

Gro/gst. Jap. 841.8.AVA
Convention Marché Suisse: Seiko

24 décembre 1975

La présente note résume l'essentiel des discussions qui ont eu lieu le 23 décembre 1975 au sujet du problème posé par l'intention de Seiko de pénétrer dans le segment du marché couvert par la Convention Marché Suisse.

Participaient à cette réunion:

MM. J.-C. Jaggi, Président du Groupement des Fournisseurs
d'Horlogerie Marché Suisse
H. Schaeren, Membre du Groupement des Fournisseurs d'Hor-
logerie Marché Suisse
R. Retornaz, Directeur de la Fédération horlogère
Me Matile, Secrétaire du Groupement des Fournisseurs
d'Horlogerie Marché Suisse
Ambassadeur Probst
Ministre Dunkel
R. Grossenbacher

1. Contexte général du problème

Lors de sa visite en Suisse en septembre 1975, M. Hattori (Seiko) a clairement laissé entendre à M. Jaggi qu'il souhaiterait pénétrer sur le marché suisse de la montre. A cet effet, il n'envisage pas de passer par le canal des grands magasins ou des "outsiders" mais songe à entrer de plein pied dans la Convention Marché Suisse, qui représente environ un tiers du commerce horloger dans notre pays.

Vu que les producteurs suisses sont intéressés à vendre non seulement dans notre pays mais encore à exporter et que le Japon reste un important débouché pour eux, M. Jaggi n'a pas opposé

- 2 -

M.
à Hattori une fin de non-recevoir qui aurait pu entraîner des réactions fâcheuses pour les ventes au Japon de notre industrie horlogère. M. Jaggi a donc d'emblée placé le problème dans un contexte plus large que celui de la simple Convention Marché Suisse.

Le fait que M. Hattori veuille s'installer dans le marché de la montre de qualité nous rend la tâche à la fois plus facile et plus difficile. Plus facile parce que Seiko ne veut pas détruire la Convention, plus difficile parce qu'il faudra, si nous voulons éviter de nous créer des difficultés, trouver une solution acceptable à la fois par les membres de la Convention et M. Hattori.

2. Attitude des membres de la Convention

Les fabricants et grossistes Marché Suisse ne sont pas a priori contre l'idée de M. Hattori puisque sa marque est maintenant généralement considérée comme faisant partie des montres de qualité.

Les détaillants Marché Suisse, quant à eux, sont plus hésitants et partagés. D'une part, il y a le sentiment que Seiko compléterait utilement leurs collections et permettrait de faire de bonnes affaires, d'autre part il y a la crainte d'une concurrence accrue qui s'ensuivrait nécessairement, d'autant plus d'ailleurs qu'en matière de marketing Seiko n'a pas forcément bonne presse. On sait en effet que cette maison, qui est connue pour sa politique "agressive", cherche souvent à passer par différents canaux de distribution simultanément.

3. Seiko et Convention Marché Suisse

Théoriquement trois cas peuvent se présenter. Premièrement, Seiko pourrait acheter une maison suisse, ce qui lui permettrait en principe de devenir membre de la Convention en question. Deuxièmement, Seiko pourrait passer par l'entremise d'une filiale établie en Europe et demander ainsi son adhésion conformément à l'arrangement conclu dans le cadre de nos relations avec la CEE. Troisièmement, Seiko pourrait songer à exporter directement en Suisse depuis le Japon. Dans cette hypothèse il ne serait pas possible de l'intégrer dans la Convention.

4. Règlement concernant la CEE

La solution adoptée à l'égard de la CEE est le fruit de circonstances particulières et ce modèle ne peut pas être repris à l'égard des Japonais, car il viderait de son sens le traitement privilégié que nous avons accordé à nos partenaires européens. En outre, toute "ouverture" de la Convention remettrait immédiatement sur le tapis la question de l'internationalisation de la Foire européenne de l'horlogerie.

Il est intéressant de signaler que l'exception prévue pour les fournisseurs européens (le principal intéressé ayant été Ha/nhart) n'a jusqu'à ce jour pas été utilisée.

