Conférence de presse semestrielle de Swissmem du 24 août 2026

Exposé de Martin Hirzel, président de Swissmem

(Slide 1)

Mesdames, Messieurs,

Les Américains sont excellents dans l'art de créer du suspense dans les séries télévisées. Ils utilisent des rebondissements qui laissent le spectateur dans l'incertitude quant à la suite des événements. C'est exactement ainsi que je perçois actuellement la politique du gouvernement américain. J'attendais donc avec impatience – et non sans inquiétude – la dernière décision en matière de droits de douane. Heureusement, il n'y a pas eu de nouveau « marteau douanier ». Dans les faits, la charge douanière moyenne pesant sur les produits industriels suisses a même diminué.

Ce qui m'inquiète, outre l'écart de 2,5 points de pourcentage par rapport aux droits de douane de l'UE, c'est que le gouvernement américain entretienne ces tensions. L'enquête en cours sur les surcapacités industrielles pourrait aboutir à un taux douanier encore plus élevé pour la Suisse, ce qui risquerait même d'accroître l'écart tarifaire avec l'UE.

Les conséquences de la politique douanière américaine erratique menée depuis plus d'un an se reflètent désormais dans les chiffres des exportations. En 2025, notre branche a enregistré une baisse d'un milliard de francs du volume de ses exportations vers les États-Unis par rapport à l'année précédente. La tendance négative s'est poursuivie au premier semestre 2026. Et voilà qu'un nouvel obstacle vient s'ajouter : la différence de droits de douane avec l'UE.

Cette situation nous a incités, début août, à interroger les entreprises membres de Swissmem sur les conséquences de la politique douanière américaine et sur l'importance des accords de libre-échange. 233 entreprises ont participé au sondage. Environ 80% d'entre elles sont des PME. Et 57% des entreprises ayant répondu exportent des marchandises vers les États-Unis.

(Slide 2)

Les résultats du sondage montrent que, pour 26% des entreprises, les droits de douane américains n'ont eu jusqu'à présent qu'un impact limité sur les exportations vers les États-Unis. Grâce aux arguments de vente uniques de leurs produits, elles ont pu répercuter les taxes douanières sur leurs clients.

45% des entreprises ayant répondu ont fait état d'un impact négatif perceptible, mais surmontable.

En revanche, 27% des entreprises ont fait état d'un impact négatif important ou très important. Elles ont dû absorber les frais de douane sur leur propre marge ou ont perdu de nombreux clients américains.

Au final, la politique douanière américaine a certes eu des répercussions négatives pour la majorité des entreprises tech suisses, mais celles-ci ont pu faire face à ces difficultés grâce à leur grande résilience et à leur bonne position sur le marché. Elles séduisent grâce à des produits d'exception. Elles s'adaptent. Et elles trouvent des solutions en collaboration avec leurs clients.

Il est également important de noter qu'entre décembre 2025 et juillet 2026, il n'y avait aucune différence de taux de droits de douane par rapport à l'UE. Cela contraste avec la période comprise entre août et décembre 2025, durant laquelle les produits suisses étaient soumis à une taxe de 39%, contre seulement 15% pour ceux provenant de l'UE. Cela a largement contribué à la résilience.

Cette situation a changé fin juillet : l'écart par rapport aux droits de douane appliqués aux concurrents de l'UE est désormais de 2,5 points de pourcentage.

Il faut bien l'admettre : cette différence n'est pas dramatique. Pas encore.

(Slide 3)

D'après le sondage, 42% des entreprises sont en mesure d'absorber ce désavantage. Pourtant, nettement plus d'un tiers d'entre elles doivent consentir des baisses de prix à leurs clients américains pour pouvoir les conserver. Quant à 17% des entreprises, elles doivent supporter elles-mêmes le désavantage douanier afin de ne pas perdre de clients.

