

Export Le volet technique des négociations bilatérales est conclu



Des accords pas totalement exploités

AMÉLIORATION Difficile de mesurer exactement l'impact des accords de libre-échange signés par la Suisse. Selon le SECO, entre 1988 et 2008, la croissance des échanges commerciaux s'est avérée deux fois plus rapide avec des pays avec accords qu'avec ceux sans accords. Est aussi avancé le chiffre de 100 millions de francs de droits de douane économisés annuellement. Reste que, selon une étude de l'Université de Zurich présentée par Switzerland Global Enterprise (ex-OSEC), les entreprises suisses ne tirent pas tous les avantages possibles de ces traités. Ce sont 18 millions de francs qui ont pu être économisés annuellement en droits de douane pour l'exportation vers le Canada par exemple. Une somme qui pourrait être améliorée d'un bon tiers, relève l'étude.

Qu'est-ce qui retient les entreprises d'activer ces avantages tarifaires? «Certains produits ne remplissent pas les critères de la règle d'origine et ne peuvent donc prétendre aux tarifs négociés. Pour d'autres, la baisse envisagée n'est pas suffisamment attractive pour entreprendre les démarches», donne entre autres raisons Patrick Ziltener, chargé de cours à l'Université de Zurich, en rappelant en outre que certains secteurs sont régis «par d'autres accords internationaux, à l'instar de la pharma». L'industrie textile regrette pour sa part des charges administratives parfois trop lourdes. Et en appelle à une simplification des règles. Notamment en matière d'origine.

LE CHIFFRE

8,9%

Les droits de douane moyens pour l'importation de produits non agricoles suisses en Chine.

18 millions

C'est en francs la somme économisée en droits de douane par année par les exportateurs suisses au Canada depuis l'accord de libre-échange.

COMMERCE La Suisse devrait être le deuxième pays européen après l'Islande à signer un accord de libre-échange avec la deuxième économie du monde.

Anne Gaudard

anne.gaudard@lematindimanche.ch

Complémentaires et compétitives. C'est ainsi qu'étaient décrites les économies suisse et chinoise dans l'étude préliminaire aux négociations pour un accord de libre-échange entre les deux pays en 2011. Négociations qui, au neuvième round, se sont conclues sur le plan technique, a annoncé le conseiller fédéral Johann Schneider-Ammann cette semaine. Berne poursuit ainsi sa politique d'accords bilatéraux. Notamment en Asie, qui concentre tout ou partie des espoirs de croissance. Après le Japon, la Corée du Sud, Singapour ou Hongkong, au tour donc de la Chine.

Selon un sondage publié par le Swiss Center Shanghai en début d'année, «deux tiers des entreprises suisses considèrent leurs opérations en Chine comme rentables ou très rentables et la moitié précise que le marché chinois prend une part grandissante dans leur revenu global». Par ailleurs, près d'un sondé sur trois «considère la Chine comme sa priorité en matière d'investissements». Et on ne parle pas que des Swatch, Nestlé, ABB ou Schindler. Mais aussi de nombre de PME.

Inutile d'insister sur l'importance de tout abaissement des tarifs douaniers pour un pays qui a une balance commerciale intéressante avec la Chine. Même si en raison des changements de comptabilisation (les sommes sont attribuées depuis 2012 au pays d'origine et non plus



Une partie du contenu de l'accord sera dévoilée vendredi lors de la visite du premier ministre Li Keqiang en Suisse. AFP

aux pays de production), les importations chinoises en Suisse ont bondi l'an dernier (voir infographie). Cela dit, s'il peut accroître les échanges commerciaux et les investissements entre les pays signataires, un accord de libre-échange peut aussi, rappelait le SECO dans *La Vie économique*, améliorer «les dispositifs réglementaires en vigueur» dans les secteurs de la propriété intellectuelle, les marchés publics ou les services. A suivre. Car les détails de ce dernier traité n'ont pas été officiellement publiés. Une partie le sera lors de la visite en Suisse du premier ministre chinois, Li Keqiang, cette fin de semaine.

