

CONFERENCE DES AMBASSADEURS  
1975

Annexe 6 e)

Synthèse du volet économique de la discussion

Monsieur Etienne Junod, Président du VORORT.

1. Les résultats de l'enquête de l'OSEC, entreprise auprès de ses membres, fait apparaître les ordres de priorité suivants:

En ce qui concerne les marchés actuels: CEE (1) Europe  
AELE (2) orientale (4)  
Am. Nord (3)

En ce qui concerne les marchés  
potentiels:

CEE (1) Asie  
AELE (2) occidentale (4)  
Am. Nord (3)

Il est intéressant de noter que les avis exprimés confirment un accroissement d'intérêt pour l'Asie occidentale et l'Amérique du Sud et une baisse d'intérêt pour l'Europe orientale.

2. Si l'on examine, par pays, les priorités proposées pour les activités de l'OSEC, étant entendu que ces activités tendent plus au développement de nouvelles affaires qu'au maintien de positions déjà acquises, on constate l'ordre de préférence suivant que vous connaissez (10 pays):

1. Iran
2. Brésil
3. Arabie Séoudite
4. URSS
5. RFA
6. USA

- 2 -

7. Chine populaire
8. France
9. Autriche
10. Japon

Tout comptefait il semble que nos exportateurs croient encore avant tout à l'avenir de leurs marchés traditionnels.

Les nouveaux astres montant au firmament, tels les pays de l'OPEP ou la Chine populaire, ont bien entendu la faveur que leur confia la mode mais conservent dans le cadre d'une appréciation générale un rôle à la mesure de leurs possibilités.

Si l'on considère le problème du développement de nouveaux marchés, par opposition aux marchés établis, à la lumière de cette enquête, on constate que la plupart d'entre eux sont des pays dont l'économie est sous le contrôle de l'Etat, soit en raison de leur idéologie, soit parceque leur relatif sous-développement ne leur a pas encore permis de créer une société industrielle obéissant aux principes de l'économie du marché.

Cet état de fait aura des conséquences sur la politique que nous devons suivre pour promouvoir les échanges en ce sens que, contrairement à la tradition suisse qui laisse aux entreprises le soin de développer elles-mêmes leurs marchés avec des partenaires individuels locaux, nous serons confrontés à des organismes d'Etat, des Ministères du Plan et que sais-je encore, qui ne sont que les porte-paroles de partenaires probables (Service public ou entreprises contrôlées par l'Etat) et qui voient les problèmes avant tout à l'échelle macro-économique.

Au surplus, de la plupart de ces pays les problèmes à résoudre portent sur de gros ensembles d'infrastructure qui appellent la mobilisation d'un groupe d'industries dans divers secteurs

d'activité et requièrent une approche coordonnée desdits problèmes.

Il est donc à prévoir qu'en étroite collaboration avec la Division du Commerce qui, elle, jette les bases contractuelles des relations économiques entre la Suisse et ces pays, le VORORT et l'OSEC seront beaucoup plus que par le passé appelés à offrir leurs bons offices pour organiser des missions ou créer des groupes de travail inter-entreprises et inter-branches aux fins d'aligner face aux concurrents un tout Suisse uni.

La répartition des tâches entre le VORORT et l'OSEC fait l'objet de consultations sous l'égide de la Division du Commerce.

A l'OSEC incombent en principe:

- l'information économique des milieux suisses sur les divers pays entrant en ligne de compte,
- l'organisation d'expositions ou la participation à des foires étrangères ou nationales (Pavillons nationaux),
- l'organisation de voyages de représentants d'entreprises intéressés à tel ou tel pays,
- d'une façon générale toutes les tâches concernant la promotion à l'échelon de l'entreprise.

Le VORORT, pour sa part, se charge de l'aspect macro-économique des problèmes allant de pair avec les échanges commerciaux. Les contacts et missions, outre leur valeur de goodwill, ont pour objet de préparer les voies aux entreprises auprès des gouvernements et de leurs ministères pour la conclusion d'affaires.

A travers ses sections il doit chercher à mobiliser les industriels, à les grouper, à présenter leurs problèmes d'ordre général aux Autorités étrangères, qui, alertées, seront mieux préparées ensuite à traiter les affaires directement avec les intéressés.

- 4 -

En ce qui concerne l'activité du VORORT, nous avons déjà une certaine expérience que nous avons acquise dans les pays de l'Est. En ce qui concerne les petits pays, - Hongrie, Roumanie, Bulgarie - nous avons dû, sous la pression des gouvernements, organiser des Missions qui ont discuté avec les Chambres de commerce et les Ministères compétents du développement des échanges. Les délégations étaient en général composées d'industriels ayant déjà des affaires en cours dans ces pays.

