

Copie à : Dir, Krl, D

le 12 janvier 1978

Jap. 821. AVN

Monsieur le Directeur général  
F. Leutwiler  
Président du Directoire de la  
Banque nationale suisse

8022 Zurich

Monsieur le Président et cher Monsieur,

M. le Directeur Jolles me dit que vous partez samedi pour le Japon. S'agissant d'un des pays dont j'ai la charge au niveau de la Direction, il me prie de vous fournir toutes indications utiles quant à l'état de nos relations commerciales avec ce pays.

Vous trouverez ci-jointe une courte notice préparée par le service compétent de la Division du commerce qui, dans sa sécheresse et sa brièveté, atteste de l'absence de problèmes sérieux dans nos rapports avec ce pays.

Je joins également une contribution aux publications de l'OSEC, intitulée "Le Japon en 1977", préparée par l'Ambassade de Suisse à Tokyo.

Si l'un ou l'autre de ces papiers devait éveiller en vous un besoin d'informations complémentaires ou plus détaillées, l'excellente équipe de M. l'Ambassadeur Cuénoud sera, j'en suis sûr, en mesure de vous donner satisfaction, mieux sans doute encore que nous-mêmes.

Cela étant dit, il me paraît utile de compléter les données factuelles ci-jointes par quelques considérations à la fois plus générales et plus subjectives sur nos rapports avec le Japon dans le domaine commercial.



Pour les Japonais - et ils n'hésitent pas à nous le dire - nous sommes un partenaire "en or" sur le plan commercial. Contrairement aux Etats-Unis, à la Communauté ou aux pays en développement, et sous réserve des quelques positions mentionnées dans les notes ci-jointes, nous n'avons pas de grief à formuler à leur égard. Cela tient d'une part à l'efficacité de nos exportateurs qui, grâce à la longue expérience acquise notamment par nos "Welthandelsfirmen" des us et coutumes du marché japonais, ont su trouver les voies de pénétration dans ce marché. Cela tient aussi aux types de produits que notre économie est à même d'offrir. De leur côté, les Japonais trouvent en Suisse des conditions idéales pour leurs industries traditionnelles d'exportation. Contrairement à d'autres pays, nous n'avons en effet (exception faite de l'horlogerie et, plus récemment, de l'acier) pas de raison de nous préoccuper de la haute compétitivité des exportations japonaises dans des secteurs tels que ceux de l'automobile, des postes de radio et de télévision, des appareils de photo, etc.

En bref, que ce soit aux niveaux de l'importation ou de l'exportation, les Japonais n'hésitent pas, lorsqu'ils sont attaqués, à citer le cas de la Suisse comme démonstration des excellentes relations qui peuvent s'établir entre deux pays poursuivant des politiques commerciales fondamentalement libérales, ce qui revient en fait à dire, indirectement, qu'il est faux d'accuser le Japon de protectionnisme déguisé, puisqu'un pays comme la Suisse parvient à pénétrer sur le marché japonais, et qu'il est également erroné d'accuser les Japonais de fausser la concurrence, puisqu'un pays comme la Suisse n'a jamais eu de grief de ce genre à faire valoir vis-à-vis du Japon.

De tels commentaires sont évidemment un peu "überspitzt" car nous ne produisons pas ou plus dans certains des domaines où le Japon a une position de leader et que, par ailleurs, notre gamme de produits exportables s'adresse à une demande japonaise spécialisée. En d'autres termes, sur le plan commercial, l'économie du Japon et l'économie suisse ont trouvé un degré élevé de complémentarité. Toutefois, il faut bien reconnaître que lorsqu'une telle situation de fait ne se présente pas, les méthodes d'expansion du commerce japonaises et celles de concentration des exportations sur certains marchés peuvent causer de sérieuses difficultés aux économies affectées. Inversement, il est non moins vrai que la pénétration sur le marché japonais de nouveaux venus est une entreprise beaucoup plus difficile que sur tout autre marché de pays industrialisés, ce qui n'est pas seulement une question de langue mais aussi la conséquence du comportement du producteur (organisation verticale des sociétés) et du consommateur japonais.

Compte tenu de ce background, il n'est guère étonnant que, dans les enceintes multilatérales traitant de problèmes du commerce mondial, l'identité des vues défendues par le Japon et par la Suisse soit très grande. A cela s'ajoute - il n'est presque pas nécessaire de le rappeler - que les deux pays - dans des proportions bien sûr différentes - accusent le même degré de dépendance vis-à-vis de l'extérieur du point de vue de leur approvisionnement en énergie et en matières premières, ce qui les conduit à axer leur activité industrielle sur des productions comportant un degré élevé de valeur ajoutée. De plus, le Japon et la Suisse ne peuvent appliquer les principes du libre-échange au domaine agricole puisque, l'un comme l'autre, ont des coûts de production élevés dans ce secteur et pratiquement les mêmes raisons de sauvegarder l'existence d'une agriculture.

Toutefois, si le Japon appartient, avec les Etats-Unis et la Communauté, au groupe des trois "Grands" qui assument le leadership dans les négociations commerciales en cours au GATT, il n'en a pas moins adopté jusqu'ici une attitude en définitive plus réservée que la Suisse en la matière. Cela tient aussi bien aux modalités du "decision making process" à Tokyo qu'au souci d'harmonie propre aux Japonais qui se traduit par une hésitation constante à prendre ouvertement des positions de pointe. Il est possible que la nouvelle équipe gouvernementale, notamment sous la pression des Etats-Unis, prenne des positions plus marquées à l'avenir.

Je me suis volontairement limité à aborder les aspects purement commerciaux de nos relations avec le Japon, partant de l'idée que vous connaissez mieux que moi les griefs de nos exportateurs aux évolutions respectives du yen et du franc suisse. De même, dans l'attente des chiffres du mois de décembre, je renonce à commenter le renversement possible de notre balance commerciale avec le Japon. Toutefois, une thèse prend de plus en plus corps dans certains milieux d'affaires selon laquelle des contrats impliquant la production au Japon sous licences vont progressivement se substituer à certaines exportations. Si cette thèse devait se vérifier, les conséquences d'une telle évolution demanderaient également un examen plus approfondi.

Il ne me reste qu'à vous souhaiter un excellent voyage et un séjour intéressant et fructueux au Japon. Vous voudrez bien transmettre mes amitiés à M. l'Ambassadeur Cuénoud et à ses collaborateurs.

Veillez croire, Monsieur le Président et cher Monsieur, à l'assurance de mes sentiments les meilleurs.