en glissement annuel au dernier trimestre.

Selon les projections du Fonds monétaire international (FMI), l'Inde devrait rafler cette année au Japon le titre de quatrième économie mondiale, derrière les Etats-Unis, la Chine et l'Allemagne. Et elle pourrait monter sur le podium avant 2030, selon son gouvernement.

Pour sa part, New Delhi considère l'Europe comme une source indispensable des technologies et investissements dont elle a un cruel besoin pour accélérer sa modernisation et créer des millions d'emplois pour sa population. Les deux parties ont également paraphé mardi un accord sur les mouvements de travailleurs saisonniers, les échanges d'étudiants, de chercheurs ou de certains professionnels à forte qualification. (afp)

Francesco Benini

Was verlangt die Volksinitiative «200 Franken sind genug»?

Die Medienabgabe soll innerhalb von 18 Monaten von derzeit 335 auf 200 Franken reduziert werden. Ausserdem sollen alle Unternehmen in der Schweiz von der Abgabe befreit werden. Gegenwärtig müssen Betriebe, deren Jahresumsatz mehr als eine halbe Million Franken beträgt, die Abgabe leisten.

Wie begründen die Initianten ihre Forderung?

Die Mitglieder des Ja-Komitees betonen, dass die Medienabgabe in der Schweiz so hoch sei wie in keinem anderen Land. Die Initianten aus der SVP, den Jungfreisinnigen und dem Gewerbeverband halten fest, dass die SRG zu stark gewachsen sei und sich auf ihren «Kernauftrag» beschränken solle – nämlich eine gleichwertige Information in allen Regionen des Landes. Die Sparten Unterhaltung und Sport könnten zu einem beträchtlichen Teil privaten Anbietern überlassen werden. Unterstützer verweisen auch darauf, dass die junge Generation weniger SRG-Medien konsumiere als die ältere. Darum sei eine hohe Medienabgabe nicht angezeigt. Schliesslich werfen Initianten der SRG eine politische Schlagseite in ihrer Berichterstattung vor. Die Linkstendenz könne abgeschwächt werden, wenn die SRG weniger Geld bekomme.

Warum spricht man von der «Halbierungsinitiative»?

Nach einer Annahme der Vorlage würde die Medienabgabe nicht halbiert, sondern um 40 Prozent gesenkt. Da aber auch die Beiträge der Unternehmen wegfielen, müsste die Schweizerische Radio- und Fernsehgesellschaft künftig mit der Hälfte ihres bisherigen Budgets aus-

kommen: rund 800 Millionen statt 1,6 Milliarden pro Jahr.

Was sagen die Gegner der Vorlage?

Ein überparteiliches Komitee wehrt sich gegen eine Schwächung der SRG. Verlässliche Informationen seien gerade in politisch instabilen Zeiten unabdingbar. In den sozialen Medien breiteten sich Fake News aus. Die SRG stehe hingegen für ge-

prüfte Fakten. In einer halbdirekten Demokratie mit vielen Volksabstimmungen trage der Rundfunk zur politischen Meinungsbildung bei. Sinke die Medienabgabe auf 200 Franken, drohe eine mediale Vernachlässigung von Randregionen. Die SRG unterstütze kulturelle Produktionen; dieses Engagement wäre nach einem Ja zur Vorlage gefährdet. Mit einer kleineren SRG könnte ausserdem die

Übertragung grosser Sportveranstaltungen zu Sendern verschoben werden, die dafür Geld verlangten. Das Nein-Komitee betont, dass die Medienabgabe in der Schweiz höher sei als in anderen Ländern, weil die SRG in vier Sprachen Programme anbiete, nicht nur in einer.

Was meint der Bundesrat?

Die Landesregierung findet, dass die 200-Franken-Initiative

zu weit geht. Der Bundesrat hat auf dem Verordnungsweg ein Gegenprojekt beschlossen: Die Medienabgabe sinkt 2027 auf 312 und ab dem Jahr 2029 auf 300 Franken. Ausserdem sollen 80 Prozent aller Unternehmen in der Schweiz von der Abgabe befreit werden. Der Bundesrat betont, dass die SRG mit dieser Massnahme ihr Budget um 17 Prozent reduziere. Das sei eine erhebliche Einsparung.

Wie schlimm wäre ein Ja am 8. März für die SRG?

Das sind die relevanten Fragen zur Halbierungsinitiative. Im Zentrum steht, wie viel die Schweizer Haushalte künftig für das öffentliche Radio und Fernsehen zahlen.



Ein freiberuflicher Kameramann der SRG filmt eine Pressekonferenz an den Solothurner Filmtagen.

Bild: Anthony Anex/Keystone

Wie würde sich eine Annahme der 200-Franken-Initiative konkret auswirken?

Konkrete Angaben dazu gibt es wenige. Die SRG spricht von tiefen Einschnitten im Angebot – und zwar in allen Sparten: Information, Kultur, Unterhaltung, Sport. Die Initianten finden hingegen, dass gerade in der Unterhaltung viele Programme ohne Verlust gestrichen werden könnten. Ausserdem schaffe eine effizientere Organisation Sparpotenzial. Medienminister Albert Rösti (SVP) erklärt, dass ein Ja am 8. März 6000 Stellen akut gefährde: 3000 bei der SRG und 3000 bei ihren Zulieferern. In der Deutschschweiz werde sich die SRG auf einen Standort in Zürich beschränken müssen. Die regionalen SRG-Studios in den Regionen seien nicht mehr finanzierbar.

Was besagen die Meinungsumfragen?

Die Befürworter und Gegner der Vorlage liegen nahezu gleichauf. Es fällt auf, dass die SRG in der Westschweiz an Unterstützung verloren hat. Die Romandie wies 2018 die No-Billag-Vorlage noch deutlicher ab als die Deutschschweiz. Nun gibt es zwischen den Sprachregionen keinen markanten Unterschied in den Haltungen zur 200-Franken-Vorlage.

Wie legen sich die Parteien fest?

Die SVP ist dafür. SP, Mitte, Grüne und Grünliberale sind dagegen – und bei der FDP weiss man es noch nicht. Die freisinnigen Delegierten entscheiden am kommenden Samstag über die Parole. Eine Mehrheit der kantonalen FDP-Sektionen empfiehlt ein Nein zur Vorlage. Ausnahmen sind die Kantonalparteien von St. Gallen und Schwyz, die für eine Gebührensenkung auf 200 Franken sind. Die FDP Basel-Stadt beschloss Stimmfreigabe.