

# L'importance des accords de libre-échange avec des partenaires extérieurs à l'UE

La signature d'accords de libre-échange (ALE) avec des États tiers dans le cadre de la politique économique extérieure de la Suisse est un des trois piliers du domaine «Ouverture des marchés et renforcement de la réglementation internationale». Les ventes de la Suisse dans les pays extérieurs à l'UE avec lesquels elle a conclu des ALE augmentent presque deux fois plus vite que le total des exportations. Les investissements directs, quant à eux, croissent un tiers plus rapidement que l'ensemble des exportations de capitaux. Les ALE contribuent également à diversifier les exportations suisses et donnent aux consommateurs et aux producteurs l'accès à des importations avantageuses. De plus, ces accords permettent aux entreprises suisses d'économiser près de 420 millions de francs de droits de douane chaque année.



**Marianne Abt**  
Secteur Croissance et politique de la concurrence, Secrétariat d'État à l'économie SECO, Berne



Les accords préférentiels ouvrent à la Suisse un accès non-discriminatoire à de nouveaux marchés. Ceux-ci représentent plus de 650 millions de consommateurs et 9600 milliards de francs de produit intérieur brut. En illustration: embarquement de marchandises dans le port rhénan de Bâle. Photo: Photopress

## Réseau de conventions de la Suisse avec des États tiers

La Suisse entretient aujourd'hui, le plus souvent dans le cadre de l'Association européenne de libre-échange (AELE), des relations de libre-échange avec onze pays et territoires en Europe, ainsi que dans le bassin méditerranéen, et avec onze pays dans d'autres régions du monde (voir *graphique 1*). L'accord conclu avec le Japon est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> septembre 2009.

La stratégie en matière de politique économique extérieure du Conseil fédéral, qui date de la fin 2004, formule *quatre critères* pour sélectionner les pays avec lesquels il cherche à conclure des ALE. Ils doivent d'abord disposer d'un potentiel de croissance élevé et leurs marchés offrir des débouchés particulièrement intéressants. Le but de l'accord est, ensuite, de protéger les entreprises suisses des discriminations qu'elles pourraient subir sur les marchés tiers en raison de la multiplication des accords préférentiels passés par les partenaires commerciaux avec d'autres pays et groupes de pays. Les difficultés qui pourraient surgir lors des négociations arrivent

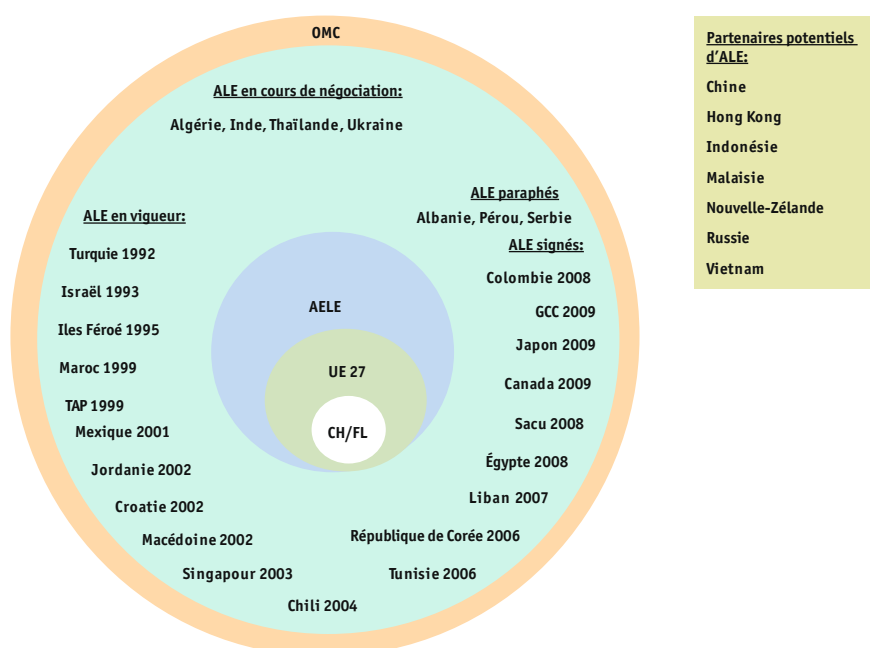
en troisième position et les considérations générales de politique extérieure en quatrième.

