

POSTENCHEFKONFERENZ KÖLN 1975

Notes

sur les relations commerciales bilatérales
Suisse - République fédérale d'Allemagne

Accord de commerce

Les relations bilatérales entre la Suisse et la République fédérale d'Allemagne, sur le plan de la politique commerciale, perdent de plus en plus de leur contenu.

L'accord de commerce en vigueur depuis 1954 est pratiquement repris par la CE, dont les prescriptions se généralisent. Néanmoins, cet accord est encore valable, à la condition que la reconduction annuelle soit entérinée par Bruxelles. Il a été renouvelé pour 1975, il le sera pour l'an prochain.

Chaque année, la commission mixte, instituée par ledit accord, siège alternativement en Suisse ou en RFA. Elle y discute certains problèmes increvables qui ressortissent en majeure partie au domaine agricole. Le résultat de ces entretiens est consigné dans un protocole, dont les listes-annexes s'écourtent d'une fois à l'autre.

Si l'ordre du jour de la session de la commission mixte se réduit, en ce qui concerne les questions relevant directement de l'accord de commerce, les deux pays attachent toujours beaucoup de prix à profiter de cette rencontre, qui leur donne l'occasion de faire un tour d'horizon des problèmes économiques internationaux et ainsi de connaître les points de vue de l'autre partenaire sur la situation économique des pays en difficulté.

Commerce bilatéral

Le volume de notre commerce avec la RFA étant suffisamment connu, je n'entrerai pas **dans les détails**.

Je rappellerai simplement, pour situer l'importance des échanges bilatéraux, que nous achetons en RFA, qui est à la fois notre premier client et fournisseur, 30 % de nos besoins importés et que l'Allemagne absorbe 13 % de nos exportations totales, soit plus que le groupe AELE, ou plus que le continent asiatique, Japon compris, ou encore plus que l'Amérique latine.

Dans la liste des fournisseurs de l'Allemagne, la Suisse a occupé le 8e rang en 1974. Longtemps à la 7e place, elle a été dépassée l'année dernière par l'Arabie saoudite, dont la valeur de ses ventes à l'Allemagne a presque triplé.

Notre commerce avec l'Allemagne est chroniquement déficitaire. L'année dernière ce déficit a atteint le record de

7,636 Mrd Fr. selon notre statistique, ou de 6,6 Mrd DM selon celle de la Bundesbank. A tel point que notre balance commerciale globale, si l'on y retranche notre commerce avec la RFA, se trouve équilibrée.

Le marché suisse offre à l'industrie d'exportation allemande une capacité d'absorption égale à celle utilisée par la France, l'Italie et la Grande-Bretagne ensemble. Par contre, nos fournitures à ces trois pays atteignent presque le double de celles à l'Allemagne: en 1974 : 8,4 Mrd Fr. contre seulement 4,8 Mrd Fr.

Si l'on ne considère que ces chiffres, on peut en conclure que la RFA pourrait être un meilleur client commercial de la Suisse, en ce sens que l'important déficit chronique pourrait être réduit par une augmentation de nos exportations.

Comment le marché allemand se présente-t-il pour nous ? Il est intéressant à ce propos de jeter un coup d'oeil sur une statistique concernant la répartition par Land du commerce extérieur. Dans l'ordre d'importance, les trois Länder du Sud: Baden-Württemberg, Hessen und Bayern constituent un marché pour les 3/4 de nos exportations vers la RFA. Les autres provinces se répartissent le 1/4 restant, dont la moitié est destinée au Nordrhein-Westfalen.

Peut-on inférer de cette situation que les marchés du Nord sont négligés ou moins bien prospectés par les Suisses que ceux du Sud, où Baden-Württemberg à lui seul, reçoit les 2/5 de nos exportations, soit 2 Mrd Fr. ?

Certains milieux allemands, surtout ceux intéressés à la publicité, aux expositions, aux foires, etc. auxquels cette situation n'a pas échappé, ont saisi l'occasion de la récession pour attirer l'attention de l'industrie d'exportation suisse sur cette carence. Je reviendrai plus loin sur cet aspect de la question.

Le marché de la Ruhr, avec ses 18 Mio d'habitants et son industrialisation, conditions de base propices aux échanges, devrait devenir un débouché beaucoup plus important qu'il ne l'est actuellement. Il est en tout cas un terrain de choix pour nos concurrents. C'est là que notamment les pays de la CE, les USA et le Japon déploient une vive activité.

