



« **Les PME n'ont pas les moyens pour multiplier les certifications ou ouvrir une structure au sein des Vingt-Sept** »

Politique européenne, Accès aux marchés internationaux

Les Bilatérales inutiles, vraiment?

20.03.2026

D'un coup d'oeil

- Le Parlement entame l'examen des Bilatérales III.
- Alors que certains en minimisent l'utilité économique, imaginons un instant ce que serait la Suisse sans cette voie.

Selon certains critiques, les bénéfices économiques de la voie bilatérale seraient largement surestimés. La Suisse commercerait de toute façon avec l'Union européenne (UE). Les entreprises sauraient s'adapter: certifier leurs produits directement dans l'UE ou ouvrir une filiale. A écouter ces arguments, les accords bilatéraux relèveraient presque d'un simple détail administratif.

Imaginons pourtant une Suisse sans les Bilatérales: nous pourrions continuer d'exporter vers l'UE. Mais pas aux mêmes conditions.

Depuis plus de vingt ans, les accords bilatéraux ont supprimé des obstacles techniques et juridiques avec notre principal partenaire commercial. Ils vont bien au-delà d'un simple accord de libre-échange. L'accord sur la reconnaissance mutuelle des normes permet de vendre des produits industriels sans repasser une seconde certification.

Derrière ce mécanisme se jouent plus de 95 milliards de francs d'exportations industrielles, soit près des trois quarts des ventes du secteur. Sans ces accords, les entreprises s'adaptent: certification dans l'UE, filiale chez nos voisins, parfois transfert d'activités. On invoque alors leur «résilience». Mais la résilience n'a jamais été un argument pour compliquer la tâche des entrepreneurs.

Ces ajustements ont un coût. Les grands groupes peuvent éventuellement l'absorber. Les PME, elles, n'ont ni les équipes juridiques ni les moyens financiers pour multiplier les certifications ou ouvrir une structure au sein des Vingt-Sept. Et lorsqu'une entreprise doit s'y implanter pour accéder au marché, ce sont aussi des investissements – et parfois des emplois – qui ne seront pas créés ici.

L'expérience britannique devrait pourtant inviter à la prudence. Depuis le Brexit, les exportations britanniques vers l'UE ont reculé de plus de 25%, et des études estiment que la sortie du marché unique aurait coûté six à huit points de PIB au Royaume-Uni. Le commerce ne disparaît pas. Il devient simplement plus compliqué et plus coûteux – et ce sont souvent les PME qui en font les frais.

Dans un contexte de tensions géopolitiques et de franc fort, ajouter volontairement des difficultés pour les entreprises relève d'un choix pour le moins paradoxal. D'autant que les Bilatérales ne concernent pas que les exportateurs.

Qui travaillerait dans nos hôpitaux et nos EMS? Que deviendraient les coopérations scientifiques de nos hautes écoles avec les meilleurs centres de recherche européens? Comment nos PME resteraient-elles compétitives si chaque produit devait être certifié deux fois? Et quid des touristes extra-européens si la Suisse n'était plus accessible avec un visa Schengen?

C'est précisément cette relation avec Bruxelles que le Parlement est désormais appelé à examiner. La voie bilatérale soutient notre économie, l'innovation et notre qualité de vie. Dans un pays situé au cœur de l'Europe dont plus de la moitié du commerce extérieur dépend du marché européen, cette réalité relève simplement de la géographie. Et parfois d'un peu de lucidité...

La présente opinion a paru dans l'Agefi le 17 mars 2026.



Arnaud Midez

Responsable de projets Économie extérieure