



Droits de douane américains

FAQ - version 04.09.2025

Mesures de soutien en Suisse

Le délai-cadre des RHT peut-il être prolongé au-delà de deux ans ?

Techniquement, le parlement peut prévoir une prolongation au-delà de deux ans. Toutefois, à ce stade, une telle mesure n'est pas envisagée.

L'augmentation du recours aux RHT ne risque-t-elle pas de retarder l'adaptation du secteur, l'horlogerie ne retrouvant peut-être pas son niveau de ventes antérieur ?

Bien que le niveau d'incertitude actuel soit élevé, nous sommes confiants dans le fait que, dans l'ensemble, l'horlogerie retrouvera et dépassera son niveau de ventes aux Etats-Unis à moyen terme. Le recours aux RHT n'est toutefois pas permanent et permet à des entreprises de mieux résister à une situation temporaire.

Serait-il envisageable de solliciter la Confédération afin que des crédits sans intérêt, similaires à ceux mis en place durant la crise du Covid, soient accordés aux maisons pour pallier le manque de trésorerie ?

Ce type de mesure n'est actuellement pas envisagé. Le contexte économique et géopolitique diffère de celui de la crise du Covid et les autorités privilégient d'autres formes d'accompagnement.

Application des droits de douane

Un acheteur américain qui acquiert une montre suisse à l'étranger doit-il s'acquitter du tarif douanier de 39% à son retour aux Etats-Unis ? Ce droit de 39% s'applique-t-il sur le prix *retail* payé par le client final ?

Un citoyen ou résident américain revenant aux États-Unis bénéficiait d'une exemption personnelle jusqu'à 800 USD sur les marchandises achetées à l'étranger, à condition d'avoir été éloigné du territoire américain plus de 48 heures, et de n'avoir pas utilisé son exemption au cours des 30 derniers jours. Toutefois, à compter du 29 août 2025, la règle sera modifiée : l'exemption s'appliquera à hauteur de 200 USD, ainsi qu'aux cadeaux jusqu'à 100 USD. Une fois l'exemption dépassée (ou si elle ne s'applique pas), les biens sont soumis aux droits de douane classiques selon le tarif douanier américain.

Le fait que la montre ait été achetée par exemple à Singapour ou en Europe n'est pas déterminant pour l'application des droits de douane : seule l'origine du produit est prise en compte. En outre, les Etats-Unis ne connaissent pas de TVA au niveau fédéral comme en Suisse ou en Europe. Il n'y a donc pas d'autre taxe à l'importation.

Le voyageur doit déclarer l'achat sur un formulaire de douane et le bien sera taxé non pas selon le lieu d'achat mais d'origine. L'origine douanière est une notion juridique précise, indépendante du pays d'achat ou du lieu d'expédition, à savoir le pays où le produit a subi la dernière transformation substantielle. Pour une montre, c'est le pays d'assemblage du mouvement qui détermine l'origine du produit fini et donc la Suisse pour les montres "Swiss Made". Les douanes américaines sont habilitées à vérifier et contester l'origine d'un bien déclaré. Elles peuvent exiger des preuves documentaires supplémentaires (certificat d'origine, facture détaillée, etc.) et procéder à une inspection physique (examen du marquage, gravures "Swiss made", etc.).



La *First Sale Rule* constitue-t-elle une pratique appropriée pour atténuer l'impact de l'augmentation des droits de douane ?

Aux États-Unis, la valeur en douane est en principe déterminée selon le prix effectivement payé par l'importateur américain (la "last sale"). Toutefois, selon la jurisprudence, il est possible d'utiliser comme valeur d'importation le prix d'une vente antérieure dans une chaîne de transactions triangulaires – c'est la *First Sale Rule*. Cette règle peut constituer un levier pour atténuer l'impact des surtaxes douanières, à condition de pouvoir en démontrer la légitimité et le respect des exigences fixées par l'administration douanière américaine (CBP).

Le recours à la *First Sale Rule* est admis par le CBP uniquement si l'importateur est en mesure d'apporter la preuve complète que la première vente constitue une vente réelle pour exportation vers les États-Unis, conclue à des conditions de pleine concurrence, et appuyée par une documentation exhaustive. Ainsi, il doit être établi que la première vente avait pour finalité directe l'exportation vers les États-Unis, ce qui nécessite la production de documents contractuels, instructions d'expédition, bons de commande ou factures mentionnant explicitement cette destination. Deuxièmement, si les parties à la transaction initiale sont liées (par exemple, siège en Suisse et filiale aux États-Unis), l'importateur doit démontrer que cette relation n'a pas influencé le prix, en fournissant des éléments de comparaison avec des ventes similaires conclues entre parties indépendantes, notamment en matière de marges ou de prix de transfert. Enfin, le CBP exige un ensemble documentaire complet retraçant toute la chaîne commerciale, incluant les contrats de vente successifs, les factures à chaque niveau, ainsi que les documents logistiques (bons de commande, documents de transport, connaissements, etc.), de manière à établir que la marchandise a effectivement été exportée aux États-Unis après la première vente. C'est à l'importateur qu'il revient de constituer ce *paper trail* détaillé, faute de quoi la *First Sale Rule* pourra être refusée.