Les accords préférentiels de la Suisse tiennent compte de ces critères. À l'avantage des exportateurs suisses, ils ont permis d'ouvrir des marchés qui représentent plus de 650 millions de consommateurs et 9600 milliards de francs de produit intérieur brut (PIB). Ce dernier chiffre a doublé après l'entrée en vigueur de l'ALE avec le Japon. Ces accords ont aidé la Suisse à s'ouvrir à des pays qui présentent un potentiel de croissance considérable. Ainsi, depuis l'an 2000, le PIB de ces partenaires a augmenté de 1 point de plus que le PIB mondial.

Grâce aux accords préférentiels, la Suisse a obtenu un accès non-discriminatoire à ces marchés, en particulier par rapport à l'UE. La Suisse a également signé un accord ou négocié avec presque tous les États tiers qui ont conclu un ALE avec l'UE. Notre pays a réussi dans une large mesure à éviter ou à limiter les discriminations qu'il subissait sur les marchés étrangers par rapport à ses deux autres principaux concurrents que sont les États-Unis et le Japon.

Graphique 1

## Réseau de conventions de la Suisse



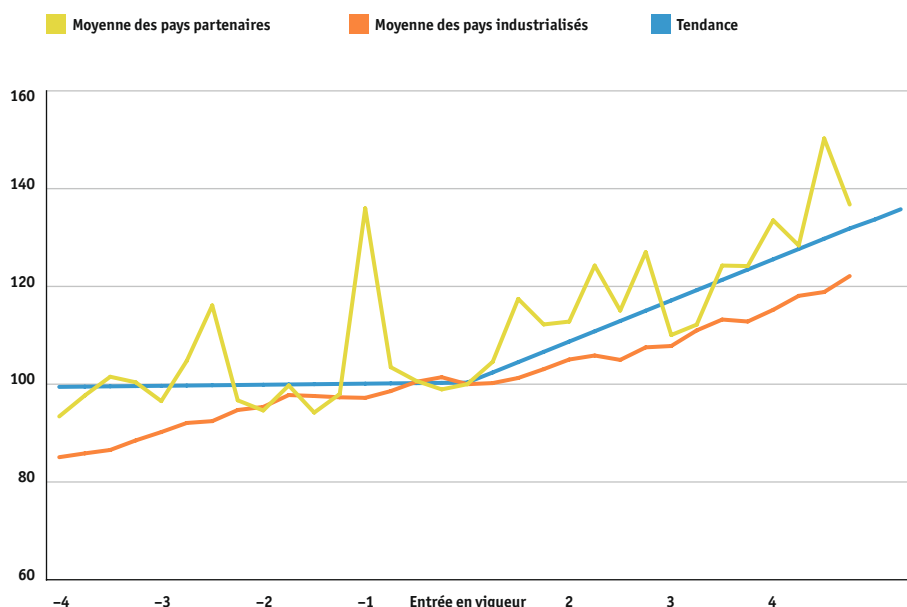
Remarques: CH/FL: Traité du 29 mars 1923 entre la Suisse et la Principauté de Liechtenstein concernant la réunion de la Principauté de Liechtenstein au territoire douanier suisse; TAP: Territoires autonomes palestiniens; Sacu: Union douanière d'Afrique australe (Afrique du Sud, Botswana, Swaziland, Namibie, Lesotho); GCC: Conseil de Coopération du Golfe (Bahreïn, Qatar, Koweït, Oman, Arabie saoudite, Émirats arabes unis).

Source: SECO; AELE / La Vie économique

Graphique 2

### Comparaison des exportations suisses vers les pays partenaires et les pays industrialisés

(Indice 100 = valeur des exportations au moment de l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange)



Source: Abt (selon les données de Swiss Impex) / La Vie économique

1 Les calculs ont été effectués avec la moyenne des droits de douane au niveau du chapitre du système harmonisé. Source: Swiss-Impex, CCI (Market Access Map), Integrated Database de l'OMC et site Internet de l'Administration jordanienne des douanes.