Les Länder Rheinland-Pfalz, Niedersachsen et Schleswig-Holstein, dont les importations ne s'élèvent qu'à 270 Mio DM au total, restent pratiquement des marchés très faibles, sans parler de West-Berlin, où nos exportations ont rétrogradé en 1974.

L'économie suisse et celle de la RFA ont ceci de commun, qu'elles dépendent toutes deux de l'exportation. Cependant, la RFA a une balance commerciale toujours excédentaire, tandis que la nôtre est chroniquement déficitaire.

Les deux ont atteint l'année dernière des records, mais en sens inverse, l'Allemagne avec un excédent de 51 Mrd DM, soit 17 Mrd DM de plus qu'en 1973, et la Suisse avec un déficit, comme déjà indiqué, de 7,5 Mrd Fr., soit 1 Mrd de plus qu'en 1973.

Certes, l'évolution de notre commerce extérieur a été plus contenue. En réalité, compte tenu de l'inflation et des variations des cours de change, le taux de croissance n'a été que de 2,2 %.

Changements structurels

La récession économique que nous traversons a suscité en RFA une prise de conscience. L'extension démesurée de la dépendance des marchés extérieurs a atteint un point critique. L'on s'est rendu compte de ce danger, que des facteurs imprévus, comme par exemple, la hausse du prix du pétrole, peuvent conduire à un degré extrême.

Comment y faire face ?

Le commerce international est en train de réagir par une réforme des structures. Sur le plan bilatéral, l'enchevêtrement des économies nationales est tel que le rapport d'interdépendance développera des effets inéluctables.

Les premiers signes de cette réforme apparaissent déjà cette année.

A la suite du fléchissement conjoncturel à l'échelle mondiale, sur les marchés traditionnels et, pour ce qui est du nôtre, certainement touché par la réévaluation du franc dans le jeu du floating, l'exportation a perdu, dans une certaine mesure, sa qualité de support de la conjoncture.

Ceci est particulièrement valable pour la RFA, qui, cette fois-ci, est amenée à stimuler la reprise de sa production, non pas comme par le passé, en provoquant l'accroissement de la demande extérieure, mais bien en accélérant la relance de la consommation intérieure.

Cet objectif se révèle difficile à atteindre dans un climat qui n'inspire par la confiance du consommateur, lequel pourtant dispose d'un certain pouvoir d'achat. L'accroissement inusité de l'épargne en témoigne.

Le fait que la RFA peut compter en 1975 sur un commerce extérieur qui ne sera pas inférieur à celui de 1973 (- par rapport à celui de 1974, le recul au 30 septembre dépassait 9 Mrd -) est dû à l'ouverture de nouveaux marchés très importants dans la zone OPEC, au détriment de certains courants traditionnels. Il en résulte un accroissement de la production de biens de production et d'équipement en compensation d'une diminution dans les autres secteurs.

Ce phénomène évolutif, qui n'est pas réservé à la RFA, conditionnera naturellement notre commerce extérieur en général et avec la RFA en particulier.

En jetant un regard sur les statistiques de 1975, échéance: fin septembre, l'on constate que par rapport à 1974 nos importations totales ont rétrogradé de 7 Mrd Fr. et nos exportations de 2 Mrd. Le déficit commercial global n'est plus que de 1,6 Mrd Fr. contre 6,5 Mrd Fr. au 30 septembre 1974.

Sur le plan bilatéral, nos importations se sont réduites de 2,3 Mrd, alors que nous avons pu maintenir aux exportations le niveau de l'année antérieure, soit 3,6 Mrd Fr. Compte tenu de l'importante appréciation du franc par rapport au DM - 12,7 % en 1974 et 1,5 % en 1975 ou cumulativement 14,2 % depuis le 1er janvier 1974, selon les chiffres de la Bundesbank -, le niveau de nos exportations vers la RFA peut étonner. Il faut relever à cet égard que nos ventes à la RFA, composées essentiellement de biens de valeur, relativement moins sensibles aux variations de prix, n'ont pas réagi avec la même force en fonction des coûts, comme cela a été le cas dans nos échanges avec d'autres pays. Cette remarque s'applique essentiellement à certains biens de production et d'équipement chers. Elle ne devrait pas être valable pour notre industrie horlogère, qui se plaint du handicap supplémentaire qu'elle rencontre sur le plan monétaire. Pourtant, en 1975, elle a réussi à augmenter ses ventes en Allemagne de plus d'un million et demi de pièces, comparativement à 1974. Le succès de cette opération s'explique par une amorce de restructuration des réseaux de vente, entre autres par l'utilisation des super-marchés. Cette réorganisation de l'appareil distributif devrait être profitable aux produits dont la majeure partie du prix-marché est constituée par les coûts des intermédiaires.

