



Les exportateurs suisses contraints de naviguer à vue

FLAVIA GIOVANNELLI

TAXES Le climat d'incertitude créé par les annonces de Donald Trump pourrait bien s'installer durablement. Quelques pistes pour s'y préparer.

Rien n'est plus paralysant pour un entrepreneur que l'incertitude. Quels que soient les obstacles, la réponse passe toujours par une stratégie cohérente. Or, depuis quelques semaines, l'administration américaine pousse les exportateurs suisses à jongler avec plusieurs scénarios. L'annonce de droits de douane de 31% sur les exportations suisses vers les États-Unis, ramenés depuis à 10%, mais seulement pour trois mois, a fait l'effet d'un coup de massue.

Le nouveau délai de trois mois court jusqu'au 9 juillet prochain. Mais il ne garantit rien, car des exceptions ou des adaptations sont décrétées presque quotidiennement, générant une instabilité économique sans précédent.

Un sondage d'économistes suisses et de nombreux témoignages d'entreprises confirment la fébrilité ambiante. Une étude de Raiffeisen révèle que 25% des PME suisses anticipent une baisse de leurs ventes à

l'exportation vers les États-Unis allant jusqu'à 20% si des droits de douane de 10% sont durablement imposés. Près de 30% redoutent un recul encore plus marqué de leur chiffre d'affaires. Avec 63 milliards de francs d'exportations vers les États-Unis (biens et services), la Suisse est l'économie européenne la plus exposée. D'où la surprise – et la crispation – face au taux de 31% annoncé, puis suspendu par Donald Trump.

Rahul Sahgal, directeur de la Chambre de commerce Suisse-Américaine, tempère: «La Suisse possède une marge de manœuvre. Pour négocier, elle peut mettre en avant sa capacité d'investissement aux États-Unis, sa coopération en matière de formation et son expertise technologique. En résumé: rappeler qu'elle est un partenaire fiable et intéressant pour l'Amérique».

Pistes possibles

Lors d'un webinaire organisé

par la Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie (CVCI), plusieurs options ont été passées en revue: délocaliser une partie de la production, diversifier les marchés géographiques ou par l'innovation produit, voire revoir sa politique tarifaire.

Un consensus se dégage: éviter toute logique de représailles, jugée contre-productive pour l'ensemble de l'économie. De son côté, la Confédération a mis en place une *task force* active pour préparer la phase de négociation dans l'espoir de conclure un accord – dont la forme reste encore floue – d'ici à juillet.

Si le secteur pharmaceutique a déjà largement déployé ses capacités de production sur le sol américain, notamment Novartis, annonçant des investissements de 23 milliards de dollars sur cinq ans dans ce pays, d'autres n'ont pas cette latitude. C'est le cas de l'horlogerie, troisième branche exportatrice suisse, fortement portée par le marché américain depuis 2019. «Il est impossible de s'implanter aux États-Unis à cause du *Swiss made* et du niveau de savoir-faire requis, qu'on ne trouve qu'en Suisse», résume Philippe Pegoraro, chef de la division économique de la Fédération de l'industrie horlogère suisse. Même son de cloche chez Vic-

torinox, qui mise tout sur son label et refuse de délocaliser la production de ses couteaux emblématiques.

Agir sur les prix?

Certaines PME suisses, en revanche, actives dans des niches technologiques ou industrielles, peuvent envisager de répercuter les hausses sur leurs clients américains, surtout si elles sont en position de quasi-monopole. C'est le cas en Valais, où des entreprises actives dans la chimie, la pharma ou

la métallurgie, exportant pour plus d'un milliard de francs, se trouvent souvent en position de fournisseur unique. Mais là aussi, prudence: chaque changement de stratégie doit être

soigneusement pesé, car l'effet boomerang n'est jamais loin. Enfin, l'appréciation du franc suisse, nourrie par l'incertitude mondiale, fragilise encore un peu plus la compétitivité suisse

face à ses concurrents asiatiques ou européens. Dans un contexte aussi mouvant – où un durcissement global des échanges n'est pas à exclure – les entreprises suisses sont

appelées à faire preuve de sang-froid, d'agilité, et à éviter les décisions hâtives. Car dans ce puzzle géopolitique, chaque pièce retirée peut faire vaciller l'ensemble de l'édifice. ■



Avec 63 milliards de francs d'exportations vers les États-Unis (biens et services), la Suisse est l'économie européenne la plus exposée.

