

Suisse–USA : Comment briller malgré des droits de douane à 39 % ?

Les exportations suisses vers les États-Unis se trouvent aujourd'hui confrontés à des droits de douane de **39 %**. Dans un contexte de concurrence mondiale accrue et dans l'hypothèse où cette situation devrait perdurer, ce qui est loin d'être certain, cette barrière tarifaire peut sembler insurmontable. Pourtant, plusieurs leviers existent pour préserver — voire renforcer — la compétitivité helvétique et ainsi maintenir la place de la Suisse comme une terre d'investissement de premier plan.

1. Monter en gamme et miser sur la valeur ajoutée

L'ADN de la Suisse repose sur la précision, l'innovation et le haut de gamme. Un produit fortement différencié par sa technologie, son design ou son exclusivité peut absorber une partie de la taxe dans son prix final, car il répond à une demande peu sensible au prix. C'est la logique qui protège déjà une partie de l'horlogerie ou des équipements médicaux.

2. Optimiser la chaîne logistique et la production

Des implantations partielles aux États-Unis — via des filiales, des sites d'assemblage ou des partenariats industriels — permettent de réduire la part du produit soumise au tarif douanier. Cette stratégie, déjà utilisée par certaines entreprises suisses, peut s'accompagner d'accords de sous-traitance locale pour contourner partiellement la barrière.

3. Renforcer les accords commerciaux

Bien que la Suisse ne dispose pas d'un accord de libre-échange complet avec les États-Unis, les canaux diplomatiques et économiques peuvent être activés pour négocier des conditions préférentielles sectorielles, à l'image de ce qui existe pour certains produits agricoles ou pharmaceutiques. Les associations professionnelles et chambres de commerce jouent ici un rôle clé de lobbying.

4. Diversifier les marchés

Réduire la dépendance au marché américain en renforçant la présence sur d'autres zones à forte croissance — Asie du Sud-Est, Moyen-Orient, Amérique latine — peut amortir l'impact des barrières tarifaires. Cela nécessite une stratégie d'implantation commerciale proactive et ciblée.



Conséquences : entre risque et opportunité

À court terme, des marges pourraient être comprimées, surtout pour les produits soumis à une forte concurrence et faible différenciation. Mais ce contexte peut aussi être un catalyseur pour accélérer la montée en gamme, l'innovation et la diversification. L'histoire économique suisse montre que les contraintes extérieures, loin d'être paralysantes, ont souvent stimulé la créativité et renforcé la résilience. La force structurelle du CHF, théoriquement néfaste aux exportations, en est un exemple parfait.

Au-delà de ce contexte particulier avec les États-Unis, il ne faut pas perdre de vue que les entreprises suisses restent parmi les mieux positionnées au monde pour transformer les contraintes en leviers de croissance. Leur capacité à innover, à maintenir des standards de qualité inégalés et à s'appuyer sur un tissu économique solide et agile en fait des partenaires de choix à long terme. Continuer à investir dans ces acteurs, c'est miser sur une combinaison rare de résilience, de savoir-faire et d'ouverture internationale — autant d'atouts qui leur permettront non seulement de surmonter les obstacles commerciaux, mais aussi de renforcer leur place dans l'économie mondiale de demain.

Nous avons toujours surpondéré la Suisse dans notre allocation action, et nous maintenons ce biais de conviction dans les conditions que nous traversons.



Laurent Selvi, CEO, Selvi & Cie SA.