Notre tactique a consisté à demander à ces Ministères de nous fournir une liste de leurs projets de développement à charge pour le VORORT de les faire connaître à ses sections qui auraient dû, à leur tour, informer leurs membres des possibilités d'affaires qui se présentent.

Les expériences faites n'ont pas été très concluantes car, ou bien aucune liste ne nous a été remise - ce fut le cas la plupart du temps - ou bien si liste il y eut, elle n'a pas éveillé grand intérêt dans les sections, ni probablement dans les entreprises.

Dans nos rapports avec l'URSS les choses ont pris une tournure un peu différente. A la demande de la Division du Commerce nous avons groupé sous le nom de 'Groupement Suisse d'intérêts' (Schweizerische Interessengemeinschaft) les maisons intéressées au marché soviétique. Ce groupe d'intérêts constitue l'interlocuteur valable que les Ministères russes désiraient avoir pour discuter les problèmes qui les intéressent.

Tous les 6 mois, en Suisse et à Moscou alternativement, le groupe suisse est confronté aux représentants du Ministère d'Etat pour la Science et la Technologie et, au cours de ces séances, les maisons représentées discutent des questions que soulèvent les contrats de coopération qu'elles ont conclus avec lui. L'occasion leur est ainsi donnée de secouer la poussière qui s'est déposée

- 5 -

sur les dossiers, voire de discuter avec les Ministères spécialisés avec lesquels le Ministère pour la Science et la Technologie établit le contact de l'avancement de leurs affaires.

Les expériences faites sont positives à preuve l'intérêt toujours plus grand que manifestent pour ces contacts les maisons concernées. Les plus sceptiques, au début, sont les plus actives aujourd'hui.

Il s'est vite révélé que deux occasions de contact par an étaient insuffisants. D'accord avec la Division du Commerce, les milieux intéressés ont financé l'engagement d'un Conseiller industriel et scientifique qui a un bureau à l'ambassade de Suisse à Moscou et qui doit suivre constamment dans les Ministères la suite donnée aux décisions prises au cours des entretiens semestriels que je viens de mentionner.

Récemment, le Bureau du Délégué a été élargi: il dispose d'un télex. On y peut venir taper sa correspondance si l'on est à Moscou; on peut en outre y déposer des prospectus et des notices à l'intention des industries russes intéressées, etc. Fort de ces expériences et sur la foi de ce que nous avons vu en Chine, où une délégation du VORORT s'est rendue en mai dernier, nous envisageons de procéder de la façon suivante.

Préalablement à l'envoi d'une Mission dans un pays X, le prochain étant l'Iran où il est prévu d'aller en octobre/novembre de cette année, nous entendons constituer un dossier des affaires en cours ou souhaitées que nous signalent les entreprises intéressées à ce pays. Cette documentation devra être discutée en Suisse entre les maisons intéressées et le représentant de la branche concernée qui fera partie de la délégation du VORORT.

Forts de ces préparatifs, nous aborderons nos interlocuteurs avec des dossiers au point et pourrons les discuter avec ceux des

Ministères qui seront compétents. Au retour, les différents délégués des branches feront rapport à leurs collègues, à charge pour eux de suivre leurs affaires à travers les canaux que nous espérons pouvoir leur indiquer après notre visite.

Mais ce n'est là qu'un aspect du problème. Il serait souhaitable que les entreprises suisses puissent collaborer à de grands travaux d'infrastructure requérant une collaboration inter-entreprise et, probablement, même inter-branche. Nous pensons qu'il y aurait là matière à une collaboration que pourraient coordonner les maisons d'engineering qui en tant qu'entreprise générale pourraient grouper les différents sous-traitants suisses susceptibles d'apporter une contribution à la réalisation du projet.

Il faudra sans doute associer aussi des représentants des grandes banques pour régler les problèmes de financement qui jouent pour la réussite de l'opération un rôle essentiel.

Dans un autre ordre d'idée, mais toujours avec le même objectif, nous avons constaté en Chine qu'un des problèmes de ce pays est le manque relatif de devises. Si nous voulons vendre à ce pays, il faudra lui procurer les fonds nécessaires. Nous croyons qu'avec l'aide des grandes maisons du commerce mondial (Welthandelsfirmen) il devrait être possible, grâce au réseau de distribution qu'elles possèdent dans le monde entier, de promouvoir la vente de produits chinois dans des pays Tiers, les devises ainsi gagnées étant affectées à l'achat de biens suisses.

