

Berne, le 3 octobre 1990

**UR: Négociation agricole**

**787.4.5**

**URGENT**  
**STRICTEMENT CONFIDENTIEL**

**Note à M. le Directeur Piot**

cc: M. le Directeur suppléant Popp (OFAG)  
M. Horber, Poffet (OFAG)  
MM Robyr et Fassora (OZD)  
zos, stü, was, hae, sce, cha, scl, imb

cc. pour information : blf  
M. le Secrétaire général Corbat  
M. Stoudmann  
M. Altermatt

**Préparation de l'offre suisse pour le 15 octobre 1990**

**1. Contenu de l'offre**

L'élaboration d'une offre détaillée est un travail très important qui requiert la collaboration de plusieurs départements, y compris, bien entendu, de l'Administration fédérale des Douanes. De surcroît, il est indispensable de consulter les milieux intéressés. Par la force des choses, l'OFAG est seul à disposer à la fois de l'expertise et des ressources pour faire le gros du travail. C'est d'ailleurs un travail qui a un impact direct sur notre politique agricole pour laquelle l'OFAG est seul responsable. Il me semble indispensable que nous commençons dès maintenant à finaliser cette offre: **Nous disposons d'une petite semaine pour accomplir cette tâche considérable.**

**L'offre portera essentiellement sur:**

**1.1 la réduction du soutien interne.** Ce travail est relativement facile, étant donné les travaux préliminaires déjà effectués. Cependant il s'agira de contrôler l'offre de réduction du soutien interne (i) par rapport à l'inventaire (il s'agit d'y introduire - outre la réduction des prix - les réductions du soutien gouvernemental sur les positions qui ont été classées dans

la catégorie du soutien interne réductible) et surtout (ii) de faire les cross-linkages avec les mesures proposées à la frontière;

**1.2 les mesures à la frontière.** C'est un travail important qui doit être accompli dans ce domaine, un travail qui dépasse le seul secteur agricole couvert par notre politique agricole:

(i) la tarification: l'offre contiendra, selon le mandat, une tarification de tous les prélèvements perçus à la frontière. Ceci exige un travail détaillé au niveau des lignes tarifaires et soulève beaucoup de questions quant au traitement des taxes de monopole, des taxes de stockage, qui sont parfois discriminatoires c.à d. à inclure dans la tarification et parfois non-discriminatoire c.à d. à exclure de la tarification. Un travail important a déjà été accompli dans le cadre de l'inventaire. **Cependant, il est essentiel de revoir ce travail en détail car les chiffres contenus dans l'offre nous engagent directement, contrairement à l'information contenue dans l'inventaire.**

De même, le travail de tarification des restrictions quantitatives doit être revu. Ceci d'un point de vue de l'étendue de la couverture de la tarification offerte et aussi par rapport aux montants des équivalents tarifaires. Nous serons très probablement également contraints à élaborer des contingents tarifaires, même si nous n'apprécions nullement cette approche. Il est vraisemblablement impossible d'assurer une protection suffisante à notre agriculture et en même temps de ne pas renchérir outre mesure les produits sur les marchés, sans avoir recours à des contingents tarifaires. Ceci est probablement le cas pour tous les produits soumis à des Mischpreise par le système de prise en charge ou pour les produits soumis à un monopole d'Etat. Même si nous excluons ces produits d'une offre suisse, il serait important de les inclure dans notre analyse pour être prêts à une discussion éventuelle sur ces questions. L'offre que nous préparons doit donc être accompagnée d'une analyse des effets d'une tarification sur les prix, le budget et sur le revenu des paysans.

(ii) la réduction des tarifs: Il s'agit de plusieurs tâches très différentes:

- la réduction des tarifs, là où nous ne possédons pas d'autre protection que des tarifs. Il s'agirait, pour ces positions tarifaires d'arriver à une réduction moyenne similaire à celle du Tokyo Round (18%) avec une alternative qui tient compte de la réduction tarifaire décidée à Montréal pour le secteur industriel (30%). Le "team tarif" vous soumettra, dans les 3 jours qui suivent une proposition sur ces positions, tout en tenant compte des implications d'une telle offre sur la consolidation des tarifs. Le "team tarif/produits tropicaux" vous soumettra également une proposition de réduction des tarifs sur les produits tropicaux.

