

Berne, le 5 avril 1972

"Gel tarifaire" horloger

1. Le mandat de négociation des CE fait dépendre l'inclusion des produits horlogers dans le libre-échange industriel de trois conditions préalables. Au cours des pourparlers de ces derniers mois, la Suisse a affirmé sa volonté d'y satisfaire. Il s'agit :
 - a) des "incitations à s'approvisionner sur le marché suisse", c'est-à-dire principalement des primes de rationalisation d'Ebauches SA et de l'ASUAG, que ces sociétés sont prêtes à abolir au 1er janvier 1973;
 - b) de la "position dominante" de ces mêmes sociétés : leur position "acquise" ne sera pas remise en cause, mais leurs futures opérations (de fusion notamment) sur le territoire communautaire seront soumises aux règles générales de concurrence à inscrire dans l'Accord global Suisse-CE;
 - c) du problème du "Swiss Made", pour lequel l'Ordonnance du 23.12.71 ouvre la porte à une solution préférentielle en faveur des CE et dont l'application sera réglée dans un accord horloger complémentaire à l'Accord horloger de 1967 (l'élaboration de cet accord complémentaire est pratiquement achevée et il pourrait entrer en vigueur le 1er janvier 1973).

En échange de quoi la Suisse s'attend que les produits horlogers soient inclus dans le libre-échange industriel selon le régime général sans dérogation aucune.

2. Or, précisément, tel ne semble pas être le cas : le mandat des CE prévoit - en matière horlogère - une exigence supplémentaire, d'origine française : c'est l'idée d'un "gel

tarifaire". Selon cette idée, les produits horlogers bénéficieraient du droit zéro à la même date que les autres produits industriels (1.7.77); mais, au lieu d'une démobilitation en cinq étapes de 20 % chacune, le premier abaissement des droits horlogers, de 50 %, n'interviendrait qu'après trois ans (1.1.76) et le second, de 50 % également, à la fin de la période de démobilitation.

Pour justifier cette exception, les Français prétextent la disparité existant actuellement entre les droits horlogers britanniques (17 %) et ceux des CE (7,3 %), aggravée du fait que la Suisse jouit en Grande-Bretagne de la franchise tarifaire AELE. Ils en tirent que la Communauté ne devrait démobiliser à l'égard de la Suisse qu'au moment où le marché britannique leur sera plus facilement accessible, c'est-à-dire lorsque le niveau des droits britanniques aura "rejoint" le niveau actuel du tarif communautaire (soit 3 ans après le 1er janvier 1973).

En fait, ce prétexte cache une méfiance française à l'endroit de la solution que nous offrons pour résoudre le problème du "Swiss Made" : pendant les trois années de gel, les Français voudraient se donner le temps de voir comment elle fonctionne en pratique et conserver un moyen de pression sur nous (garder leurs propres concessions tarifaires "en otages").

3. Pour lever l'obstacle, une démarche sur le plan politique, à Paris, s'impose.

En effet, les possibilités de discussion dans le cadre de notre négociation avec Bruxelles sont, pour l'instant, épuisées (cette discussion ne pouvait d'ailleurs porter que sur le prétexte, et non pas sur la raison profonde, inavouée); en outre, nos interlocuteurs à Bruxelles même nous ont laissé entendre - en privé - que c'est à Paris, sur le plan politique, qu'il faudrait aujourd'hui s'attaquer à cet obstacle.

4. Les principaux arguments susceptibles d'être utilisés à cet effet sont les suivants (groupés par thèmes) :

1er thème : si la méfiance est au coeur du problème, le remède n'est pas à trouver dans un gel tarifaire, mais dans une solidarité horlogère accrue et une prise de conscience plus nette de nos intérêts communs, auxquels les milieux suisses sont d'ailleurs de plus en plus sensibles.