Transferts de fonds

Comme vous le savez, le déficit commercial bilatéral est sinon en totalité du moins en majeure partie compensé par l'excédent de la balance des capitaux. Voici quelques chiffres de la Bundesbank, qui ne sont en principe pas publiés.

La balance des transferts et de prestations de services est en notre faveur. Le solde se montait à 4 Mrd DM en 1973 et 4,8 Mrd DM en 1974.

Pour ce qui est des principaux postes de cette balance, je note:

1. Le tourisme. En 1973, les touristes allemands ont dépensé en Suisse 1,851 Mrd DM (soit plus de 2 Mrd Fr.) et en 1974 1,976 Mrd DM, tandis que les Suisses ont laissé en RFA, en 1973, 479 Mio DM et en 1974 470 Mio DM. Comparativement,

les dépenses allemandes en Suisse ont augmenté de 125 Mio, alors que les nôtres en RFA ont légèrement diminué.

A relever ici que l'appréciation du franc suisse par rapport au DM n'a pas eu de fâcheuses répercussions, comme tout le monde le craignait, y compris la Bundesbank, qui dans un de ses rapports mensuels avait prévu des difficultés pour le tourisme suisse. Cependant, en tenant compte du renchérissement, l'on enregistre un léger recul du mouvement touristique allemand en Suisse.

2. Les revenus de capitaux. Ces revenus constituent également un poste très important de la balances des capitaux. Le solde s'est monté en 1973 à exactement 1,600 Mrd et en 1974 à 1,950 Mrd en notre faveur.

Cet accroissement correspond à l'évolution des mouvements des revenus globaux.

3. Les transports et les assurances. Il s'agit d'un poste également rentable pour la Suisse. Le transit rapporte quelque chose comme plus de 100 Mio par an. Ce solde valable pour 1973 n'a pas changé en 1974. Dans les deux sens, les versements ont augmenté de plus de 130 Mio.

4. Divers. Dans cette rubrique entre toutes les opérations plus ou moins importantes, comme les licences, les patentes, les changes etc., qui représentent aussi une source de revenus appréciables pour la Suisse. En 1973, l'excédent en notre faveur atteignait 900 Mio, en 1974, il se monte à 1,168 Mrd DM.

Au total, la balance des transferts et des prestations de services boucle en 1974 avec un bénéfice de 4,812 Mrd DM contre 4,035 en 1973.

En regard du découvert commercial, l'excédent des paiements est insuffisant pour établir un équilibre. L'addition des deux balances, selon la Bundesbank, donne pour nous, en 1974, en déficit de 1,8 Mrd DM contre 1,9 Mrd en 1973.

En complément de ces mouvements de fonds, qui corrigent sensiblement la balance commerciale, il serait opportun de mentionner certains intérêts suisses, qui n'apparaissent pas dans les statistiques. Il s'agit de nombreuses firmes suisses domiciliées en RFA, dont l'importance s'est grandement développée au fur et à mesure que la CE prend corps.

Pour pouvoir s'implanter sur le marché communautaire, assez difficilement accessible aux pays tiers, non seulement pour des raisons tarifaires, quelques entreprises suisses se sont établies ou ont agrandi leurs ateliers de production dans les pays de la CE. Certaines succursales en RFA, par exemple, sont plus importantes que la maison mère en Suisse.

Ces déplacements d'industries ont des effets qui n'apparaissent pas dans les balances bilatérales ou dans les statistiques des pays d'origine. Ils se situent cependant dans les intérêts économiques du pays d'origine. Par exemple, l'Autriche et l'Italie ont triplé leurs exportations d'appareils frigorifiques en Suisse grâce à l'implantation dans ces deux pays de firmes allemandes.

Investissements

Dans le domaine des investissements en RFA, la Suisse occupe une place très importante, savoir la seconde après les Etats-Unis. Les autres pays investisseurs sont les Pays-Bas, la Belgique, la Grande-Bretagne, la France, le Japon etc.

Selon les derniers chiffres publiés à Bonn, le total des investissements suisses s'élevait au 30 juin 1975 à 6,361 Mrd DM.

A la même date, les investissements allemands en Suisse dépassaient légèrement les 4 Mrd DM. Après la France, c'est vers la Suisse que vont de préférence les investissements allemands.

En 1975, les placements étrangers en Allemagne ont fortement rétrogradé. Pour la Suisse, ils n'ont été que de 226 Mio durant le 1er semestre contre 761,3 Mio en 1974. Néanmoins, elle se place au premier rang devant les USA qui n'ont investi que 54,5 Mio, et la France, 1,1 Mio ! Cette évolution est due en premier lieu à la récession économique, qui a engendré une retenue générale des placements de fonds à l'extérieur.

