

SCHWEIZERISCHE VERTRETUNG
REPRÉSENTATION SUISSE

in / à Colombo

Bundesamt für Aussenwirtschaft	
No. Sri Lanka 870	
EE	CHAEF DFEP
28. JAN. 1982	4.2.82
	Berne
Kauf an	Ly (1.2.82)

2. 223.3

Ihr Zeichen
Votre référenceIhre Nachricht vom
Votre communication duUnser Zeichen
Notre référenceDatum
Date

Jg/sm-S. Lanka 870.AVA 14.1.1982

551.2-OC/jc

20.1.1982

Gegenstand / Objet Mission Toschkoff à Sri Lanka

Avant de répondre aux trois points de votre lettre du 14 janvier 1982, je voudrais faire deux remarques préliminaires.

La première a trait au terme "Mandatreise" que l'OSEC et vous-même utilisez volontiers, et qui ne me semble guère approprié à la mission spécifique effectuée par M. Toschkoff à Sri Lanka, sinon dans son sens large : mandat ou tâche de promouvoir les exportations suisses. Car M. Toschkoff n'était pas, en fait, porteur d'un mandat particulier. Aucune maison suisse, à ma connaissance, ne l'avait chargé de faire une enquête sur le marché ni de creuser plus particulièrement telle ou telle question.

La seconde a trait à l'intérêt que le passage de M. Toschkoff a suscité à Colombo. Plutôt que "grand", je dirais qu'il a soulevé un certain intérêt. Car enfin, sur les milliers de commerçants et d'industriels de Colombo, une trentaine seulement ont répondu à nos invitations. Cela n'est pas énorme et ne constitue guère l'indication d'une tendance générale à s'intéresser aux importations de Suisse. Cette remarque ne tend pas à diminuer le mérite du Délégué de l'OSEC, mais à ramener l'impact de sa mission à de plus justes proportions. La participation d'une trentaine de commerçants à la réunion organisée est du reste intéressante, car elle prouve qu'en dépit de notre réputation (cherté de nos produits et du franc suisse), un certain nombre de "businessmen" envisagent la possibilité d'importer nos produits de qualité. Enfin, quant au succès de l'opération, il dépendra du follow-up que M. Toschkoff sera en mesure de mener en Suisse et dont nous ne savons rien pour le moment.

./.



- 2 -

Ceci dit, je passe à vos questions, mais non sans hésitations. Il n'est, en effet, pas facile de répondre de Colombo et de manière précise à des questions aussi générales et qui impliquent tant de problèmes.

Je dirais d'abord que celui du court-circuitage des postes diplomatiques et consulaires, par des délégués de toutes sortes, est parfois agaçant, frustrant, mais qu'il est inévitable et souvent enrichissant. Il faut bien se rendre à l'évidence que le temps est bien révolu où diplomates et agents consulaires, chargés de responsabilités, travaillaient seuls, au loin, sans jamais recevoir une visite de la Centrale.

L'extraordinaire développement des communications au cours des dernières décennies a mis fin à cette totale liberté d'action et a bouleversé les habitudes. Les distances ayant été pratiquement supprimées, il faut savoir maintenant partager avec d'autres - itinérants, spécialistes de toutes sortes - les responsabilités et les tâches. Ce qui est patent, à l'échelon Toschkoff, l'est tout autant aux étages supérieurs. Chaque jour, on annonce l'arrivée dans des capitales, pourtant pourvues d'Ambassadeurs extraordinaires et plénipotentiaires, d'un Chef d'Etat, d'un Ministre ou d'un Ambassadeur chargé de missions spéciales. Les Suisses qui jouent aux Kissinger ne sont d'ailleurs pas les derniers, et j'ai connu, au fil des années, certains Ambassadeurs de vieille souche qui ressentaient profondément et amèrement ces incursions sur leur propre terrain, qu'ils qualifiaient d'atteintes à leur rang et à leurs prérogatives.