S-GE aux commandes pour les questions techniques

Switzerland Global Enterprise (S-GE), l'agence de la Confédération chargée de la promotion des exportations, est en première ligne face aux interrogations des entreprises. Présente en Suisse romande via son bureau de Renens, l'organisation poursuit plusieurs missions. «Nous agissons sur deux plans. L'un est l'aide à l'international, à travers nos bureaux présents sur de nombreux marchés dans le monde, pour un appui varié sur place. L'autre se focalise sur les questions d'exportations», explique Alice Roy, spécialiste en commerce international chez S-GE et responsable exportations pour la Suisse romande.

Depuis les premières annonces américaines, les experts de S-GE ont été submergés d'appels et d'e-mails de la part d'entrepreneurs inquiets. Mais au-delà de la nervosité ambiante, c'est surtout un besoin d'assistance technique qui émerge. Le dossier est en effet particulièrement complexe, soulevant des interrogations sur les flux commerciaux, la TVA, les modes de calcul des droits de douane ou les barèmes applicables, entre autres points. S-GE constate ainsi plusieurs questions revenant fréquemment:

«Tout le monde ne sait pas que le 10% annoncé – ou le 31% – n'est pas un plafond, mais vient s'ajouter au taux actuel. Par exemple, si une entreprise devait déjà s'acquitter de taxes à hauteur de 4%, le nouveau calcul les fixera à 14% ou 35%», précise Alice Roy.

Climat incertain durable

Autre point d'achoppement: ce n'est pas le lieu d'expédition qui détermine l'assujettissement aux nouvelles taxes, mais bien l'origine non préférentielle¹ du produit. Pour l'heure, cette question est moins brûlante, puisque tout le monde revient au seuil de 10%. Mais, à l'avenir, cela pourrait peser lourd, notamment pour les produits estampillés *Swiss made*. Dans des secteurs comme l'industrie des machines ou l'horlogerie, renoncer à cette origine, garantie de qualités telles que la précision et le sérieux helvétique, pourrait s'avérer pénalisant – voire bien plus – pour éviter 31% de taxes.

Un autre point est souvent soulevé par les clients de S-GE: qui doit payer cette hausse de taxes? «Il faut se reporter aux Incoterms, à savoir l'ensemble des règles qui définissent les obligations

et les responsabilités des acheteurs et

des vendeurs dans le cadre d'un contrat de vente international. Ils concernent notamment les conditions de livraison, les coûts, les risques, et les formalités douanières», précise Alice Roy. Cette dernière en profite pour pronostiquer que les exportations vers les États-Unis vont exposer les entrepreneurs à un climat d'incertitude durable. «C'est un marché difficile à l'exportation, avec une fiscalité compliquée, qui diffère d'un État à l'autre», rappelle-t-elle. Voilà sans doute pourquoi les multinationales des secteurs comme la pharma ou l'agroalimentaire ont déjà choisi de produire sur place pour ce marché. Pour les autres, mieux vaut peser avec soin chaque paramètre avant de faire un choix radical. «Nous livrons les éléments à connaître, mais la décision stratégique revient toujours aux intéressés», conclut Alice Roy. ■

¹L'origine préférentielle permet de réduire ou de supprimer les droits de douane grâce aux accords de libre-échange conclus par la Suisse. Un produit obtient l'origine préférentielle s'il subit une transformation suffisante selon les règles fixées dans les accords de libre-échange (comme un changement de position tarifaire, un pourcentage de valeur ajoutée, etc.).