Les facteurs, tels que "Mitbestimmung" ou "Investitionslenkung", ne devraient pas jouer un rôle retardateur. Le ministre de l'économie a déclaré, il n'y a pas longtemps, en réponse à des critiques, qu'il se demandait où les investissements pourraient bien se diriger sinon vers la RFA qui offre toute garantie. La remarque semble pertinente.

Cependant, il est bien possible que les vives critiques américaines contre la cogestion et les inquiétudes suisses ne soient pas étrangères aux réserves que certaines formations politiques ont formulées cette année, revenant ainsi sur leur position antérieure.

Pour les investissements, les alternatives sont en effet peu nombreuses.

Dans le chapitre des investissements, il convient de relever encore l'importante participation industrielle suisse en RFA. L'on a dénombré au moins 500 grandes firmes avec chacune un capital de plus d'un demi-million DM et environ 400 succursales, établissements ou participations.

Le nombre des sociétés allemandes en Suisse est légèrement inférieur. L'on s'attendait à ce que la révision de la convention contre la double imposition en 1971 provoque la disparition d'un grand nombre de "Basisgesellschaften". Selon le ministère des finances à Bonn, l'entrée en vigueur de la nouvelle convention a plutôt occasionné un changement statutaire de quelques-unes d'entre elles.

Prospection des marchés

Il est malaisé de porter un jugement sur l'efficacité des méthodes appliquées par nos exportateurs pour la prospection des marchés allemands.

Tant que tout va bien, il n'y a pas de problème. Mais il en va autrement aux premiers symptômes de récession. Que surgissent des difficultés et déjà l'on recherche des boucs émissaires.

Cette année, par exemple, des reproches ont été formulés à l'adresse des représentations suisses à l'étranger, qui seraient inactives dans la recherche de nouveaux marchés.

Il est intéressant de constater que ces reproches émanent d'associations qui n'avaient généralement jusqu'alors pas ou presque pas sollicité les services de nos représentations.

Les organisations qui entretiennent des relations continues avec nos postes ont une vue plus réaliste du problème.

Il devrait incomber en premier lieu aux entreprises concernées de prendre l'initiative d'établir un contact, en particulier de faire connaître leurs intentions.

Les relations directes sont naturellement les plus profitables et si l'on dit ce que l'on veut, cela facilite les choses. Dans les cas importants, elles devraient pourtant passer par Berne.

Quoiqu'il en soit, les représentations transmettent en Suisse d'abondants renseignements sur l'activité commerciale des pays concurrents, sur les appels d'offres publiés, sur les résultats des foires et les expériences faites par les exposants, sur les débouchés qui apparaissent ou qui se développent etc. Tout ceci en complément des informations que les exportateurs peuvent tirer d'un grand nombre de publications professionnelles spécialisées.

Il appartient ensuite aux exportateurs eux-mêmes de sélectionner ce qui les concerne ou de décider de l'utilisation de ces sources d'information. C'est ce que font la majorité des grandes entreprises qui de surcroît disposent elles-mêmes de bureaux d'études des marchés étrangers.

L'expérience démontre aussi que les renseignements fournis par les représentations n'arrivent que sporadiquement à leur destination finale, c'est-à-dire chez l'exportateur. Qui n'a pas constaté à l'occasion que certains exportateurs, par négligence ou indifférence, ne prennent même pas connaissance des publications de l'OSEC, dont ils sont membres.

Une fois cette information primaire faite, la prospection des marchés devient une affaire technique que seuls les spécialistes ou les gens du métier peuvent poursuivre.

Pour illustrer cette observation, je donnerai ici deux exemples:

1. L'industrie textile de l'habillement, à la suite d'une prospection conséquente du marché allemand, a pu augmenter ses ventes de 8 % en 1975, alors que ses exportations sont en baisse sur le reste du monde.

		<u>1974</u>	<u>1975</u>
6101.22	RFA	453'025	490'938
6101.40		84'494	150'933
6101.50		167'427	252'462
6102.10		44'382	81'714
6102.21		48'226	491'130
6102.32		15'337	17'114

2. L'industrie horlogère - comme je l'ai déjà mentionné ci-devant -, dont les exportations globales au 30 septembre 1975 par rapport à 1974 ont diminué de 430 Mio Fr. ou de 18 Mio de pièces, a augmenté ses exportations vers la RFA passant de 3,187 Mio p en 74 (9 mois) à 4,752 Mio p en 1975, soit une amélioration de 1,5 Mio p. Ceci est attribué à une restructuration du réseau de ventes.