- la réduction des équivalents tarifaires et des contingents tarifaires éventuels. Il s'agira de déterminer dans quelle mesure une telle réduction est envisageable tout en tenant compte des réductions du soutien interne proposées.



Pour l'ensemble des propositions tarifaires, il y aura lieu de décider (i) la consolidation des positions tarifaires (seules les réductions tarifaires et les positions tarifées qui sont consolidées compteront comme concession); (ii) le choix des tarifs spécifiques/ ad valorem.

(iii) l'accès au marché pour les produits non-tarifés. Pour les produits, pour lesquels nous refusons une tarification nous devrions spécifier l'accès minimum et éventuellement l'augmentation du potentiel de l'importation. Cette question doit être résolue en tenant compte de la spécification de l'accès au marché ( produits laitiers ou lait frais).

**1.3 Les subventions à l'exportation:** Il faudra déterminer si nous offrons notre réduction en termes de dépenses budgétaires, niveau de subvention par unité ou quantité subventionnées exportée et/ou une combinaison de ces méthodes.

Il est également essentiel que nous faisons une offre sur les produits transformés et ceci ligne tarifaire par ligne tarifaire. La FIAL est d'accord pour réduire, voire d'éliminer la protection industrielle sur ces produits. De surcroît, on devrait pouvoir offrir une réduction des restitutions à l'exportation équivalente à la réduction des prix internes.

## 2. Calendrier et tactique

2.1 Il est essentiel qu'une première version de l'offre soit disponible

**le mercredi 10 octobre 1990**

Ceci pour permettre de consulter les milieux intéressés ( à l'intérieur et à l'extérieur de l'administration.) Il sera nécessaire d'organiser une réunion avec Ehrler et la FIAL le 11 octobre 1990.

2.2 Il est probable que nous devrions, sur la base de l'offre complète, élaborer une offre beaucoup plus synthétique que nous soumettrons au GATT. En effet, la CE et le Japon semblent soumettre des offres qui se limitent à une énumération des principes et paramètres avec des exemples, voire des offres plus concrètes pour certains produits sensibles. **Il est cependant essentiel que nous disposions d'une offre détaillée pour pouvoir négocier dès le 15 octobre 1990.**

2.3 Il s'agira également de déterminer si nous pouvons introduire certains éléments de notre offre ( en particulier les produits transformés et les produits tropicaux ) dans notre offre tarifaire générale. En effet, il serait extrêmement utile si nous pouvons vendre des concessions agricoles inéluctables pour renforcer notre pouvoir de négociation dans le domaine des tarifs industriels.

2.4 M. Zosso sera le responsable de l'OFAEE pour la coordination de la préparation de l'offre. Il réunira le team qui devra établir cet offre agricole et qui incluera, outre l'équipe de l'OFAG, M. Fassora (direction des douanes), M. Haeberli (produits tropicaux) et M. Stünzi (OFAG). J'ai l'intention de nommer M. Stünzi avec Mme Schneeberger (Bureau de l'intégration), comme responsables de la négociation bilatérale avec la CE dans le cadre de l'Uruguay Round qui constituera la négociation bilatérale principale dans cette négociation agricole. Je propose donc

**la répartition suivante des fonctions dans la phase finale de la négociation sur l'agriculture**

<u>Domaine</u>	préparation de l'offre	groupe de rédaction règles (GE)	négociations bilatérales échanges de concessions	coordination EFTA/CE	séances formelles NG 5	contacts informels divers
coordinateur/ responsable	zos	imb	stu	imb	imb	imb
responsable/ soutien	Horber hae, stu, Fassora	cha expert juridique	Horber Fassora sce	ram Poffet Schaller	Poffet Schaller	ram Schaller

Comme vous le savez, le Chef du Département désire que la direction de l'OFAG soit représentée sur le front extérieur dans la phase critique de la négociation agricole qui s'ouvre maintenant. Je pense que M. le Directeur Popp est le seul, à côté de vous-même, qui dispose à la fois de l'expertise, de la connaissance de la négociation et des contacts à haut niveau nécessaires pour jouer ce rôle dès à présent.



D. de Pury