

**LE DÉLÉGUÉ
AUX ACCORDS COMMERCIAUX**

Berne, le 4 novembre 1991

CONFIDENTIEL

Ma visite à Taipei (3 - 4 octobre 1991)

1. Ainsi qu'il en avait été convenu, j'ai fait les 3 et 4 octobre une escale d'un peu plus de 24h à Taipei, entre mes visites officielles au Japon et à Hong-Kong. Conçue formellement comme une prise de contact avec les responsables du TOSI (Trade Office of Swiss Industries) à Taipei et la communauté locale d'hommes d'affaires suisses, cette visite inofficielle - la première d'un délégué aux accords commerciaux - m'a également donné l'occasion d'un entretien approfondi avec le Ministre de l'économie V. Siew et divers hauts fonctionnaires taiwanais (cf. programme annexé). Excellamment organisée par le Directeur du TOSI, M. J. Feer, cette visite a bénéficié de la présence à Taipei, durant mon bref séjour, de M. W. Hossli (ABB), Président du Swiss Taiwan Trading Group. Par ailleurs, M. S. Chen, Directeur du Far East Trade Service, à Zurich, avait fait le déplacement de Taipei à cette occasion.
2. Trois sujets ont été au centre de cette visite :
 - la présence suisse à Taïwan,
 - les relations économiques entre la Suisse et Taïwan,
 - la candidature de Taïwan au GATT,

(les deux derniers ont été abordés dans le cadre d'une discussion en cercle restreint de plus de deux heures avec le Ministre Siew et trois de ses principaux collaborateurs à la suite du dîner du 3 octobre).

a. Présence suisse à Taïwan

Les milieux d'affaires suisses sont présents à Taïwan, d'une part, par l'intermédiaire du TOSI et, d'autre part, avec des représentants permanents sur place.

L'équipe du TOSI (3 personnes) fait une excellente impression. J'ai été agréablement frappé par la personnalité de son Directeur, M. J. Feer qui réunit des qualités de diplomate, d'organisateur et de promoteur des intérêts économiques suisses. Les relations entre le TOSI et la communauté d'hommes d'affaires suisses semblent en outre excellentes, tout comme celles entre M. Feer et les autorités locales.

Ainsi que l'annexe le montre, la gamme des maisons suisses ayant un représentant permanent à Taïwan est assez complète : elle couvre à la fois les secteurs de l'industrie (machines et horlogerie, chimie et pharmacie, alimentation), des banques (UBS, SBS), de l'assurance (Zurich) ainsi que des maisons de commerce internatio-

(UBS, SBS), de l'assurance (Zurich) ainsi que des maisons de commerce international. Elle est complétée par la présence d'un chef de ventes locales de Swissair (40'000 visiteurs taiwanais en Suisse annuellement ces dernières années).

Deux problèmes de caractère plus ou moins immédiat se posent en ce qui concerne la présence suisse à Taïwan : le financement des activités du TOSI et la question de désignation d'un organe d'octroi de visas.

En ce qui concerne le financement des activités du TOSI, le déficit de celui-ci s'élève à environ 400'000 francs par an. Pour l'année 1991, l'OFAEE et l'OSEC ont pratiquement pris en charge ce déficit. Jusqu'à ce qu'une solution permanente du financement puisse être trouvée - par exemple à partir de 1995 à travers la nouvelle loi concernant l'OSEC - une solution ad hoc doit être négociée chaque année entre la Confédération, l'OSEC et le Swiss Taiwan Trading Group. La négociation pour 1992 est encore en cours.

