

*U. d'ambassadeur Micheli p.p.c.  
Mi. Ben*

s.C.41.Niger.111.0. - GE/em

Le 29 mars 1962

N o t i c e

Conclusion d'un accord de commerce, d'investissements  
et de coopération technique avec le Niger

Se sont rencontrées à Berne, le 27 mars, une délégation nigérienne, conduite par M. Mayaki, Ministre de l'économie nationale et de l'industrie, et une délégation suisse, avec à sa tête M. Jolles, Délégué aux accords économiques.

Les pourparlers ont porté sur la négociation d'un accord de commerce, d'investissements et de coopération technique et ont rapidement abouti à la conclusion d'un tel accord.

Notre Département était représenté, pour la coopération technique, par M. Messmer et, pour les investissements, par le soussigné.

Un projet d'accord avait déjà été élaboré avec les autorités nigériennes. Il reposait sur un texte-type mis au point à Berne et devant servir de modèle à d'autres accords de ce genre avec les pays africains noirs. Ce texte-type comprend, en plus des dispositions d'ordre commercial, une clause générale sur la coopération technique (jugée suffisante pour des pays où notre aide technique ne prendra pas l'ampleur qu'elle a par exemple en Tunisie) et des clauses relatives à la protection des investissements ainsi qu'à une procédure d'arbitrage dans ce domaine (que nous avons un grand intérêt à voir accepter par des pays neufs).

Par rapport à ce texte-type, le projet d'accord ne différait qu'au regard des dispositions figurant à l'alinéa 2 de l'article 7 relatif à la protection des investissements. Le principal amendement proposé par le Niger était d'ajouter une référence expresse au Code des investissements de ce pays. Cet amendement nous préoccupait beaucoup, parce que - volontairement ou non - il réduisait la portée générale de la protection que nous cherchions à obtenir. En outre, il

./.



- 2 -

créait de ce fait un précédent malheureux pour les autres accords à venir, celui à négocier avec le Niger étant le premier de son genre.

D'entente avec MM. Diez, Probst et Hess, j'ai fait état de nos préoccupations au cours d'une séance interne de la délégation suisse, avant les négociations. Les propositions du Département étaient les suivantes:

1. retrancher la référence au Code des investissements du Niger et rétablir ainsi le texte original,

2. si cette solution ne pouvait pas être retenue, chercher à obtenir le remplacement de cette référence par la clause de la nation la plus favorisée,

3. comme dernière position de retrait, remplacer la référence par la clause adoptée dans l'accord avec la Tunisie (" dans le cadre de la législation actuelle ou de toute autre législation plus favorable qui pourrait être promulguée à l'avenir") - dans ce cas, il nous faudrait alors examiner encore de plus près la question du transfert des salaires.

La Division du commerce et le VORORT s'étaient également penchés sur ce problème, partant des mêmes préoccupations. La tactique à suivre dans les pourparlers fut mise au point par le chef de la délégation, compte tenu des suggestions additionnelles de la Division du commerce et du VORORT.

M. Jolles réussit à obtenir le retrait pur et simple de la référence au Code des investissements - solution de loin la meilleure. A l'avis de M. Mayaki, cette référence ne restreignait aucunement la portée de la clause sur les transferts; mais il acceptait de la biffer, puisque nous y tenions pour des raisons de principe (un renvoi à la législation nationale n'est pas à sa place dans un accord international).

Il fut en outre possible d'ajouter le mot "tarifaires" à l'alinéa 2 de l'article 2 sur le traitement de la nation la plus favorisée, ce qui fait que la restriction prévue à l'octroi réciproque de ce traitement ne se rapportera expressément qu'aux avantages, concessions et exemptions d'ordre tarifaire.

D'autre part, les amendements nigériens suivants furent adoptés: au même alinéa 2 de l'article 2, intercaler les mots

./.

- 3 -

"marché commun" entre "union douanière" et "zone de libre-échange", à l'alinéa 2 déjà cité de l'article 7, biffer le mot "libre" aux deux endroits où l'on parle de "libre transfert", à l'alinéa 3 de l'article 11, ramener de 10 à 5 ans le délai pendant lequel les dispositions relatives aux investissements resteront en vigueur - en cas de dénonciation de l'accord - pour les investissements réalisés avant cette dénonciation.

Pour ce qui nous concerne, nous avons donc tout lieu d'être satisfaits du résultat des négociations.

Il n'est peut-être pas sans intérêt de retenir ici, à titre d'information, les quelques points suivants ressortant des entretiens:

- Le Niger est un pays à superficie double de celle de la France, avec une population deux fois plus petite que celle de la Suisse.
- La population est encore en grande partie nomade et s'occupe surtout de l'élevage du bétail (production laitière "sous-développée": 6 litres par tête, écoulement non assuré pendant certaines périodes de l'année, question de la fabrication de beurre et fromage à étudier).
- La délégation nigérienne paraissait satisfaite des entretiens qui ont eu lieu avec le Service de coopération technique. Notre aide pourra sans doute encore être développée (question de la formation de vétérinaires).
- Pour l'exportation en Suisse, le Niger ne peut guère offrir pour l'instant que des arachides décortiquées et des peaux brutes (chèvre rousse de Maradi). La Division du commerce a prévu des contacts avec les Huileries Sais et l'Office commercial des tanneurs suisses. Elle a en outre remis à la délégation nigérienne toute une documentation, avec listes d'adresses, sur ces deux secteurs. La délégation a été rendue attentive à l'impératif de la qualité des marchandises offertes.
- Pour ce qui est des arachides, la production nigérienne est entièrement reprise par la France, comme c'est le cas pour d'autres pays africains noirs de l'ancien domaine colonial français. La France paie pour cette

./.

- 4 -

production un prix préférentiel, de 30% plus élevé que le prix payé sur les marchés internationaux. Le Niger est cependant disposé à retenir une petite partie de sa production pour la vendre directement, aux prix internationaux, à d'autres pays - dans le but précisément d'établir des relations commerciales directes. L'exemple du Sénégal, qui a procédé de même, est intéressant sous ce rapport: il a réussi à développer considérablement ses ventes d'arachides en Suisse, dans l'espace d'un an.

- La délégation nigérienne cherchait à obtenir un prêt en Suisse. La Division du commerce lui a réservé un entretien avec une grande banque suisse, tout en faisant remarquer que les chances pour le Niger de contracter présentement un emprunt dans notre pays étaient des plus minimes, sinon inexistantes.
- M. Mayaki a fait une excellente impression.

DEPARTEMENT POLITIQUE FEDERAL

Affaires Politiques

p. o.