Comment les règles américaines s'appliquent-elles au service après-vente aux États-Unis ? Les composants importés via la Suisse sont-ils soumis aux mêmes taux que s'ils étaient expédiés directement depuis un autre pays ? Les droits portent-ils sur la prestation de réparation ou sur la valeur du produit ?

Des composants d'origine non suisse et expédiés aux États-Unis pour le service après-vente -qu'ils transitent ou non par la Suisse- seront taxés selon le tarif douanier américain et surtaxé en fonction de son origine douanière : +15% pour l'Union européenne, +10% pour le Royaume-Uni, par exemple.

Droits *ad valorem* pour les principaux composants :

Boîtes de montres	entre 4,8% et 7,6%
Bracelets	entre 1,8% et 11,2%
Ressorts	entre 4,2% et 7,3%
Cadrams	7,2%
Platines et ponts	entre 0% et 7,3%

Les droits sont appliqués sur la valeur des produits importés aux États-Unis. La prestation de réparation est une relation contractuelle avec le client et n'a aucun lien avec le processus d'importation des pièces détachées.

Si la montre est envoyée en Suisse pour le service après-vente, elle peut être réimportée aux États-Unis sous une position tarifaire spéciale. Les droits de douane ne concernent ainsi que la valeur de la réparation (pièces remplacées, main d'œuvre, etc.), et non la valeur complète de la montre. Cette valeur de réparation est répartie entre les composants concernés, chacun étant soumis à son propre taux selon le principe de décomposition de valeur (*breakdown value*). La surtaxe de 39% s'appliquera en plus du droit de base, calculée également sur le seul montant de la réparation. Les frais de transport et d'assurance sont généralement exclus de cette base, sauf s'ils sont inclus dans la facture. L'importateur doit également présenter une facture détaillée, ainsi que la preuve que le produit réparé est identique à celui qui avait été exporté (numéro de série, documents douaniers initiaux, etc.).



Quel taux de droits de douane s'applique aux têtes de montre et aux pièces détachées ? Un assemblage partiel effectué aux Etats-Unis — par exemple en expédiant la tête de montre depuis la Suisse et le bracelet depuis l'Europe — peut-il modifier le taux par rapport à celui appliqué aux montres complètes ?

Le tarif douanier américain pour les montres s'applique sur une ventilation du prix facturé par composant (mouvement, batterie, boîtier et le bracelet) et comporte également un droit spécifique (montant fixe, par pièce). Certaines positions tarifaires -certains types de montres- ont des droits de douane nuls. Les droits *ad valorem* sont compris entre 2% et 14%, selon les positions tarifaires et les différents composants. Les droits spécifiques s'échelonnent entre 0,20 et 2,28 USD par montre. Depuis le 05.04.2025, des droits de douanes *ad valorem* supplémentaires de 10% sont appliqués à ces tarifs. Depuis le 07.08.2025, le supplément est de 39%. Ces droits de douane dit « réciproques » dépendent de l'origine douanière des produits.

Ainsi, un bracelet non suisse -qu'il soit expédié depuis la Suisse ou un autre pays- et destiné à être assemblé aux Etats-Unis sera taxé selon le tarif douanier américain (entre 1,8% et 11,2%) et surtaxé en fonction de son origine douanière : +15% pour l'Union européenne, +10% pour le Royaume-Uni, par exemple.

Lorsqu'une filiale américaine agit en tant qu'importateur, dans quelle mesure les autorités douanières américaines peuvent-elles contester la valeur d'exportation déclarée ? Jusqu'à quel pourcentage du prix de vente recommandé est-il raisonnablement possible de descendre ?

Les autorités douanières américaines ont effectivement la possibilité de contester la valeur d'exportation déclarée. Aucun seuil ou pourcentage précis par rapport au prix de vente recommandé n'est officiellement défini. A noter qu'une sous-évaluation manifeste pourrait être interprétée comme une tentative de contournement des droits de douane, avec un risque de sanctions. Ces sanctions (40% de droits de douane supplémentaires) sont d'ailleurs explicitement mentionnées dans le décret présidentiel instituant les droits de douane dits « réciproques ».

Le pourcentage d'augmentation des droits de douane est-il appelé à être révisé chaque année ? Dans l'affirmative, quelle tendance peut-on anticiper pour 2026 si la base de calcul demeure identique ?