## Conséquences économiques des ALE

### Trafic de marchandises

Entre 1988 et 2008, le commerce extérieur suisse a augmenté de 5,7% en moyenne annuelle alors que le commerce avec les partenaires de libre-échange a augmenté de plus de 10,5% en moyenne pendant les quatre années qui ont suivi l'entrée en vigueur des ALE (voir *graphique 2*).

Si l'on considère la répartition par branche des exportations suisses, on constate, avant comme après l'entrée en vigueur des accords, que les biens les plus exportés sont des produits issus de l'industrie chimique et pharmaceutique, des machines et des instruments de précision. Grâce à la suppression des entraves au commerce, d'autres branches sont devenues plus compétitives sur les marchés étrangers.

Outre une nette augmentation des échanges commerciaux, les ALE ont permis aux exportateurs suisses de réaliser des économies substantielles sur les droits de douane. Rien qu'en 2008, l'industrie suisse a économisé plus de 418 millions de francs de droits de douane.<sup>1</sup> En fait, ce sont tous les consommateurs et les producteurs installés en Suisse qui ont profité des ALE, les importations en provenance des pays partenaires étant destinées dans leur grande majorité à la consommation. Ainsi, grâce aux accords, les consommateurs ont profité d'un choix plus large et plus avantageux de produits. De leur côté, les producteurs ont acheté des produits semi-finis à des prix moindres et leur accès aux matières premières impossibles à trouver en Suisse a été facilité. À cela s'ajoute que les entreprises indigènes ont pu importer des biens d'investissement tels que des machines et des appareils électroniques à de meilleures conditions.

### Investissements directs

Les entreprises qui œuvrent dans des pays dont le marché intérieur est de faible envergure comme la Suisse ne peuvent tirer profit des économies d'échelle que si elles sont actives au niveau international. Celles qui veulent prospérer à la fois sur le marché intérieur et à l'étranger peuvent combiner les avantages relatifs de chacune de leurs implantations. De manière générale, l'expansion des entreprises indigènes a des conséquences positives sur l'emploi en Suisse. Plus le développement du pays partenaire s'accélère, plus les investissements directs serviront aux entreprises indigènes qui pourront ainsi profiter du savoir-faire et de la technologie.

Les investissements directs sont déjà stimulés par les accords de la première génération, qui ne couvrent que le commerce des

marchandises. La part élevée des flux de marchandises internes aux groupes par rapport au total des transactions en apporte la preuve. Les accords de la deuxième génération que la Suisse a conclus avec le Mexique, Singapour, le Chili et la Corée du Sud vont un peu plus loin; en effet, outre le commerce des marchandises, ils englobent les services, les investissements et d'autres domaines réglementaires importants pour le commerce international comme la concurrence, la propriété intellectuelle et les marchés publics. Au-delà des accords sur la protection des investissements, ils régissent aussi l'admission des investissements étrangers et offrent une meilleure sécurité juridique aux entreprises suisses établies à l'étranger.

Les flux de capitaux de la Suisse vers les pays partenaires se chiffrent, si on les cumule, à 23 milliards de francs entre 1988 et 2007, ce qui correspond à 5% du total des exportations des capitaux depuis la Suisse. Le stock de capital des investissements directs suisses à l'étranger a augmenté de 12,6% en moyenne entre 1988 et 2007; si on se réfère, par contre, aux seuls pays partenaires, la croissance a été de 18% au cours des quatre années qui ont suivi l'entrée en vigueur de l'ALE.

### Services

Comme il a déjà été mentionné, les ALE de la deuxième génération renferment, outre la présence commerciale (*mode 3*), des règles sur la fourniture de services transfrontières (*mode 1*), la consommation de services à l'étranger (*mode 2*) et la circulation transfrontière des personnes pour la fourniture d'un service (*mode 4*). Avec les accords, on cherche surtout à améliorer l'accès aux marchés étrangers dans le domaine des services financiers et de la logistique, qui vont au-delà des accords sur le commerce des services (AGCS) conclus dans le cadre de l'OMC.

