



EUROPE

L'ouverture reste notre meilleur atout

Le Parlement se saisit cet automne de l'accord avec le Mercosur et du paquet des Bilatérales III, deux dossiers essentiels pour nos exportations.

Arnaud Midez

Responsable de projets, Économie extérieure, economiesuisse

La richesse de la Suisse se construit largement en dehors de ses frontières: notre pays gagne un franc sur deux à l'étranger. Plus de la moitié de nos exportations partent vers l'Europe, mais les marchés extra-européens comptent aussi. Le Valais en est un bon exemple. Lonza fabrique, à Viège, les principes actifs de grands groupes pharmaceutiques mondiaux, et, derrière elle, travaillent des PME du canton, fournisseurs ou prestataires qui ne franchissent jamais la frontière, mais vivent de ceux qui la franchissent.

Le retour des barrières douanières a fragilisé ce tissu. En douze mois, les exportations vers les États-Unis ont changé quatre fois de régime, de 39 % à 12,5 %. Ce marché absorbe près de 19 % de nos ventes à l'étranger. Or les entreprises ne peuvent s'y habituer: elles s'adaptent



temporairement, mais l'incertitude empêche toute planification. Un pays aussi exposé doit donc diversifier ses débouchés.

Le Mercosur, une chance encore inexploitée

Deux accords ouvrent cette voie. Le premier, avec les États du Mercosur, concerne un marché de 270 millions d'habitants, qui compte parmi les plus dynamiques de l'hémisphère Sud et dont le potentiel reste inexploité. Le 17 juin, le Conseil national a pourtant écarté par 96 voix contre 86 l'accord de libre-échange avec le Mercosur. Or une entreprise qui y vend une machine acquitte jusqu'à 20 % de droits de douane. L'accord les supprimerait pour la moitié de nos exportations à l'entrée en vigueur et pour 95 % ensuite, ce qui représente plus de 155 millions de francs par année. Chaque mois de blocage coûte des parts de marché: l'Union européenne applique depuis le 1er mai un accord avec le bloc sud-américain, si bien que nos concurrents allemands ou italiens vendent déjà moins cher que nous au Brésil.

Comme tout compromis, cet accès au marché a une contrepartie: la Suisse importerait en franchise de douane des quantités limitées de viande, d'huiles alimentaires ou de miel. Nul ne songe à sacrifier nos agriculteurs sur l'autel du commerce mondial. Les contingents négociés pèsent moins de 2 % de la consommation nationale et pourront être suspendus en cas de déséquilibre. Quant

au vin rouge, les volumes admis sans droits de douane plafonnent à 5 % du total de ce que nous importons, bien trop peu pour concurrencer nos producteurs.

L'Europe, bien plus que du libre-échange

Le second dossier dépasse la question douanière: les Bilatérales III avec l'Union européenne. Les accords avec l'UE, notre principal marché, permettent de recruter les spécialistes qui manquent ici. Ils donnent à notre agriculture l'accès au marché européen et y protègent nos appellations: sans eux, n'importe qui pourrait vendre en France une «Raclette du Valais» sans aucun lien avec le canton. Surtout, grâce à l'accord de reconnaissance mutuelle en matière d'évaluation de la conformité (ARM), un produit certifié en Suisse est admis dans les 27 sans nouvelle procédure. C'est ce qui permet à la Société suisse des explosifs (SSE), à Gamsen, de vendre dans huit pays européens sans double certification.

Notre prospérité tient à une chose: négocier, sécuriser et actualiser nos conditions d'accès aux marchés. Le Parlement tient deux de ces clés cet automne. À lui de s'en servir.

Encore faut-il entretenir et renforcer la voie bilatérale. Faute de mise à jour du chapitre de l'ARM relatif aux technologies médicales, des milliers de dispositifs suisses ont dû être recertifiés dans l'Union. L'entreprise Ypsomed a dû faire réexaminer quatre cents produits en Allemagne: vingt millions de francs et deux ans de travail. Les certifications pour les machines et produits de construction pourraient suivre dès 2027. Les Bilatérales III garantissent cette actualisation et prévoient un mécanisme d'arbitrage en cas de blocage.

Les deux accords vont dans le même sens: notre pays vit en grande partie de ce qu'il vend au-delà de ses frontières. À l'avenir, nos entreprises pourraient en vendre davantage aussi bien vers l'Amérique du Sud que vers l'Europe, au bénéfice de tous. Notre prospérité tient à une chose: négocier, sécuriser et actualiser nos conditions d'accès aux marchés. Le Parlement tient deux de ces clés cet automne. À lui de s'en servir. ■