Ces deux exemples démontrent que l'utilisation d'un marché ou le développement d'un débouché appartiennent déjà au domaine de la technique professionnelle.

Cela dépasse les compétences, dans les deux sens du terme, de nos représentations, qui ne sont équipées que pour la première phase informative. Contrairement à de nombreux pays industrialisés qui entretiennent des missions commerciales qualifiées relevant du ministère de l'économie.

Par exemple, la France a dans les principaux centres de la RFA des missions commerciales dotées d'un personnel qualifié. Celle de Cologne, relevant directement de l'Ambassade, dispose d'un effectif de 40 agents spécialisés, des

ingénieurs-électriciens, des ingénieurs-mécaniciens, des ingénieurs agronomes etc. Pour la Belgique, les consulats disposent d'un grand nombre de prospecteurs professionnels.

En ce qui nous concerne, le marché de la RFA a des caractéristiques particulières, assez différentes de celles valables pour d'autres pays moins fortement industrialisés. En effet, les relations d'affaires se déroulent directement entre firmes. De leur côté, les Suisses préfèrent la voie des "Vertriebsniederlassungen", tandis que les Allemands utilisent les services d'agents ou de représentants.

Il paraît judicieux de relever ici, en dehors de ceux de l'OSEC, les mérites et le rôle de la Chambre de commerce Deutschland-Schweiz, qui est considérée par son organisation faitière, le DIHT, comme un modèle.

Depuis l'année dernière, elle publie un excellent bulletin - 10 numéros par année - intitulé "Export- und Absatzmarkt Deutschland".

Faire mieux, c'est assez difficile !
Agir dans le même sens est inutile !

De son côté, l'ambassade envoie à l'OSEC un exemplaire de la plupart des répertoires qu'elle achète ou qu'elle reçoit à titre gracieux. Elle complète cette documentation par la transmission des innombrables bulletins d'information que les organisations professionnelles publient périodiquement. Les banques allemandes distribuent aussi d'excellents rapports sur les marchés étrangers.

A ce sujet, ce que nous pourrions développer encore, c'est l'observation des marchés.

Certes notre pouvoir d'observation est plutôt celui d'un consommateur ordinaire et non pas d'un professionnel dont l'optique est différente. Dans les secteurs techniques, notre compétence devient plus problématique.

Néanmoins la communication aux milieux suisses intéressés du résultat de telles observations ou analyses pourraient leur être utiles ou profitables.

Un exemple à ce propos: La Suisse exportait ces dernières années 3 à 400'000 litres de vin en RFA, soit 0,3 % de la production totale moyenne. En 1974, qui fut pourtant une année favorable, cette exportation est tombée de 50 %. La cause primordiale de cette mévente ! Le vin suisse n'est pas offert dans le commerce de détail, il ne figure pas sur les cartes des vins des hôtels ou restaurants. Il se trouve dans les caves des importateurs-marchands de vin. Très peu intéressés à ce petit commerce.

Les critiques de l'ambassade ont été quelque peu entendues. Les exportateurs et les commerçants s'efforcent maintenant de placer cette marchandise à la vue du consommateur. Ils s'intéressent aussi davantage à participer aux semaines organisées dans les hôtels ou les centres d'achat.

L'observation des marchés est une des principales préoccupations de la plupart des représentations des pays concurrents. Elle est une source d'utiles informations pour le producteur ou le fabricant.

Cette question pourrait constituer un des sujets de collaboration entre les postes consulaires et l'ambassade.



SCHWEIZERISCHE BOTSCHAFT
IN DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND

5 KÖLN 51, den
Bayenthalgürtel 15
Telefon: 38 06 41

1. Dezember 1975

Ref.:

003.2
541.0 - DU/gh

RUNDSCHREIBEN

Nr. 15/75

an die schweizerischen konsularischen Vertretungen in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt
Freiburg i. Br., Hamburg, Hannover, München und Stuttgart.
und Konsularagentur Saarbrücken

a. 726.1.

gh

Parmi les thèmes inscrits à l'ordre du jour de la prochaine conférence consulaire figure celui des relations commerciales bilatérales (A.2).

Je vous remets en annexe, dans l'idée qu'il vous intéressera d'en prendre connaissance au préalable, un exposé sommaire des questions qui retiennent l'attention de l'ambassade et qui pourrons nous servir comme bases de discussion.

L'AMBASSADEUR DE SUISSE

M. Gelzer
(Gelzer)

Annexe mentionnée