5. Solution envisageable

Indéniablement, le danger du fait accompli (rachat d'une maison suisse) existe et nous n'avons pas de moyens permettant de l'empêcher. Nous avons toutefois toujours la possibilité d'essayer de régler le problème par la négociation et d'éviter ainsi que Seiko s'implante en Suisse pour satisfaire aux critères d'admission à la Convention.

- 4 -

Les tarifs douaniers horlogers japonais, qui étaient de 25 % en moyenne, ont été baissés de moitié dans le cadre du Kennedy Round, puis réduits à 6 % de façon autonome par Tokio; cette dernière réduction est donc révoicable à tout moment. Dans ces circonstances, on pourrait envisager de négocier l'entrée de Seiko dans la Convention contre la consolidation, par le Japon, des droits horlogers au niveau actuel, c'est-à-dire la consolidation de la réduction autonome précitée. Cette compensation entre un intérêt privé (Seiko - Marché Suisse) et un intérêt général (droit de douane japonais) n'est peut-être pas tout à fait orthodoxe. Etant donné cependant qu'au Japon la sphère gouvernementale et celle de l'industrie sont fortement imbriquées l'une dans l'autre, il n'y a pas de raison d'écarter ce genre d'approche.

Il va de soi que les autorités suisses ne pourraient agir dans ce sens qu'à condition que les instances compétentes de la Convention Marché Suisse leur fassent part expressément de leur consentement.

6. Aspect GATT

Jusqu'à présent le Japon n'a pas notifié la Convention Marché Suisse dans le catalogue des NTB. Or, si du côté suisse il devait y avoir des réticences à admettre Seiko, il n'est pas exclu que la réaction de M. Hattori serait de pousser son gouvernement à procéder à une pareille notification. Nous n'avons pas intérêt à provoquer ce genre de démarche puisque cela conduirait ipso facto à la multilatéralisation du problème. Dans ces conditions, il serait plus judicieux de trouver une solution directement avec Seiko ou les Japonais. Cette dernière hypothèse impliquerait que la question soit élevée au niveau gouvernemental; au lieu d'un arrangement Seiko - Marché Suisse,

- 5 -

il s'agirait d'une entente négociée entre la Suisse et le Japon qui ne pourrait évidemment pas exclure d'autres entreprises de l'horlogerie japonaise (par exemple Citizen). Cela impliquerait cependant que le partenaire potentiel s'engage à respecter les mêmes droits et obligations que les autres membres. A plus longue vue, il pourrait en outre s'avérer difficile de limiter l'entente au Japon (par exemple des demandes de maisons américaines). Cela ne représenterait toutefois pas un danger pour la Convention puisque toute nouvelle candidature ferait l'objet de négociations (baisse des droits de douane ou consolidation etc.).

7. Voie à suivre

M. Hattori, qui a reçu toute la documentation nécessaire de la part de M. Jaggi, ne s'est plus manifesté depuis septembre dernier. La balle se trouve maintenant dans son camp et nous n'avons pas intérêt à prendre une initiative. Vu cependant que l'hypothèse d'un rachat nous menace comme une épée de Damoclès, il serait néanmoins utile que nous ne perdions pas contact avec M. Hattori. C'est ainsi que l'Ambassadeur de Suisse à Tokyo pourrait, si l'occasion devait se présenter, l'approcher de façon informelle (par exemple lors d'un cocktail) et s'enquérir discrètement et inofficiellement des plans de Seiko concernant la Suisse (évidemment sans divulguer le contenu de la présente note). A la lumière du rapport du Chef de mission, nous pourrions alors mieux apprécier la situation et examiner ensuite à quel moment il y aurait éventuellement lieu d'aborder, avec les Japonais, la possibilité d'une solution telle qu'elle est décrite sous le point 5.

Copie à: MM. - Jaggi
 - Schaeren
 - Retornaz
 - Matile
 - Cuénoud, Ambassadeur de Suisse, Tokyo
 - Pro, D, Krl, Gro