L'augmentation actuelle des droits de douane a été calculée sur la base du déficit commercial bilatéral de l'année 2024. À ce stade, rien n'indique que ce calcul sera automatiquement révisé chaque année. En cas d'accord entre les parties, celui-ci viserait en principe une certaine stabilité, sans réévaluation annuelle.

Avec des droits de douane américains de 39%, quel serait l'impact sur le prix *retail* pour le client final ?

L'impact estimé sur le prix *retail* se situe entre +13% et +15% pour le client final.

En cas de sanction pour tentative de contournement des droits de douane, la mesure viserait-elle l'ensemble des exportations suisses ou uniquement les entreprises concernées ?

Les sanctions s'appliqueraient uniquement aux entreprises concernées, sur la base des cas identifiés. Il ne s'agirait pas d'une mesure généralisée visant l'ensemble des exportations suisses.

Existe-t-il des actions juridiques en cours aux Etats-Unis visant à contester la validité de ces droits de douane ?

Oui, plusieurs recours ont été engagés par des acteurs économiques américains, contestant la légitimité des droits de douane. Ces procédures sont en cours et le processus s'annonce long et complexe. Les droits de douane restent applicables tant que les décisions définitives ne sont pas rendues.

Le tarif douanier est-il exigible au moment du passage de la montre en douane ? Cette règle s'applique-t-elle également aux commandes réglées avant l'entrée en vigueur des nouveaux droits ?

Oui, le tarif douanier s'applique au moment où la marchandise entre physiquement sur le territoire américain. Cette règle vaut également pour les commandes déjà payées ou conclues avant l'entrée en



vigueur des nouveaux droits. Il convient de distinguer les relations commerciales (contractualisation, facturation) des règles douanières, qui se basent sur la date d'importation effective.

L'acier et l'aluminium étant taxés à 50%, est-il nécessaire de distinguer la part d'acier contenue dans un mouvement lors de l'importation ?

Non, le tarif de 50% vise exclusivement l'acier et l'aluminium à l'état brut. Il ne s'applique pas aux composants finis tels que les mouvements, et il n'est donc pas nécessaire d'en distinguer la part dans la composition d'une montre lors de l'importation.

Négociations commerciales et options stratégiques

Le calcul du déficit commercial proposé par l'administration américaine, qui ne prend en compte que les biens, pourrait-il à l'avenir inclure également les services ? La Suisse pourrait-elle, de son côté, augmenter la taxation des services commerciaux américains afin de compenser ce déséquilibre ?

L'approche actuelle de l'administration américaine se concentre exclusivement sur les biens, sans prise en compte des services, malgré l'excédent de la balance suisse en la matière. Un élargissement du calcul aux services n'est pas envisagé à ce stade, et ne correspond pas à la logique actuellement poursuivie par le président Trump.

Le gouvernement suisse ne souhaite pas prendre le risque d'une escalade et n'envisage pas de contre-mesure pour l'instant. Il privilégie les discussions avec l'administration américaine en vue d'obtenir un accord plus favorable.

Existe-t-il des initiatives conjointes avec d'autres pays pour atténuer l'impact des droits de douane ?

Non, il n'existe actuellement pas d'initiatives conjointes formelles avec d'autres pays spécifiquement destinées à atténuer l'impact de ces droits de douane. En revanche, la Suisse renforce activement ses relations bilatérales et multilatérales, notamment en matière d'accès aux marchés, de coopération économique et de libre-échange, afin de préserver des conditions-cadres favorables à ses exportations.

Compte tenu de l'instabilité des Etats-Unis, existe-t-il des démarches envisageables avec la Chine et le reste de l'Asie, longtemps premier marché d'exportation ?

Oui, plusieurs démarches sont en cours ou déjà concrétisées afin de renforcer l'accès aux marchés asiatiques. La modernisation de l'accord de libre-échange avec la Chine est actuellement en négociation, afin d'améliorer encore les conditions d'exportation, notamment par la suppression complète des droits de douane encore effectifs. L'accord avec l'Inde entrera en vigueur le 1er octobre 2025, et un accord a récemment été signé avec la Malaisie. Ces initiatives s'inscrivent dans une stratégie de diversification des débouchés et de consolidation des relations économiques avec des partenaires asiatiques clés.

Quelle est la portée d'un accord négocié avec les Etats-Unis si ceux-ci venaient à modifier leur position après signature ? Existe-t-il des dispositions de droit international applicables dans ce cas ?