Pour ce qui est de la question des visas, le TOSI estime qu'environ 40'000 touristes par an visitent la Suisse. Ceux-ci doivent se procurer les visas à Hong-Kong, ce qui constitue une procédure peu efficace. Par conséquent, le TOSI a proposé que Berne l'autorise d'accorder des visas de touristes dans ses locaux à Taipei. Le DFAE examine cependant une autre solution qui prévoit l'installation d'un collaborateur consulaire à Taipei pour remplir la fonction d'octroi des visas.

b. Relations économiques entre la Suisse et Taïwan

Les exportations suisses vers Taïwan se montaient en 1990 à plus de Frs. 650 mios, soit près de 2 1/2 le niveau de 1983 et les importations suisses à plus de Frs. 550 mios, soit 3 fois celui de la même année. Lors même que nos investissements directs dans l'île restent encore modestes (\$ 120 mios en 1990), la Suisse est néanmoins le 7^e investisseur étranger dans l'île. Cette activité d'investissement semble par ailleurs devoir se développer à l'avenir.

La principale préoccupation actuelle des maisons suisses sur place réside dans leur possibilité de participation aux réalisations prévues par le plan de développement de 6 ans. Prévu pour un montant de \$ 200 milliards, ce plan a notamment pour objectif de permettre à Taïwan de combler le retard accumulé en matière de capacités énergétiques et d'infrastructure de base (transports, télécommunication), domaines dans lesquels diverses maisons suisses sont particulièrement performantes et dès lors intéressées.

Le Ministre Siew m'a assuré à cet égard de l'intérêt des autorités taiwanaises à une participation appropriée de l'industrie suisse à la réalisation du plan de 6 ans et son vœu de pouvoir, dans ce contexte, accueillir des missions mixtes (officiels/privés) sur le modèle d'autres pays (Italie, France notamment) ainsi que plus de missions d'hommes d'affaires suisses intéressés aux projets prévus, dernier vœu que j'ai transmis aux représentants suisses locaux. Cela étant, il convient d'être conscients que les autorités utiliseront aussi vraisemblablement leurs possibilités de passation de contrats avec l'extérieur dans le cadre du plan de 6 ans, d'une manière qui ne sera certainement pas entièrement exempte de considérations d'ordre politique.

- 3 -

A la demande des maisons suisses, je suis par ailleurs intervenu auprès du Ministre Siew en ce qui concerne le niveau élevé des droits de douane sur divers produits de l'industrie alimentaire, sur des difficultés rencontrées par nos opérateurs dans le secteur des services (y.c. banques) et sur certains aspects de la politique des autorités taïwanaises en matière de produits pharmaceutiques. Suite à ces interventions, il a été convenu avec le Ministre Siew que les maisons suisses en cause lui adresseront directement des mémos sur divers problèmes qu'elles rencontrent.

Le côté taïwanais a, pour sa part, plaidé en vue de la conclusion entre les deux parties d'une convention sur les carnets ATA, d'un accord de promotion et de protection des investissements et d'un accord de double imposition. J'ai pris note de ces requêtes en indiquant notre disponibilité à explorer les voies et moyens propres à la conclusion de tels arrangements (essentiellement carnets ATA et accord de promotion et de protection des investissements) d'une manière qui ne soit pas en conflit avec la nature spécifique de nos relations avec Taïwan.

c. Candidature de Taïwan au GATT

L'adhésion du "Territoire douanier de Taïwan, Penghu, Kinmen, Matsu" au GATT représente manifestement une priorité de politique extérieure majeure pour les autorités taïwanaises, un développement qui dans ses aspects "politiques" irait bien au-delà de l'actuelle participation de "Taipei (China)" à la Banque asiatique de développement et de la future participation de "Chinese Taipei" à l'APEC.

Tout en regrettant le manque de mouvement sur le front GATT depuis l'envoi de leur lettre de candidature en janvier 1990, les autorités de Taïwan se sentent maintenant encouragées par les récentes démarches américaines auprès des Parties contractantes du GATT sollicitant un soutien pour leur candidature. Cela dit, elles sont aussi très conscientes que l'arrière-plan politique n'est pas sans exercer une influence sur l'attitude de ces mêmes Parties contractantes et que si la plupart d'entre elles se déclarent prêtes à joindre un consensus sur l'entrée de Taïwan au GATT encore faudra-t-il que ce consensus soit "construit", tâche à laquelle peu paraissent prêtes à s'atteler activement. Ma qualité de Délégué en charge du GATT (ainsi que de Président du Groupe de travail sur le statut de la RPC au GATT) m'a donné l'occasion d'une conversation approfondie avec le Ministre Siew sur cette question. Cette conversation, de même que des contacts directs ces dernières semaines avec Washington et Bruxelles, m'ont laissé l'impression que si une solution "à la chinoise", qui tienne compte des intérêts à la fois de Pékin et Taipei pourrait être possible, elle ne recueillerait cependant pas, pour le moment, l'assentiment de Washington.

