

Copie au Département Politique Fédéral, pour information.



LEGATION DE SUISSE
EN LA REPUBLIQUE DE CUBA

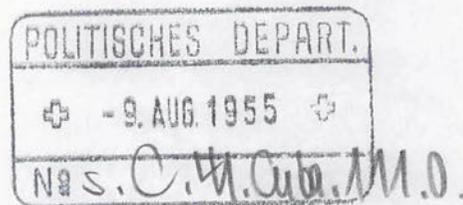
LA HAVANE
APARTADO 3328
TEL. B-1522

le 5 août 1955.

NOTRE REFERENCE

C.2/C.41.1 - D/c.

VOTRE REFERENCE

Stp/At. 794.0.

Monsieur le Ministre,

Donnant suite -et forcément avec du retard- à votre lettre-circulaire du 20 avril 1955 se rapportant à l'enquête à entreprendre au sujet de l'intensification de nos échanges avec les pays sous-développés, j'ai l'honneur de vous fournir, ci-après, quelques réponses à votre questionnaire:

A.

1) Quels sont les pays qui, ces dernières années, vous paraissent avoir marqué les plus grands succès dans votre pays de résidence?

Si les échanges avec les Etats-Unis se sont poursuivis à un rythme régulier, ce pays étant le principal client de Cuba, les relations économiques avec les nations de l'Europe Occidentale se sont développées de façon satisfaisante. Cela est dû, d'une part à l'ère de progrès qu'enregistre la République cubaine sous le gouvernement actuel et d'autre part à l'activité que déploient nos concurrents. La France, suivie de l'Allemagne, sont devenus les principaux intéressés au développement économique et industriel de Cuba.

2) Dans quels domaines ont-ils remporté ces succès?

La France a le mérite d'avoir su gagner la préférence dans le domaine des travaux publics qui, sous l'actuel gouvernement, connaît un essort et un niveau encore jamais atteints. Le service commercial de l'Ambassade de France a multiplié ses efforts pour que ce pays obtienne l'exclusivité de certains grands travaux. Parmi ceux-ci, il y a lieu de mentionner la construction d'un tunnel sous la baie du port de La Havane qui est le résultat d'une compensation prévoyant l'achat de 400'000 tonnes de sucre par le groupe qui exécutera cet ouvrage. L'Allemagne, elle, réitère ses efforts dans tous les domaines. Elle s'est déjà adjugée certains avantages comme celui de la fourniture de matériel ferroviaire (voir ma communication du 22 juillet 1955 et l'extrait du bulletin "Noticias de Cuba" ci-joint). L'industrie allemande cherche également à concurrencer les Etats-Unis dans la livraison des machines dont le pays a besoin pour entreprendre les

A la Division du Commerce
du Département fédéral de l'Economie publique,
Berne.

an	Datur	Visa
DT	10.8.	DM
DT	10.8.	DM
NA	11.8.	Na
DX		
a/a		

ON EST PRIE DE JOINDRE A TOUTE DEMANDE L'AFFRANCHISSEMENT POUR LA REPONSE

utiliser

L. J. Hartmann



travaux de construction faisant partie du plan quadriennal. En outre l'Allemagne, ici comme ailleurs, persévère dans ses efforts pour devancer son concurrent, les Etats-Unis, dans la fourniture de produits chimiques. Son Ambassade, dotée d'un puissant service commercial, comprend 23 fonctionnaires; elle maintient des contacts suivis avec les autorités, le commerce et l'industrie. Elle distribue gratuitement un bulletin économique en espagnol, fort bien rédigé et illustré.

La Grande-Bretagne, la Belgique, l'Italie, la Hollande, l'Espagne, la Grèce et Israël ne perdent pas de vue le marché cubain et l'on remarque l'intérêt croissant de ces pays pour conclure des affaires.

3) Quelle est, en comparaison de ces succès, la position de la Suisse dans votre pays de résidence? et pourquoi?