- quel "miracle" l'industrie horlogère française espère-t-elle voir se produire pendant les trois ans de gel tarifaire ? Pourra-t-elle en profiter pour améliorer, par ses propres moyens, sa productivité et sa compétitivité sur les marchés internationaux ?
- selon nous, tel ne serait pas le cas : au contraire, repousser de trois ans le début d'une solidarité plus grande serait de mauvais augure et ne profiterait qu'à nos concurrents extra-européens. Le Japon continuera de pousser ses exportations, de conquérir un marché européen mal organisé et même d'envahir le marché français. Quant aux Américains, ils ont déjà "parachuté" une partie de leur production sur le continent et en France même en installant à Besançon une fabrique de TIMEX occupant déjà 2'300 personnes; il est à craindre que des tentatives de rachats d'entreprises horlogères françaises par l'omnipotente TIMEX ne tarderaient pas à suivre si la solidarité européenne ne s'établissait pas rapidement.
- dans le cadre de la grande négociation multilatérale qui aura, tôt ou tard, lieu au GATT, les Etats-Unis pourraient se souvenir du gel horloger Suisse-CE et en tirer à leur tour profit en présentant, une fois de plus, les produits horlogers comme des "produits sensibles" afin d'éviter d'avoir à les démobiliser. Un tel développement irait sans aucun doute à l'encontre des intérêts d'une horlogerie euro-

péenne solidaire pour laquelle le marché américain continue de constituer le débouché principal. Il faut donc se garder de montrer le mauvais exemple en "sensibilisant" l'horlogerie entre nous.

2ème thème : faire valoir les concessions suisses.

- il n'a pas été aisé pour le Gouvernement suisse de s'écarter de la notion stricte du "Swiss Made" pour permettre une solution préférentielle en faveur des CE. Pour les milieux horlogers également, ouvrir plus grande la porte aux ébauches et aux pièces constitutives communautaires représente un sacrifice très réel. C'est pourquoi, la Suisse ayant donné suite aux demandes des CE, l'idée d'un gel serait incompréhensible et psychologiquement lourde de conséquences.
- le gel serait "unfair" parce qu'il impliquerait un déséquilibre dans le temps entre les prestations suisses et celles des CE : la Suisse ne "gèle" en effet aucune de ses concessions, mais les met au contraire en vigueur d'entrée de jeu.
- en outre, il ne faut pas perdre de vue que l'industrie horlogère suisse dispose, toujours encore, d'un marché mondial de grande envergure; en ouvrant la montre suisse aux ébauches et pièces constitutives des CE, c'est donc un écoulement mondial que leur offre la Suisse.

3ème thème : économiquement parlant, le gel tarifaire horloger manque de logique.

- la disparité tarifaire prétextée par les Français entre les droits horlogers anglais et communautaires existe déjà, et la Suisse n'y est pour rien : pourquoi, dès lors, devrait-elle en faire les frais ?

- surtout que la Suisse ne s'opposerait nullement à un abaissement anticipé (ou accéléré) des droits horlogers britanniques vis-à-vis des CE, si le Royaume-Uni voulait y consentir (la Suisse marquant, par là, qu'elle ne se "cramponne" pas à la préférence tarifaire résultant pour elle de l'AELE).
- en soi, un gel tarifaire de la CEE frappant les produits horlogers en provenance de Suisse n'améliorerait en rien l'accès des produits horlogers communautaires sur le marché anglais (la pénétration des CE sur ce marché est d'ailleurs importante pour la grosse horlogerie - dont la RFA est le principal producteur -, mais marginale pour la montre - qui intéresse surtout les Français; c'est donc là un argument à double tranchant).
- d'ailleurs, le taux de croissance enregistré dans l'industrie horlogère française, tant au titre de la production que des exportations, a été ces dernières années le plus élevé de toutes les industries horlogères européennes (Suisse incluse). Cette évolution, réjouissante pour la France, rend encore plus difficilement compréhensible l'idée d'un gel tarifaire à notre égard.
- il existe d'autres secteurs où des disparités tarifaires du même type pourraient être invoquées (instruments et appareils d'optique et de cinématographie, par exemple, où les droits britanniques dépassent 20 %) : pourquoi faire de l'horlogerie un cas particulier ?