3. L'examen du "cas Taïwan" m'amène aux conclusions suivantes :

a. **il était grand temps qu'un délégué effectue un déplacement à Taïwan :**

- Taïwan représente en termes économiques notre 3e partenaire dans la région asiatique après le Japon et Hong-Kong;
- l'importance de la présence suisse et l'activité de nos maisons sur l'île, simultanément à l'absence de contacts "inofficiels organisés" entre la Suisse et Taïwan, constituent une anomalie chaque jour plus patente;

- 4 -

- nos pays partenaires et concurrents ont pour la plupart déjà tiré les conséquences du rôle actuel et futur, régional et international, de Taïwan en matière économique;
 - Taïwan entend, avec quelque crédibilité, continuer à se développer en tant que partenaire économique complémentaire (en termes de financement, know-how, technologie) de diverses parties de la région asiatique, au premier rang desquelles les régions voisines de la Chine du Sud. Il est intéressant de noter à ce dernier égard que les échanges annuels de Taïwan avec la RPC s'élèvent déjà à \$ 4 milliards et les investissements taïwanais, essentiellement la Chine du Sud, à un total de \$ 3 milliards;
- b. **tout est possible en termes de relations économiques avec Taïwan pour autant que l'on respecte certaines règles**, à savoir éviter, d'une part, de remettre en cause, de quelque manière que ce soit, la résolution N° 2758 des N.U. qui établit le principe d'une seule Chine et le fait que le gouvernement de la RPC est le seul représentant légal de la Chine et, d'autre part, donner l'impression que nos actions économiques avec Taïwan se développent au détriment de notre coopération avec la RPC.

Tant les Taïwanais que nos partenaires et concurrents économiques ont, à cet égard, développé des formules qui ont permis la conclusion d'accords portant notamment sur la protection des investissements, les carnets ATA, le transport aérien. Dans divers de ces cas le partenaire taïwanais est constitué par le "China External Trade Development Council" (OSEC taïwanais). Ceci n'a pas, à ma connaissance, soulevé les foudres de Pékin, ce qui montre les possibilités qu'ouvrent un peu d'imagination et une bonne dose de pragmatisme.

- c. **il convient maintenant de procéder à un examen approfondi de la manière dont nous pourrions organiser et structurer nos relations économiques avec Taïwan.**

Une "Task force Taïwan" devrait se pencher au cours de ces prochains mois sur cette question avec pour objectif de présenter au Chef du DFEP et au Chef du DFAE des propositions concrètes d'ici la fin du printemps prochain.

Elle aurait entre autres pour mandat :

- de déterminer les domaines dans lesquels des accords Suisse - Taïwan seraient possibles et souhaitables (p.ex. APPI, carnets ATA, double imposition, aviation civile, etc);
- de déterminer, compte tenu de l'arrière-plan politique et juridique, qu'elles instances suisses et taïwanaises pourraient être parties à ces accords;
- d'examiner les possibilités de la mise en place d'une représentation économique "inofficielle" de la Suisse à Taïwan sur le modèle adopté par des pays tels que le Japon, l'Allemagne, le Canada, par exemple;
- de définir les paramètres à respecter en vue de contacts réguliers "inofficiels" (y.c. au niveau ministres) entre représentants suisses et taïwanais.

- 5 -

Cet exercice devrait être mené en étroite coordination avec celui actuellement en cours, sous la direction du DFAE, concernant la question des visas et une présence "consulaire" ad hoc suisse à Taïwan.

P.-L. Girard

Annexe