Nos ventes à Cuba étant supérieures à nos importations de ce pays, nous pourrions affirmer que notre position sur ce marché est favorable. La place que nous occupons peut cependant être définie comme moins importante de ce qu'elle pourrait être. Il est regrettable de devoir assister à la tenacité déployée par nos concurrents sans pouvoir leur faire face dans les conditions actuelles. Pour de nombreux acheteurs cubains, la Suisse est toutefois restée le fournisseur traditionnel, quoique certains d'entre eux, atteints par la propagande commerciale d'autres pays, soient plutôt enclins à s'intéresser à l'importation de produits similaires aux nôtres, d'une autre provenance, sauf, bien entendu, pour les montres. Le tarif douanier pour ces dernières étant très élevé ici, une intense contrebande a lieu surtout depuis Miami et cela en dépit de l'augmentation du taux douanier décrétée dernièrement aux Etats-Unis.

Un coup d'oeil à la statistique de nos échanges avec Cuba confirme la baisse de nos exportations au cours des deux dernières années.

En 1951, nos ventes atteignaient 21,4 millions de francs suisses et s'élevaient en 1952 à 24 millions. Nos exportations fléchirent à 19 millions en 1953 pour atteindre 16,9 millions en 1954.

De tous les pays de l'Amérique Centrale et des Antilles, la République de Cuba est notre meilleur acheteur, ce qui me permet d'affirmer, une fois de plus, que nous ne devons perdre aucune occasion pour améliorer nos positions et pour éviter surtout que nos ventes tombent à un niveau encore plus bas.

B. 1 & 2)

Quelle est la voie suivie par nos concurrents et quels moyens utilisent-ils? Quels sont les méthodes ou moyens de ces concurrents qui vous paraissent utilisables ou recommandables pour la Suisse?

Sur le plan officiel, les Missions Diplomatiques des pays que nous pouvons considérer comme des concurrents de taille à nous causer préjudice, revêtent avant tout un caractère économique et maint chef de poste, secondé par ses collaborateurs commerciaux, remplit en même temps des fonctions qui diffèrent de peu de celles d'un homme d'affaires.

L'octroi de décorations étrangères à certaines personnalités cubaines de premier plan, les fastueuses réceptions organisées par quelques Ambassades et la remise de cadeaux par des maisons étrangères sont autant de facteurs qui favorisent la réussite de nos concurrents. Les contacts suivis que les représentations diplomatiques entretiennent avec

les clients de leur pays, les réunions périodiques organisées par leurs services commerciaux au cours desquelles les questions ayant trait à leurs problèmes sont discutées, en sont d'autres dont les fruits ne tardent pas à être recueillis. De plus, le fait que tous les pays européens considèrent Cuba comme tropical et payent à leurs agents, tous les 2 ou 3 ans, le voyage en Europe dans les deux sens, représente autant de contacts entre les agents en service ici et les exportateurs de leur pays.

Sur le plan privé, on peut constater que les efforts de pénétration des représentants de la concurrence sont plus persévérants que ceux de nos maisons. Premièrement parce qu'ils se sentent davantage soutenus dans leur activité, qu'ils peuvent en toute circonstance avoir recours aux services des attachés commerciaux des pays avec lesquels ils font des affaires, ceux-ci étant en mesure de les documenter de façon précise; de plus, ils servent souvent de pont entre eux et les exportateurs. Deuxièmement parce que souvent ils obtiennent des crédits à longue échéance et aussi parce que certaines maisons les invitent à leur rendre visite. A leur tour, des délégués connaissant la langue et la mentalité du pays viennent périodiquement les voir pour les entretenir des méthodes de ventes, de propagande etc. et ces prises de contact directes ont chaque fois ou presque d'heureux résultats. Dans plusieurs cas, les délégués de nos maisons ne possèdent pas ou très peu l'espagnol et ne connaissent guère la mentalité locale. La distribution de la propagande commerciale gratuite dans la langue du pays a, en outre, une importance primordiale.