(Slide 4)

Un enseignement important de ce sondage est qu'il ne reste pratiquement aucune marge de manœuvre pour de nouvelles hausses des droits de douane. Avec un écart tarifaire de cinq points de pourcentage, les conséquences seraient considérables. Les activités aux États-Unis seraient alors sérieusement menacées pour près de la moitié des entreprises. Avec un écart de 7,5 points de pourcentage, cette proportion grimperait à 58%.

Pour autant, les entreprises ne transféreront pas leur production aux États-Unis. Notamment parce que la main-d'œuvre qualifiée y fait défaut. Si des délocalisations devaient avoir lieu, l'UE serait le site privilégié. C'est ce qui ressortait de notre sondage d'août 2025.

À mes yeux, la Suisse ne peut pas se satisfaire de la situation actuelle. L'objectif doit rester de parvenir à une solution fiable avec les États-Unis, qui ne nous désavantage pas par rapport à nos principaux concurrents. Une telle solution permettrait également de réduire l'incertitude. Ce serait très important, car les droits de douane ne sont pas les seuls à engendrer des coûts. Les changements constants de règles et la charge administrative qui en découle entraînent eux aussi des coûts supplémentaires.

(Slide 5)

Cela se voit également au niveau des droits de douane perçus pendant une certaine période et jugés illégaux depuis. À ce jour, un peu plus d'un tiers seulement des entreprises concernées ont demandé un remboursement. Un cinquième y renonce, estimant que le rapport coût/bénéfice n'est pas favorable. Et 37% des entreprises ne souhaitent pas déposer de demande de remboursement, car elles ont pu répercuter les droits de douane sur leurs clients.

(Slide 6)

Parmi les entreprises qui ont déposé une demande, près d'un cinquième a récupéré l'intégralité du montant. Plus de la moitié ont obtenu au moins un remboursement partiel. Pour un quart d'entre elles, les remboursements sont encore en suspens.

Comment les entreprises réagissent-elles à la politique douanière américaine ? Elles font ce qu'elles font toujours dans les situations difficiles : elles cherchent des solutions, développent de nouveaux domaines d'activité et conquièrent de nouveaux marchés.

Et cela nous amène à un sujet d'une grande actualité politique : l'accès à de nouveaux marchés. En tant que petit pays tourné vers l'exportation, la Suisse doit s'assurer cet accès par des accords avec le plus grand nombre possible de marchés. Cela devrait aller de soi.

(Slide 7)

La Confédération poursuit cette voie avec constance. Et les entreprises saisissent les possibilités qui en découlent. Notre sondage montre que 68% des entreprises interrogées utilisent régulièrement ou au moins occasionnellement les accords de libre-échange existants. C'est une proportion très élevée, car toutes les entreprises ne peuvent pas profiter de ces accords : soit leurs produits ne remplissent pas les règles d'origine, soit elles ne disposent pas des ressources internes ou du savoir-faire nécessaire.

Les réponses à la question de savoir quels accords de libre-échange sont particulièrement utiles sont très instructives :

(Slide 8)

Pas moins de 94% des entreprises considèrent l'accord avec l'UE comme particulièrement utile. La Chine arrive ensuite avec 58%, suivie du Royaume-Uni avec 46%. L'Inde occupe déjà la quatrième place avec 43%. C'est remarquable, car cet accord n'est en vigueur que depuis environ un an.

Encore plus intéressante est la question de savoir avec qui les entreprises souhaitent conclure de nouveaux accords ou améliorer les accords existants.

(Slide 9)

Non, ce ne sont pas les États-Unis. Actuellement, 84% des entreprises n'ont plus qu'une faible, voire une très faible confiance dans la politique économique et géopolitique des États-Unis. Même la Chine est mieux évaluée à cet égard. Au vu des errements de l'administration Trump, cela ne me surprend pas. Ce résultat n'en reste pas moins regrettable. Les entrepreneuses et entrepreneurs suisses sont traditionnellement très favorables aux États-Unis. Mais cette politique douanière suscite une incompréhension totale.

