



Barrières au commerce : les obstacles techniques au commerce expliqués en sept questions

«Nous avons décidé aujourd'hui de reprendre les discussions techniques dans tous les domaines»: Par cette phrase prononcée en allemand devant les médias à Bruxelles le 6 avril 2017, la présidente de la Confédération Doris Leuthard a résumé ce qui est probablement le principal résultat de sa rencontre avec Jean-Claude Juncker, président de la Commission européenne. Découvrez en sept questions tout ce qu'il faut savoir sur les «obstacles techniques au commerce».

Doris Leuthard et Jean-Claude Juncker semblent avoir fait un pas en avant.

Par le passé, chaque État membre de l'UE avait ses propres règles relatives aux produits, aux procédures et aux autorisations. Grâce à l'accord bilatéral sur la suppression des obstacles techniques au commerce, ces prescriptions sont désormais identiques au sein de l'UE et en Suisse. Les entreprises suisses qui approvisionnent le marché européen gagnent du temps et font des économies. Et les consommateurs profitent d'un vaste choix de produits et de prix inférieurs.

1. Qu'est-ce que les «obstacles techniques au commerce»?

On entend par obstacles techniques au commerce des mesures prises par un pays donné, hors droits de douane, qui compliquent l'importation de certaines

marchandises. Il existe deux catégories d'obstacles aux importations :

- des prescriptions se rapportant à la fabrication, à l'emballage et à l'étiquetage;**
- la non-reconnaissance des évaluations de conformité visant à établir si un produit respecte les prescriptions qui s'appliquent et peut être commercialisé.**

2. Comment faisait-on par le passé?

Il semble évident aujourd'hui que les produits suisses de qualité – machines à laver, fers à repasser ou machines à café, par exemple – soient commercialisés en Suisse, ainsi que dans toute l'Europe. Pourtant, jusqu'au tournant du siècle dernier, ces exportations étaient compliquées, car la Suisse et l'UE appliquaient des prescriptions en matière de produits différentes et que les deux parties ne reconnaissaient pas réciproquement leurs évaluations de la conformité. Il pouvait arriver qu'un fabricant de machines à laver helvétique doive produire des modèles différents pour la Suisse et l'UE en raison de prescriptions de sécurité différentes. Par ailleurs, les appareils étaient soumis à deux contrôles au minimum. Avec de tels obstacles techniques au commerce, exporter dans d'autres pays était non seulement compliqué et long, mais cela occasionnait également des coûts supplémentaires élevés pour les entreprises suisses. Idem pour les fabricants européens de machines à laver qui souhaitaient vendre leurs produits en Suisse.

3. Qui accepte nos inspections aujourd'hui?

Les 28 pays membres de l'UE reconnaissent désormais les procédures d'analyse et de certification suisses, et inversement. Dans le cadre des accords bilatéraux, celui relatif à la reconnaissance mutuelle en matière d'évaluation de la conformité a éliminé la majorité des doublons de ce genre. La Suisse adapte largement ses prescriptions techniques à celles de son principal partenaire commercial, l'UE, et ce de manière autonome. Concrètement, cela permet d'éviter qu'un fabricant suisse de machines à laver doive produire des appareils différents pour le marché indigène et le marché européen. Et, comme la Suisse et l'UE reconnaissent mutuellement leur inspection des processus de production, il ne court pas le risque de devoir interrompre sa production pour des inspections de la part d'autorités de différents États membres de l'UE. Le fabricant suisse de machines à laver n'est donc pas pénalisé par rapport à ses concurrents européens. Cela est avantageux pour lui, mais cela profite également à ses clients, à ses partenaires dans la distribution, à des fournisseurs et à l'économie suisse en général.

4. Qui en profite?

À l'inverse, des entreprises étrangères peuvent vendre leurs produits plus facilement en Suisse et sans obstacles techniques au commerce. La Suisse a introduit en 2010 le principe dit du «Cassis de Dijon» qui a contribué considérablement à la création du marché communautaire. En vertu de ce principe, tout produit vendu légalement au sein de l'UE, ou de l'EEE, peut être commercialisé en Suisse sans contrôles supplémentaires. Ainsi, les consommateurs suisses accèdent à une offre nettement plus vaste et plus avantageuse – de machines à laver notamment.

Grâce à la suppression d'obstacles techniques au commerce, tous les consommateurs bénéficient d'une offre de produits plus étendue à des prix inférieurs

5. Les sociétés suisses peuvent-elles produire et exporter à moindre coût?

Oui, moins d'obstacles au commerce, c'est moins de bureaucratie. Afin de vendre des machines à laver suisses dans les pays de l'UE, le fabricant n'a pas besoin d'attendre une autorisation de l'UE. Cela raccourcit les délais de livraison. Les coûts élevés des contrôles et les pertes occasionnées par des interruptions multiples de la production sont de l'histoire ancienne. D'après des estimations du Secrétariat d'État à l'économie (SECO), les entreprises économisent ainsi 200 à 500 millions de francs par an. Dans la mesure où les seules sociétés pharmaceutiques indiquent éviter ainsi des coûts pouvant atteindre 350 millions de francs, on peut partir du principe que les estimations du SECO sont trop basses. Enfin, grâce à cet accord, les entreprises européennes peuvent également exporter vers la Suisse à des prix plus bas, ce qui a notamment une incidence positive sur les prix des prestations préalables utilisées par les entreprises helvétiques. Les économies de coûts libèrent des ressources qui peuvent être investies dans l'innovation par exemple.

6. Que pourrait-on améliorer?

Si les fabricants de machines à laver peuvent commercialiser leurs produits facilement en Suisse et au sein de l'UE et que les consommateurs profitent en conséquence d'un vaste choix et de prix bas, il n'en va pas de même pour des produits tels que les lessives. Dans certains domaines, des prescriptions spéciales suisses entravent toujours les échanges internationaux, alors même qu'il a été constaté que la suppression d'obstacles techniques au commerce rend la Suisse plus compétitive. Revenir en arrière infligerait un revers de taille à la place économique. Plusieurs études sont également arrivées à cette conclusion: Ecoplan (2015) estime que sans l'accord sur la suppression des obstacles techniques au commerce il faudrait s'attendre à une baisse du produit intérieur brut (PIB) de 0,85%. Une autre étude a montré que cet accord augmente la probabilité qu'un produit soit commercialisé et que les relations commerciales s'intensifient. Cela crée des emplois à l'échelle nationale.

7. Pourquoi l'UE est-elle si importante dans ce domaine?

La Suisse a conclu des accords comparables avec plusieurs partenaires. Mais aucun n'est aussi important sous l'angle économique que celui avec l'UE. D'innombrables entreprises actives dans vingt secteurs industriels au total doivent pouvoir en profiter aujourd'hui et demain.

Faire cavalier seul n'est pas la solution! Participez, vous aussi, à notre campagne d'information :

Accès direct aux marchés mondiaux



En tant que nation exportatrice, la Suisse a besoin d'un accès facilité aux marchés étrangers. Accords de libre-échange et accords bilatéraux fixent le meilleur cadre possible à cet égard.