Pour la Suisse, les méthodes recommandables seraient:

a) intensifier les contacts avec le Gouvernement, les importateurs et les banques;

b) étant donné que les relations politiques jouent un rôle de premier plan dans le domaine des affaires, il convient d'entretenir des rapports suivis avec les sphères économiques et financières du gouvernement, ce que cette Légation ne peut faire que si elle est dotée de personnel suffisant et si les affaires de principe qui passent par l'OSEC sont de son ressort.

3) Quels sont à votre avis, compte tenu des circonstances existant dans notre pays, les méthodes ou moyens particuliers auxquels la Suisse pourrait recourir pour intensifier ses échanges avec votre pays de résidence?

La présence d'une agence de l'OSEC à La Havane fait que la Légation est plutôt maintenue à l'écart d'un domaine qui devrait être de son ressort. Cet organisme opère de façon tout à fait indépendante et il est rare que la Légation soit consultée pour des affaires de principe ou encore tenue au courant de certaines questions qui seraient de nature à l'intéresser et pour lesquelles elle serait peut-être mieux placée que l'OSEC pour atteindre un résultat positif.

Sans vouloir sous-estimer les avantages qui découlent de la présence d'une agence de l'OSEC à La Havane, surtout pour ce qui est des informations commerciales courantes (listes d'adresses, recherche de représentants, propagande limitée aux moyens existants etc.) je suis d'avis qu'une transformation s'imposerait dans ce domaine.

Il serait aussi indiqué de pouvoir disposer d'une vitrine dans le but d'organiser une petite exposition permanente de certains de nos produits d'exportation. Ces derniers, après accord préalable avec les autorités cubaines compétentes, pourraient être importés en franchise de douane jusqu'au moment où une vente pourrait avoir lieu. Il n'est pas exclu, en outre, que nous pourrions obtenir, grâce à l'aide des autorités, des locaux appropriés à un prix avantageux. Il serait très indiqué d'englober notre propagande touristique à ce domaine. Cette éventualité pourrait encore faire l'objet d'un examen approfondi et je m'abstiens, pour l'instant, de vous soumettre un projet dans ce sens.

J'ai l'impression, d'autre part, que, sauf quelques exceptions, les représentants cubains de nos maisons ne déploient pas une activité suffisante. Plusieurs représentations sont déficientes et si l'on veut remédier à cet état de choses, il serait souhaitable que nos maisons en Suisse prennent plus souvent conseil et avis à la Légation. A ce sujet, je dois cependant faire remarquer que d'après les lois locales, il est très difficile, sinon impossible, pour une maison de résilier un contrat de représentation; ici, les représentants jouissent de la même protection que celle accordée aux employés et aux ouvriers. Depuis mon arrivée dans ce pays, il y a 9 mois, 4 ou 5 exportateurs seulement se sont adressés à moi pour le développement de leurs affaires avec Cuba. En outre, la Légation, étant donné la présence de l'OSEC, se voit obligée de transmettre à celle-ci toutes les demandes d'informations qui nous parviennent. Il y a des maisons suisses qui, pour un motif ou l'autre, ne désirent pas avoir recours aux services de l'OSEC. Selon le rapport annuel du siège de l'OSEC, son agence à La Havane a transmis à Zurich, en 1954, 57 demandes de représentants et environ 60 informations commerciales confidentielles. La Légation n'a eu aucune connaissance de ces communications.

Pour rendre possible une pénétration plus efficace du marché cubain, je suis nettement persuadé de la nécessité de donner un caractère économique à notre représentation. Il serait en outre opportun que notre représentant à La Havane soit en même temps accrédité à Haïti et Saint-Domingue, réalisant ainsi d'ailleurs un projet qui a déjà fait l'objet d'échange de rapports avec le Département Politique Fédéral.

C. 1) Le niveau actuel de l'exportation suisse vers ce marché risque-t-il de baisser en raison de l'activité de pays concurrents, si la Suisse ne déploie pas des efforts additionnels pour maintenir sa position?

