

le 30 mai 1967

MBLO

Ambassade de Suisse

T u n i s

Ve. Tunis 821.AVA

Tunis 872.1

6 1 1

Relations économiques tuniso-suissees

Monsieur l'Ambassadeur,

Nous avons l'honneur de nous référer à la correspondance échangée ces derniers mois au sujet des problèmes que pose l'attitude actuelle réticente des Tunisiens à l'égard des exportations suisses, en particulier à votre lettre du 20 avril 1967 à laquelle nous répondons avec un retard dû à diverses circonstances (Kennedy-round, absence à l'étranger, conseil de l'ONUDI, etc.).

I Nous sommes parfaitement conscients de la situation difficile dans laquelle vous vous trouvez actuellement. D'un côté un développement assez spectaculaire des échanges commerciaux entre la Tunisie et la Suisse ainsi que le règlement du contentieux des nationalisations, le développement du tourisme suisse, etc. D'un autre côté des difficultés depuis plus d'une année dans le secteur des ouvertures de contingents bilatéraux.

Cette situation quelque peu paradoxale n'a en fait rien d'étonnant si on tient compte du fait que la Tunisie est une nation arabe. Même si elle se distingue nettement d'autres pays de la même région, comme le Maroc, l'Egypte et la Syrie, par un sens plus élevé des responsabilités et des réalités, elle ne demeure pas moins sujette à certains défauts dont il faut tenir compte. Nous pensons toutefois que dans l'attitude actuelle des Tunisiens à notre égard n'entrent ni mauvaise foi, ni même mauvaise volonté délibérée, et que nos ennuis actuels proviennent surtout des difficultés qu'ils rencontrent à surmonter leur problème de balance des paiements. C'est dans cette optique que nous avons patienté si longtemps avant de nous décider à intervenir énergiquement.

Pour diverses raisons, en particulier parce que nous sommes soumis à une forte pression de la part des milieux de l'industrie suisse d'exportation, il ne nous est plus possible de rester dans cette position d'attentisme. Comme nous vous l'écrivions déjà le 11 avril, nous sommes maintenant obligés de réagir afin notamment

d'éviter que les Tunisiens ne considèrent notre attitude actuelle comme de la faiblesse à leur égard et ne finissent par considérer le statu quo comme définitif.

Pour sortir de la situation actuelle, plusieurs solutions s'offrent à nous.

- a) L'exigence du respect intégral de l'accord de 1961, c'est-à-dire l'exécution rétroactive de l'accord commercial. Cette option serait évidemment la plus avantageuse pour nous, du moins théoriquement. En fait, nous n'aboutirions qu'à un constat d'échec car même si les Tunisiens étaient prêts à accéder à notre demande, ils n'en auraient pas les moyens matériels, leurs réserves de devises étant trop faibles pour pouvoir d'un coup dégager les crédits nécessaires (de l'ordre de 1 million de frs. au minimum). En posant ces exigences, on aboutirait en fin de compte à ne rien obtenir de nouveau pour 1966 et à braquer nos interlocuteurs pour les contingents de l'année en cours, qu'il ne sera déjà pas aisé d'obtenir en pratiquant une politique de charme.
- b) La méthode du grignotement, en fait le maintien du statu quo est également à rejeter pour les raisons mentionnées plus haut.
- c) La révision de l'accord lors d'une réunion de la Commission mixte prévue à l'article 6 du traité n'entre pas en ligne de compte, car toute remise en question des clauses commerciales se ferait par la force des choses en notre défaveur. Certains contingents seraient réduits, d'autres supprimés ce qui nous ôterait, en particulier dans le cas de la suppression, toutes références pour des actions futures. Nous serions d'autre part amenés à discuter peut-être de l'octroi d'une aide financière à la Tunisie, ce que nous aimerions éviter. Nous préférons en effet conserver notre liberté de manoeuvre dans ce domaine et choisir nous-mêmes le moment où nous pourrions proposer l'octroi d'un crédit-cadre destiné à financer l'importation de biens d'équipement.
- d) Reste la solution déjà mentionnée dans notre lettre du 11 avril, qui nous paraît la seule applicable dans les circonstances présentes. Sans renoncer formellement aux prétentions que nous avons fait valoir pour 1966, et en rappelant aux Tunisiens les engagements qu'ils ont pris, mais non respectés en 1966, leur faire comprendre que nous renonçons de facto à exiger une exécution rétroactive de leurs engagements, mais que nous tenons d'autant plus fermement à ce que le contrat pour 1967 soit scrupuleusement rempli.