Un accord commercial négocié avec les États-Unis, notamment en matière douanière, n'offre pas nécessairement de garanties juridiques solides à long terme. Il ne s'agit pas d'un traité formel ratifié par le Sénat américain et donc soumis aux règles de la Convention de Vienne sur le droit des traités, mais d'un simple accord exécutif. Ainsi, il peut être modifié ou dénoncé unilatéralement par l'exécutif américain. Sur le plan du droit international, la règle générale *pacta sunt servanda* impose le respect des engagements, mais les mécanismes de recours sont limités. En cas de violation, un État pourrait engager une procédure devant l'OMC si les mesures douanières américaines devaient se révéler contraires aux règles multilatérales



du GATT et de l'OMC. Toutefois, en pratique, les recours sont longs, incertains, et souvent d'efficacité limitée.

Quels moyens peuvent être envisagés pour réduire le délai avant un éventuel ajustement des taux de droits de douane ?

La Suisse poursuit activement les discussions avec les autorités américaines. Une offre améliorée a déjà été transmise, et la partie américaine a indiqué qu'un accord pourrait être conclu d'ici fin octobre. L'objectif reste d'aboutir à une solution négociée le plus rapidement possible, afin de créer les conditions permettant un ajustement des taux de droits de douane.

Des étapes concrètes de négociation sont-elles prévues directement entre le président Trump et la Suisse, en dehors des discussions avec les ministres ou le secrétaire au commerce qui disposent de pouvoirs limités ? Existe-t-il, par ailleurs, des propositions concrètes du SECO, à l'image de l'accord obtenu par l'UE (+15 %) grâce à des investissements et des engagements d'achat plutôt qu'à un ajustement de la balance commerciale ?

À notre connaissance, aucune discussion directe avec le président Trump n'est pour l'heure prévue et les négociations se poursuivent actuellement au niveau technique. Le détail de l'offre suisse n'a pas été rendu public, mais il apparaît qu'elle vise à répondre aux préoccupations américaines tout en restant compatible avec les intérêts de l'économie suisse.

Origine et Swiss made

Une entreprise qui relocerait sa production aux États-Unis verrait-elle ses composants importés de Suisse soumis au droit de douane de 39% ?

Bien entendu, chaque composant reste imposé selon le tarif douanier américain et selon son origine propre. Il convient aussi de rappeler qu'une relocalisation de la production exclurait l'usage du label Swiss made sur les montres.

Une montre peut-elle être considérée comme "Swiss Made" tout en ayant une origine douanière différente ? Dans un tel cas, l'indication pourrait-elle être remplacée par une mention du type "Designed in Switzerland, Assembled in the USA" ou bénéficier d'exceptions spécifiques pour les États-Unis, par exemple via une entité manufacturière agréée par la FH sur place ?

Nous ne connaissons aucune exception spécifique. L'ordonnance Swiss made doit être respectée en Suisse et la FH ne voit ni ne souhaite valider aucune exception. En effet, le label Swiss made est protégé aux États-Unis par nos marques de certifications SWISS et SWISS MADE, et non par la réglementation douanière américaine, qui a une définition très différente de l'origine d'une montre. En effet, pour les questions douanières de marquage de l'origine et de taxation, l'origine d'une montre est déterminée par le lieu d'assemblage de son mouvement. Les droits de douane sont appliqués sur la ventilation du prix facturé par composant (mouvement, batterie, boîtier et bracelet), qui doit aussi mentionner l'origine de chaque composant. L'origine doit être gravée de manière permanente sur une des pièces principales du mouvement (pont ou platine). Le marquage "Swiss Movement" est accepté uniquement si les critères de la définition suisse du mouvement sont remplis. Le bracelet est un composant distinct et doit porter sa propre indication d'origine. L'administration douanière américaine exige que l'origine du bracelet soit distinctement marquée si celui-ci est vendu séparément ou importé en vrac pour assemblage.

Selon les douanes américaines, dans les cas où une autre indication de provenance nationale ou locale apparaît sur un article importé ou son conteneur (double indication de provenance) et que ces mots peuvent induire en erreur ou tromper l'acheteur final quant au pays d'origine réel de l'article, le nom du pays d'origine doit être précédé par les mots « Made in », « Product of » ou d'autres mots de signification



similaire. L'utilisation de la dénomination "Designed in Switzerland, Assembled in the USA" ne semble pas convenir, car l'indication claire du pays d'origine ne ressort pas suffisamment au vu de la jurisprudence.

De telles dénominations demeurent problématiques en lien avec les marques de certifications. Le message du Conseil fédéral suisse lors de la révision de l'ordonnance concernant l'utilisation du mot « suisse » pour les montres indiquait clairement que des termes tels que « SWISS DESIGN » ou « DESIGNED IN SWITZERLAND » peuvent, d'une manière générale et en raison de la petite taille des montres, être compris comme une indication de la provenance du produit dans son intégralité. Cela signifie que, normalement, ces termes ne peuvent plus être utilisés sur les montres, même si l'étape de production concrète a eu lieu en Suisse (à moins que la montre réponde aux critères énoncés dans l'ordonnance).