Il est possible que nos exportations fléchissent encore davantage si nous n'entreprenons pas des efforts plus suivis. Notre économie connaît actuellement une ère de prospérité que nous avons rarement enregistrée. Mais, il y a lieu de songer à l'avenir, de créer de nouveaux débouchés partout où cela est possible. L'Amérique latine est un continent jeune, en pleine évolution et on aurait tort de ne pas lui attribuer toute l'importance qu'il représente pour notre exportation. Dans le domaine industriel et agricole, on note une recrudescence d'activités et nos concurrents ne perdent pas de vue les possibilités qu'on n'y aura longtemps encore. Nous courons le risque d'avoir à nous heurter à des difficultés sur ces marchés d'ici quelques années -lorsque l'ère de prospérité ne sera peut-être plus tellement élevée dans notre pays- ce que des efforts plus efficaces nous permettraient sans doute d'éviter.

2 & 3) L'exportation suisse peut-elle s'accroître vers ce marché? Si oui, par quels moyens?

L'exportation suisse peut s'accroître grâce à une propagande commerciale plus active et plus intense. Selon nos statistiques, il résulte que nos exportations vers les pays de l'Amérique Centrale et les Antilles se chiffrent, en 1954, à environ 50 millions de francs, dont un tiers pour Cuba et environ 4 millions pour Haïti et Saint-Domingue. Si nous pouvions manifester davantage notre présence sur les marchés de ces trois pays, nos ventes pourraient peut-être atteindre un niveau plus élevé.

Cuba attache beaucoup de prix à ce que ses achats à l'étranger se réalisent sur la base de compensations comprenant un certain pourcentage de sucre. Cela sera toujours davantage le cas si, comme il faut le craindre, les Etats-Unis, pour des motifs de politique intérieure, devaient réduire la quote de sucre qu'ils achètent à Cuba. Le gouvernement cubain désire activer son commerce avec les pays européens afin de ne pas dépendre, comme par le passé, tout à fait des Etats-Unis.

Au sujet de la réduction éventuelle de la quote de sucre, il me paraît utile de faire remarquer que Cuba sera bientôt à même d'exporter du café, ce qui viendrait compenser presque totalement la perte occasionnée par la diminution des achats de sucre par les Etats-Unis. Notre pays ne pourrait-il pas augmenter ses achats de sucre cubain, non seulement pour sa consommation mais éventuellement pour le revendre ailleurs? On pourrait alors envisager de près la possibilité de placer ici des produits spéciaux (machines, instruments de précision etc.).

4) Autres constatations ou suggestions concernant ce domaine:

Investissements de capitaux suisses à Cuba.

Nos banquiers semblent être peu enclins -ceci à la suite de mauvaises expériences dans certains pays de l'Amérique latine- à investir des capitaux à Cuba. Comme j'ai déjà eu l'occasion de le souligner, il serait tout de même indiqué que nos banquiers entretiennent des rapports plus suivis avec les institutions de la place car certaines propositions d'investissements, si elles présentent les garanties suffisantes, pourraient peut-être les intéresser. La monnaie forte de la République de Cuba est déjà une garantie que la plupart des autres pays de l'Amérique latine ne possèdent pas. Je répète, une fois de plus, que Cuba, malgré les changements de régime et les coups d'Etat, n'a jamais dévalué sa monnaie et que ce danger n'existe pas. Preuve en soit le fait que les financiers américains ont investi ici environ 7000'000 millions de dollars et que de nouveaux investissements ont lieu continuellement. Les explorations pétrolières se poursuivent et trois compagnies américaines sont sur le point d'investir 50 millions de dollars dans le sud de l'Ile. Or, il est clair qu'un pays qui développe activement une telle industrie ne peut qu'offrir des possibilités et des garanties pour son avenir industriel et économique.

Cuba qui, en vue d'activer son développement économique et industriel avait émis la somme de 350 millions, somme à investir dans des travaux d'utilité publique (routes, bâtiments, fabriques etc vient de décider une nouvelle émission de bons pour 100 millions. Les bons, qui ont une durée de 30 ans à un intérêt de 4%, sont garantis par l'Etat.

Veillez agréer, Monsieur le Ministre, l'assurance de ma haute considération.



1 Annexe.