Certes la situation financière de la Tunisie ne s'est guère améliorée depuis 18 mois, au contraire, et nos exportations prises dans leur ensemble, n'ont pas souffert du blocage de certaines importations. Ce sont deux éléments qui rendent notre position difficile à l'égard des autorités tunisiennes, en particulier

le fait que de 1965 à 1966, nos ventes à la Tunisie aient malgré tout progressé de 2,8 mios de francs, soit de plus de 50% (1965: 4,7 mios; 1966: 7,5 mios). Nous ne disposons malheureusement pas encore de la ventilation de notre commerce en 1966. Il est toutefois à prévoir que cette augmentation assez spectaculaire est de caractère accidentel et qu'elle résulte d'une ou de livraisons de biens d'équipement d'un coût unitaire élevé. Cette plus-value de nos exportations ne doit pas masquer le fait que plusieurs secteurs importants de notre industrie d'exportation, parmi lesquels figurent l'horlogerie, les machines à écrire, les raccords, certains textiles, etc., ont rencontré d'importantes difficultés, alors même que l'accord commercial prévoit des contingents. Si nos exportations totales ont progressé presque sans discontinuer au cours des cinq dernières années (1962: 2,7 mios frs.) et ont presque triplé, il faut souligner qu'en sens contraire l'évolution a été encore plus favorable puisque nos importations ont passé de moins d'un million de frs. en 1962 à 9 millions en 1966. En valeur absolue, certes les chiffres sont encore modestes, mais en valeur relative cette progression constitue une performance remarquable dont M. l'Ambassadeur Chelli et notre Division peuvent se partager la réalisation. Nous sommes très heureux de cette évolution des ventes tunisiennes en Suisse et nous n'aimerions pas qu'elle soit brusquement interrompue ou même renversée parce que nos interlocuteurs refuseraient de comprendre tout l'intérêt qu'ils auraient à respecter des engagements somme toute encore modestes eu égard à leurs importations totales et qui atteignent à peine le solde actif en leur faveur de la balance commerciale tuniso-suisse de 1966 (1,5 mios frs.). Ils pourront d'autant moins bien ergoter, et en cela nous ne partageons absolument pas votre point de vue, que depuis quelques mois nous leur achetons du pétrole qui, toutes choses restant égales, devrait laisser à la fin de 1967 un solde actif supplémentaire en leur faveur de quelque 30 millions de francs. Il est en effet absolument indéniable, et nous vous saurions gré de bien vouloir vous en convaincre afin de mieux pouvoir persuader vos interlocuteurs, que les achats de pétrole brut effectués par les Raffineries de l'Ouest (ex Raffineries du Rhône) appartenant à un consortium international parmi lequel figure l'ENI sont des achats suisses et non pas italiens, au même titre par exemple que les achats de la Shell effectués en Algérie pour la Raffinerie de Cressier. Peu importe à cet égard que ce soit la Raffinerie elle-même ou la Holding ENI en Italie qui passe les commandes. Le seul point qui compte est le lieu de destination finale, l'Italie, le port de Gênes plus particulièrement, ne constituant qu'un pays de transit forcé puisque nous n'avons pas d'accès direct à la mer. Il est essentiel de bien faire comprendre aux Tunisiens que nous n'accepterons jamais une autre interprétation des faits qui mettrait en cause non seulement la position géographique défavorable de la Suisse, mais également les principes mêmes de l'évaluation de nos échanges avec les pays d'outre-mer. A cet égard nous vous signalons que dans tous les accords commerciaux signés depuis 1962 avec ces pays nous avons inséré une clause selon laquelle l'examen des échanges commerciaux repose sur l'examen des

seules statistiques d'importation. Seules ces dernières peuvent en effet fournir des renseignements valables, les statistiques d'exportation étant par la force des choses faussées par les changements de destination opérés ultérieurement. Il est évidemment regrettable qu'une telle clause ne figure pas dans l'accord de 1961. Il semble que le besoin ne s'en était pas encore fait sentir à ce moment-là. Sur ce même sujet on peut encore ajouter que les mêmes raffineries travaillent également du pétrole russe acheté par l'intermédiaire de l'ENI. Les autorités suisses acceptent tout naturellement de considérer ces importations comme des ventes à la Suisse. Si, contre toute attente les Tunisiens devaient refuser d'accepter cette façon de voir, nous nous verrions obligés de prendre les contacts nécessaires pour encourager les Raffineries de l'Ouest à s'approvisionner ailleurs. Tant que les puits d'Algérie, de Libye et du Moyen-Orient ne tarissent pas et que le canal de Suez n'est pas fermé, les possibilités de s'approvisionner ailleurs sont nombreuses.