Je ne comprends pas bien, pour ma part, ce ressentiment. D'une part, on se plaint d'un manque de personnel et de tâches toujours plus nombreuses dans les postes, et de l'autre on récrimine quand tel spécialiste entend remplir une tâche déterminée, approfondir une question ou assurer un relai.

Je pense qu'il faut vivre avec son temps, savoir composer, rester modeste, ne pas se prendre trop au sérieux, et admettre que d'autres en savent bien davantage dans certains domaines. Le DFAE entend faire de nous des agents complets, versés tout à la fois dans les affaires politiques, économiques, financières, commerciales, de coopération au développement, culturelles, de presse et d'information, scientifiques, techniques, etc. Comment pourrions-nous exceller, au train où vont les choses, dans tous ces domaines ? Sans doute existe-t-il dans notre Département des agents dont la formation, l'expérience, les tendances, concourent à faire d'eux des spécialistes en affaires économiques et commerciales et qui considèrent les missions à l'étranger d'un

./.

- 3 -

"petit" délégué de l'OSEC avec condescendance ou irritation. D'autant plus que l'OSEC en général a souvent fait l'objet de critiques et que sa réputation dans certains milieux n'est toujours pas fameuse.

Tout se réduit finalement à la personne humaine, à sa manière d'approcher les choses. Il en est qui considèrent leur travail comme ~~chasse~~ gardée, et d'autres qui sont prêts à collaborer, à partager, à oeuvrer avec autrui pour le bien général du pays. C'est affaire de recul, de perspective. Et personne ne changera quoi que ce soit à cet état de choses !

Je pense qu'après un certain nombre d'années à l'étranger, nous sommes tous plus ou moins capables de maîtriser sur place affaires économiques et commerciales, de mener seuls, par exemple, une sérieuse enquête sur le marché. Tôt ou tard, cependant, nous tombons dans une sorte de routine, nous contentant de régler les affaires courantes. Faute de temps souvent, ou par lassitude, nous remettons à plus tard telle ou telle action sortant de l'ordinaire.

Et c'est là, à mon avis, que le rôle du délégué-spécialiste se révèle utile. Sa mission nous oblige à nous secouer, à sortir des chemins battus, à prévoir, organiser, etc. En un mot, elle agit sur nous comme un stimulant. Elle nous permet d'améliorer nos connaissances sur le marché suisse.

Telles sont les constatations que j'ai faites à l'issue de la mission de M. Toschkoff. S'il a pu, lui, bénéficier des connaissances du marché local que mon collaborateur, M. Chanson, a accumulées pendant 35 ans à Colombo, nous avons pu de notre côté tirer profit des siennes, sur le marché suisse, de son expérience, de ses suggestions, etc. En résumé, collaboration fructueuse pour les deux parties.

Reste la question de savoir dans quels pays et dans quelles circonstances ce genre de mission peut se révéler le plus utile. Elle n'est pas facile. Si je me réfère à mon expérience dans les pays où j'ai été en poste - France, Etats-Unis, Pakistan, Tunisie, Madagascar, Suède et Sri Lanka - je serais plutôt enclin à exclure la France, les USA et la Suède et à considérer les autres pays comme un champ plus approprié pour ce genre d'opération. En d'autres termes, plutôt les pvd, où il reste tant à faire, où les représentations suisses disposent en général d'un personnel réduit, où la concurrence étrangère est très active, plutôt donc les pvd que les pays riches et industrialisés, où les grands contacts sont déjà établis, où nos ambassades et consulats sont mieux fournis en personnel et avec lesquels les contacts, entre commerçants ou industriels, sont quand même plus faciles.

./.

- 4 -

Je crois ainsi avoir répondu à peu près à vos questions. En me relisant, je constate que j'ai été assez prolix et que je devrais élaguer, abrégier mon texte. Je n'ai pas le temps de reprendre le tout. Veuillez m'en excuser.

Le Chargé d'affaires de Suisse

C. Ochsenbein

C. Ochsenbein