En signant ce document – une fois avalisé par les services juridiques – la Suisse obtiendra aussi un avantage sur ses concurrents directs – à commencer par l'Allemagne –, un élément non négligeable en ces temps de franc fort. Surtout que les relations commerciales entre l'UE et Pékin sont particulièrement tendues actuellement. ●

Les perdants et les gagnants

ATTENTES «Bon et global», c'est ainsi que Johann Schneider-Ammann a qualifié l'accord dont il a tu le contenu. Tout au plus Berne a tenu à rassurer les paysans: ils n'ont pas été sacrifiés sur l'autel des exportateurs. Les concessions ne touchent pas les secteurs dits sensibles, soit les principales productions locales. Rassuré, Jacques Bourgeois, directeur de l'Union suisse des paysans, l'est jusqu'à connaissance de plus amples détails. «Nous avons reçu oralement l'assurance que les concessions auront lieu à l'intérieur des contingents fixés dans le cadre de l'OMC, que ces contingents ne sont pas modifiés et que l'accord respecte les éléments de base de notre législation.» Autant d'éléments qui devraient être abordés avec le premier ministre, Li Keqiang, qui visitera une exploitation agricole zurichoise.

Les autres branches attendent les détails de l'accord avant de s'exprimer. Ouvriront les points importants à leurs yeux. Du côté des banques, on rappelle notamment que la Suisse espère devenir un des hubs principaux du négoce du renminbi. Dans le tourisme, on compte sur des retombées indirectes, mais aussi une poursuite des échanges de savoir-faire. Le textile affiche de grandes attentes, puisqu'en Asie, son deuxième marché d'exportation, les ventes ont légèrement crû durant la dernière décennie de 11,2% à 12,4%. «Les droits de douane sont hauts: en moyenne de 9,5% en Chine et 13,3% en Inde», précise Jacqueline Hutter, porte-parole de Swiss Textiles. Un accord-clé également pour les importations. Non seulement de produits finis, mais aussi de produits intervenants dans la chaîne de valorisation. «56% des fibres synthéti-

ques et 36% du coton sont par exemple produits en Chine.»

Un accord important également pour les machines, l'alimentaire. Et bien sûr l'horlogerie. Qui s'exporte prioritairement vers Hongkong, havre hors taxe alors que la Chine impose des droits de douanes (de 11% à 20%) et autres taxes sur le luxe (20%). Certes, un tel accord peut augmenter les ventes à moyen terme, mais ce n'est pas tout. «Il devrait amener une certaine sécurité juridique dans nos relations avec la Chine et faciliter les contacts avec les autorités», résume Jean-Daniel Pasche, directeur de la Fédération horlogère. Et d'évoquer la problématique des contrefaçons ou de la lutte contre la corruption (qui peut passer par une montre de luxe) qui, avec le ralentissement économique, freinent les ventes de montre suisses dans le pays et à Hongkong.

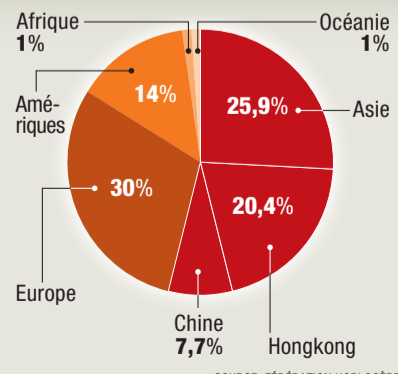
Une mutation, des atouts

Ces négociations aboutissent alors que l'économie chinoise ralentit, se transforme. Jusqu'à présent essentiellement orientée vers le développement de ses infrastructures et de son industrie d'exportation, elle s'oriente davantage vers son marché intérieur. Avec quelles conséquences pour les entreprises suisses? «La demande en biens d'investissement ne va pas se réduire, car le pays continue à se développer», estime Nicolas Musy, fondateur de China Integrated et du Swiss Center de Shanghai. «En revanche, les Chinois vont être de plus en plus capables de les fabriquer eux-mêmes. Ce qui rend le pays plus complexe pour les entreprises du secteur des machines. Elles devront se montrer innovantes ou produire et assembler localement les composants et sous-ensembles simples pour lesquels la production en Suisse n'est pas concurrentielle.» Ce développement, poursuit Nicolas Musy, offre d'autres avantages, notamment pour les producteurs de biens de consommation. «La Suisse a une carte à jouer dans les produits de luxe ou de niche.» Surtout que «les consommateurs élargissent leur champ d'horizon. Ne se contentent plus d'une seule marque à la mode.» Une carte à jouer aussi «dans l'alimentaire, domaine où les chinois font davantage confiance aux produits étrangers que chinois». Quant au résultat final, résume Jean-Daniel Pasche, «tout dépend du timing et de l'ampleur des changements» contenus dans l'accord. ●

COMMERCE BILATÉRAL SUISSE-CHINE (1990-2012)



EXPORTATIONS HORLOGÈRES (2012)



TYPES D'IMPORTATIONS AGRICOLES DE CHINE (2009)