Je concède volontiers que les remarques qui précèdent ne sont encore que l'esquisse grossière d'idées et de plans que nous devons approfondir, affiner et réaliser. Nous nous y employons. Je passe sur l'aspect strictement suisse du problème, à savoir la mobilisation des entreprises intéressées. Nous avons encore fort à faire pour pouvoir atteindre tous les intéressés potentiels, notamment les

- 7 -

petites et moyennes entreprises (PME) qui n'ont pas une grande habitude des marchés d'exportation. Qui plus est, il faudra peu à peu que les entreprises s'habituent à lever le voile du secret absolu sur leurs affaires aux fins de faciliter la coopération inter-entreprises.

Au plan diplomatique, sans vouloir revenir dans le détail de ce que vous avez entendu ces trois derniers jours, nous allons avoir un besoin accru de l'appui de nos ambassades à l'étranger, singulièrement de leurs services commerciaux. Si l'importance du marché le justifie, nous demanderons au Département politique d'examiner avec bienveillance la possibilité de créer des postes de conseillers industriels et scientifiques ou industriels et commerciaux sur l'exemple de ce qui s'est fait à Moscou. Nous avons déjà suggéré cette solution pour Pékin. Ce ne seront toutefois, probablement, que dans quelques cas exceptionnels, car nous estimons de façon générale que l'organisation de nos missions diplomatiques est propre à satisfaire aux besoins de l'industrie d'exportation.

Dans la plupart des pays, au surplus, un tel poste entraînerait des frais disproportionnés aux résultats que l'on peut espérer. Le VORORT, quant à lui, est d'avis que c'est aux entreprises - soit individuellement, soit, le cas échéant, collectivement - qu'il incombe de veiller elles-mêmes au déroulement des affaires qu'elles entament.

A l'étranger néanmoins, le succès de ces affaires dépend de l'appui que les entreprises trouveront auprès des Attachés commerciaux et des contacts qu'ils ont su créer avec les Autorités locales et la communauté industrielle et commerciale. Nous pensons également au rôle de conseiller qu'ils pourraient jouer auprès des représentants des entreprises suisses en leur suggérant les démarches à entreprendre et en les éclairant sur les problèmes qui se posent dans le pays. Exemple pour les pays de l'OPEP: difficultés de transport,

- 8 -

obstruction des ports de débarquement, moralité en affaire, coutumes locales, etc.

L'activité commerciale de nos représentations diplomatiques qui, ces dernières années, n'a pas soulevé de grands problèmes, vu la facilité avec laquelle se faisaient les affaires, sera de nouveau plus absorbante.

Il va sans dire que, pour que cette collaboration porte ses fruits, il importe que les entreprises prennent la peine, et c'est bien le moins, d'informer régulièrement nos représentations diplomatiques à l'étranger des affaires qu'elles entreprennent dans un pays donné et du déroulement de celle-ci.

Le même devoir d'information leur incombe à l'égard de la Division du Commerce. Nous avons noté le prix que vous attachez à cette information régulière et le VORORT ne manquera pas d'orienter ses sections sur les conclusions de la Conférence des Ambassadeurs, saisissant alors l'occasion de rappeler à ses membres l'absolue nécessité des contacts dont il vient d'être question. Nous venons d'ailleurs de le faire à propos des pays de l'OPEP, comme Monsieur le Conseiller fédéral Brugger vous l'a dit l'autre jour.

Je ne voudrais pas terminer ce bref exposé sans vous remercier, Messieurs les Ambassadeurs, au nom des cercles de l'industrie et du commerce de l'intérêt bienveillant et actif que vous prêtez aux problèmes que soulève l'exportation suisse dans les pays étrangers. Nous vous savons gré de votre appui. Permettez-moi de former pour le succès de vos missions les vœux les meilleurs.

Permettez-moi aussi, Monsieur le Conseiller fédéral, de vous dire ma reconnaissance d'avoir donné à l'industrie l'occasion d'exprimer ses problèmes devant un aussi auguste aréopage témoignant ainsi du prix que vous attachez au dialogue des Pouvoirs publics et de l'industrie.



- 9 -

Nous vous remercions de l'esprit de coopération qui l'a toujours animé. Je vous prie enfin de bien vouloir associer Monsieur le Conseiller fédéral Graber à ces remerciements.