Si l'on favorise le climat d'investissement avec les engagements du *mode 1*, ceux contractés selon le *mode 2* garantissent aux consommateurs des pays partenaires l'accès aux services en Suisse sur une base non-discriminatoire (p. ex. les réassurances). En revanche, le renforcement des engagements du *mode 3* offre aux entreprises suisses un cadre juridique international et les met sur un pied d'égalité pour pratiquer leurs activités commerciales par l'intermédiaire d'une succursale dans l'État partenaire. En plus, les engagements renforcés du *mode 4* améliorent les conditions juridiques de base en matière de mobilité et de transfert des cadres dirigeants et des spécialistes dans les entreprises suisses œuvrant dans le monde entier.

### Propriété intellectuelle

Parmi les points importants qui comptent dans les relations commerciales avec un pays tiers, la Suisse cherche à obtenir dans le domaine de la propriété intellectuelle un niveau de protection supérieur à celui des normes minimales internationales. Par exemple, la protection des brevets doit toujours inclure les découvertes réalisées dans le domaine de la biotechnologie. Un minimum de 25 ans est proposé pour la protection des designs; celle des données résultant d'essais pharmaceutiques doit être fixée entre 5 et 10 ans au minimum selon les partenaires contractuels. En outre, les ALE contiennent souvent des dispositions pour l'application des droits de la propriété intellectuelle telles que les mesures à la frontière pour faciliter la lutte contre les contrefaçons et le piratage.

### Marchés publics

En concluant des ALE qui comprennent les marchés publics avec des pays qui n'ont pas signé l'accord de l'OMC sur les marchés publics (Accord plurilatéral sur les marchés publics, AMP), la Suisse accède à un segment important de l'activité économique. Dans notre pays, le volume des marchés publics est estimé à 9% du PIB. L'accès est basé sur le principe de la réciprocité et tient compte, dans la mesure du possible, des dispositions de l'AMP.

### Importance de la libéralisation des échanges commerciaux multilatéraux

Bien que l'utilité des ALE bilatéraux soit avérée, la libéralisation des échanges au niveau multilatéral, c'est-à-dire dans le cadre de l'OMC, reste la meilleure solution pour un pays qui a une économie ouverte mais de faible envergure comme la Suisse. Le dispositif réglementaire multilatéral de l'OMC assure à ce pays un meilleur accès à une centaine de marchés avec lesquels elle n'a pas conclu d'ALE. Ce dispositif offre en plus des instruments permettant de régler efficacement les différends et de comparer les politiques commerciales. Par conséquent, il est important que la Suisse travaille en vue d'achever favorablement les négociations avec l'OMC dans le cadre du cycle de Doha, parallèlement au développement de son réseau d'ALE. ■

Encadré 1

#### Perspectives des pays partenaires

Les accords conclus avec la Suisse ont aussi profité à ses partenaires. Au cours des quatre années qui ont suivi l'entrée en vigueur d'un accord de libre-échange, leurs exportations vers la Suisse ont augmenté, en moyenne, un tiers plus rapidement que celles de tous les pays vers la Suisse entre 1988 et 2007.

La forte augmentation des exportations de capitaux suisses vers les pays partenaires a aussi profité à ces États puisque les investissements directs génèrent en principe davantage de prospérité et d'emplois dans le pays de destination. Dans les pays partenaires, 170 000 postes de travail découlaient des investissements suisses en 2007.

Les investissements directs sont souvent liés à un transfert des structures organisationnelles et du savoir-faire des entreprises. C'est le cas notamment lorsque des entreprises étrangères procèdent à des investissements directs dans leur secteur d'activité dans le but de créer de nouveaux débouchés. Ce transfert du savoir peut servir de catalyseur et contribuer, dans le pays partenaire, à faire évoluer les structures économiques plus rapidement vers des domaines à forte valeur ajoutée et à rendement élevé.

D'ailleurs, les flux d'investissements directs exercent un effet positif sur la demande de main d'œuvre qualifiée. La concurrence pour obtenir de la main d'œuvre qualifiée augmente le niveau des salaires. Donc, il est essentiel d'offrir davantage de perspectives professionnelles dans le pays-même pour augmenter les chances de croissance des pays de destination.