Nous sommes d'avis que les Tunisiens, qui sont des gens réalistes, mais qui ont quelquefois trop tendance à suivre à la lettre l'enseignement qu'ils ont reçu de leurs anciens maîtres, les Français, dans l'art d'utiliser les faux-fuyants et les réponses dilatoires, finiront par se ranger à nos arguments de bon sens, non seulement dans le domaine du pétrole, mais également au sujet du problème général du respect de notre accord commercial. A cet égard nous ne saurions trop vous recommander de discuter à fond du problème avec le Secrétaire d'Etat Ben Salah, qui comme vous le savez n'a jamais caché ses bonnes intentions à notre égard et sur qui nous croyons pouvoir toujours compter. En lui présentant un mémorandum basé sur des faits et lui expliquant clairement notre position, qui ne vous laisse d'ailleurs guère de marge de manoeuvre parce que nous considérons nos prétentions comme pleinement justifiées, mais pas excessives, vous devriez pouvoir le convaincre de la solidité de notre position et lui faire admettre le principe d'un respect des engagements de la Tunisie. Côté votre tâche sera plus difficile, c'est d'obtenir que ces principes passent dans le domaine de la réalisation concrète. Des démarches nombreuses et fastidieuses sont probables à moins que vous puissiez convaincre M. Ben Salah de donner des instructions précises aux différents services compétents.

Vous trouverez en annexe photocopie de diverses lettres de maisons qui se plaignent de ne pouvoir exporter que difficilement leurs produits en Tunisie. Il vous intéressera également de savoir que la Société Castolin a décidé d'alimenter le marché tunisien par l'intermédiaire de son usine française qui, elle, ne rencontre aucune difficulté. Nous ne pouvons pas accepter ce genre de détournement de trafic qui nous fait subir un préjudice tout à fait injustifié.

II Par ailleurs, et pour revenir à vos lettres des 4 janvier

et 5 mai 1967, nous aimerions vous dire que de façon générale les instructions de la Division du Commerce aux Ambassades en matière de défense des intérêts des exportateurs suisses sur les marchés étrangers n'ont pas changé. Le Service France en particulier a pour principe d'aider chaque fois qu'il le peut un exportateur qui doit affronter pour une raison ou une autre les autorités d'un pays tiers. La nature et l'ampleur de l'aide à apporter est essentiellement une question d'appréciation car il est clair qu'il n'est pas possible de traiter tous les cas qui se présentent de la même façon. Lorsqu'il s'agit de marché d'Etat, ce qui dans les pays en voie de développement est de plus en plus fréquent, du moins en ce qui concerne la fourniture de biens d'équipement, nous n'hésitons pas à faire intervenir les Ambassades lorsque nous l'estimons nécessaire, en particulier quand nous avons l'impression que le fournisseur suisse a fait de réels efforts, qu'il a exploité toutes les possibilités dont il peut disposer et que malgré cela ses chances d'emporter la commande ne sont pas assurées, alors même que son offre est parfaitement compétitive par rapport à d'autres offres étrangères. Une intervention peut aller d'une simple démarche officieuse auprès d'un responsable local à des propositions officielles d'une aide financière destinée à faciliter le financement de l'achat (crédit BRG dans le cadre d'un échange de lettres par exemple) ou encore lorsqu'il s'agit de grosses affaires à des interventions officielles destinées à marquer l'intérêt des autorités suisses pour l'affaire en question. Ce fut notamment le cas récemment lors de l'attribution par l'ONU de l'étude des projets d'aménagement de la vallée du Fleuve Sénégal qui mettait en cause quatre gouvernements et le Secrétariat de l'ONU à New York. Pendant deux ans et demi, nos représentations à Dakar, Conakry, Bamako et New York n'ont cessé d'intervenir en faveur du groupement suisse des sociétés d'ingénieurs-conseils qui s'intéressaient à ces projets. Face à une concurrence internationale redoutable, le groupement suisse vient d'être choisi. Le soutien apporté par les autorités n'est certainement pas étranger à ce choix. D'autres exemples du même genre, en Algérie par exemple, peuvent être cités. Comme déjà dit plus haut, il s'agit d'une question d'appréciation, mais aussi de bonne volonté. Dans le cas précis faisant l'objet de vos remarques, il est bien possible que la maison suisse intéressée n'a pas déployé toute l'énergie voulue pour défendre ses offres et que dès le départ l'affaire était mal partie, ce qui en l'occurrence, aurait justifié une réserve de votre part.

III En ce qui concerne une participation éventuelle de la Suisse à la Foire de Tunis de 1968, nous pensons qu'il est trop tôt pour porter un jugement définitif sur son opportunité. Au contraire, nous aurions intérêt à faire trainer notre réponse et utiliser notre doute et notre réticence actuels comme argument supplémentaire en faveur du respect de l'accord commercial. Si pour l'instant une participation n'entre pas en ligne de compte en raison des difficultés d'importation, rien ne nous dit que nous n'arriverions pas

- 6 -

à intéresser l'industrie suisse si le courant normal pouvait reprendre rapidement. Il serait donc opportun de marquer pour l'instant un certain optimisme conditionnel dans cette affaire.

Veillez agréer, Monsieur l'Ambassadeur, l'assurance de notre considération distinguée.

Département fédéral de l'économie publique
Le Vice-Directeur de la Division du Commerce:

Annexes mentionnées

sig. Moser