(Slide 10)

En ce qui concerne les accords souhaités, le constat est le suivant : 52% des entreprises souhaitent un développement de l'accord de libre-échange avec la Chine. Et 47% souhaitent un accord avec les États du Mercosur.

Il est donc d'autant plus réjouissant que le président de la Confédération, Guy Parmelin, soit parvenu à obtenir un développement substantiel de l'accord de libre-échange avec la Chine. Cet accord élargi offre aux entreprises de l'industrie tech suisse un accès nettement amélioré au marché chinois. Il s'agit d'une formidable réussite du ministre de l'Économie et de son équipe au SECO, autour de la secrétaire d'État Helene Budliger.

Mais le Parlement a lui aussi un rôle à jouer. Comme chacun le sait, le Conseil national a rejeté l'accord de libre-échange avec les États du Mercosur lors de la session d'été. De notre point de vue, cette décision est totalement incompréhensible. Plus encore : elle est absurde. Nous nous battons avec les États-Unis pour que les produits suisses ne soient pas soumis à des droits de douane plus élevés que ceux de l'UE. Or, dans le même temps, le Conseil national fait en sorte que ce soit précisément le cas sur le marché d'avenir qu'est le Mercosur.

Le Parlement aura la possibilité de corriger cette erreur lors de la session d'automne. J'espère vivement qu'il soutiendra l'accord de libre-échange avec le Mercosur. Par ailleurs, j'attends que le développement de l'accord de libre-échange avec la Chine soit ratifié et entre en vigueur aussi vite que possible. Ces deux accords revêtent une très grande importance pour l'industrie tech suisse.

(Slide 11)

Notre sondage montre également que le rejet de l'accord avec le Mercosur a laissé des traces parmi les membres de Swissmem. Un certain ressentiment s'exprime notamment à l'égard du secteur agricole. En effet, par sa création de valeur et ses impôts, l'industrie tech contribue de manière substantielle au financement des paiements directs versés aux agriculteurs. Notre branche a en outre toujours soutenu les préoccupations de l'agriculture. Face aux revendications de l'Union suisse des paysans, cette disposition à faire des concessions s'est toutefois manifestement érodée : un tiers des entreprises rejettent désormais toute concession. Il en va de même à l'égard des revendications de la gauche et des Verts ainsi que des ONG.

Swissmem soutient tout à fait une compensation modérée et compréhensible d'éventuels désavantages que l'accord pourrait entraîner pour l'agriculture. Nous espérons qu'une solution pourra être trouvée rapidement. Les délibérations sur l'accord avec le Mercosur ne doivent pas être davantage retardées, car les entreprises des États membres de l'UE bénéficient déjà aujourd'hui d'exemptions douanières.

Mesdames et Messieurs, je résume. Nos entreprises sont résilientes et savent faire face à des conditions difficiles. Mais cette résilience ne doit pas inciter le monde politique à reléguer au second plan la recherche des meilleures conditions commerciales possibles. Nous avons peu de moyens pour contrer la montée du protectionnisme dans le monde. En revanche, nous pouvons éviter de nous mettre nous-mêmes des bâtons dans les roues. Nous devons donc stabiliser nos relations avec les États-Unis tout en poursuivant résolument l'élargissement de notre réseau d'accords de libre-échange. Dans cet esprit, j'espère vivement que le Parlement dira oui à l'accord avec le Mercosur.

Je vous remercie de votre attention et de votre couverture médiatique.

Pour de plus amples renseignements :

Philippe Cordonier
Membre de la direction et responsable Suisse romande
Tél. +41 (0)44 384 42 30 / portable +41 (0)79 644 46 77
E-mail : p.cordonier@swissmem.ch

Noé Blancpain
Membre de la direction et chef Communication & Public Affairs
Tél. +41 (0)44 384 48 65 / portable +41 (0)78 748 61 63
E-mail : n.blancpain@swissmem.ch