

CONSEIL NATIONAL

Commission de gestion

R a p p o r t

du Département politique fédéral et du Département fédéral de l'Economie publique sur les mesures de promotion des exportations prises depuis l'automne 1974.

Table des matières

| | <u>page</u> |
|--|-------------|
| - Mesures concernant les structures et le personnel | 13 |
| Annexe concernant les actions de promotion des exportations entreprises ou à entreprendre par l'OSEC | |
| - Données chiffrées sur le développement des échanges de la Suisse avec le Moyen-Orient, l'Afrique, l'Asie du Sud-Est et l'Amérique latine (1974-1978) | 17 |
| Annexe I Moyen-Orient | 22 |
| Annexe II Asie du Sud-Est | 28 |
| Annexe III Afrique | 34 |
| Annexe IV Amérique latine | 48 |
| - Est-il exact que des ambassades de pays étrangers ont apporté une aide plus efficace à l'économie suisse que nos propres représentations diplomatiques ? | 53 |
| - Est-il vrai que les diplomates issus de la Division du Commerce se sont montrés plus actifs que ceux formés par le Département politique ? | 54 |
| - Que pensent les départements intéressés de l'idée d'une formation économique plus poussée du personnel diploma- tique ? | 56 |
| - Dans quelle mesure existe-t-il une documentation suffi- sante sur la possibilité d'exporter dans chacune des quatre régions en question ? | 65 |



- 1 -

Quelles sont les mesures qui ont été prises en matière d'organisation et de personnel? Dans quelle mesure les services commerciaux ont-ils été renforcés et des conseillers commerciaux engagés?

1. Sur la base de l'ACF du 5 novembre sur l'organisation, le financement et l'application de mesures visant à combattre la crise et à créer des postes de travail, le DFEP a institué par ordonnance du 18 novembre 1975 le Groupe de travail pour la promotion des exportations et les mesures d'économie extérieure. Ce Groupe comprend des membres de la Division du commerce (dont le Directeur, M. Jolles, qui en est également le président), le DPF, l'Administration des finances, la Banque Nationale Suisse, l'Office suisse d'expansion commerciale, le Vorort, les grandes banques et l'Union syndicale suisse, ainsi que, pour assurer une bonne coordination avec les Groupes de travail "Problèmes des régions horlogères" et "Recherche et développement", leurs présidents, MM. J.-P. Bonny et H. Allemann.

Le 30 août 1976, le Groupe de travail a été en mesure de fournir au Chef du Département de l'économie publique un rapport sur les mesures proposées et mises en vigueur par lui. Celles-ci sont encore en vigueur actuellement avec quelques compléments. Il s'agit de ce qui suit:

Puisque, dans notre système économique de marché libre, il est, d'une part, du devoir de l'Etat de créer des conditions commerciales aussi favorables que possible tout en laissant à l'économie privée l'initiative des affaires d'exportation, et que, d'autre part, le cours actuel du franc suisse limite étroitement les possibilités d'interventions monétaires en faveur de ces conditions, deux points de gravité se sont cristallisés dans la recherche d'une politique coordonnée des exportations:

- la promotion des exportations dans le sens d'un soutien et de conseils sur le plan opérationnel, spécialement en ce qui concerne les petites et moyennes entreprises;

- facilités du financement des exportations à des conditions aussi favorables que possible.

2. Dans le domaine de la promotion des exportations et notamment du soutien aux petites et moyennes entreprises, l'examen des exigences spécifiques de certains nouveaux marchés encore inconnus pour de nombreuses entreprises a révélé la nécessité de renforcer et de resserrer les prestations et la coopération de l'économie privée et des autorités publiques dans les domaines de l'exportation.

- Une réorganisation interne de la Division du commerce a permis la création d'un service spécial "Expansion commerciale, promotion de l'image suisse à l'étranger et recherche de nouveaux marchés" dont la direction est assumée par un Délégué aux accords commerciaux qui a accepté de quitter une activité importante dans l'économie privée pour prendre cette responsabilité dans l'Administration fédérale. Ce service est chargé en particulier de coordonner l'activité courante des autres instances privées et publiques s'occupant de la promotion des exportations. A ce titre il collabore étroitement avec l'Office suisse d'expansion commerciale, celui-ci étant en principe responsable des activités purement opérationnelles, alors que le Service d'expansion commerciale de la Division du commerce est plutôt sensé prendre position sur des questions de fond. Dans le cadre de son activité de coordination, il collabore étroitement avec les services du DPF et ses représentations à l'étranger. Pour les questions relatives à la dotation en personnel des représentations commerciales de la Suisse à l'étranger, le DPF consulte ce Service du DFEP et celui-ci contribue aussi activement aux cours de formation commerciale des diplomates. Le Service est également en relation avec les autres Départements et Offices fédéraux, comme par exemple les PTT, dans la mesure où des difficultés se présentent dans le cadre de la

promotion des exportations et où leurs experts peuvent lui être utiles avec ses conseils en vue de l'obtention de commandes par l'industrie suisse à l'étranger. Le Service maintient également d'étroites relations avec l'économie privée, qu'il s'agisse d'associations ou d'entreprises privées, afin de mieux pouvoir saisir et cerner les problèmes qui se posent à l'exportation. Il a en particulier aidé à se grouper d'entreprises privées en vue de promouvoir leurs activités à l'étranger et notamment de pouvoir livrer des installations clefs en main. C'est ainsi que sont nés SWISSRAIL et la Communauté suisse de bureaux de projets pour l'étranger (IGE-P). Le Service est également souvent sollicité pour la participation à des manifestations et séminaires ayant trait à la promotion des exportations, considérant que sa tâche est de mettre en évidence les possibilités, mais également les limites du dispositif de promotion des exportations en Suisse.

- Le Département politique fédéral a, de son côté, très rapidement ouvert une série de nouvelles représentations diplomatiques et en a aussi renforcé d'autres en personnel afin d'améliorer l'efficacité du soutien à l'industrie et aux services d'exportation.
- Le Département politique fédéral a engagé, conjointement avec l'Office suisse d'expansion commerciale, des délégués commerciaux provenant des milieux de l'économie privée, recevant leurs instructions de principe de la Division du commerce et, sur le plan opérationnel de l'OSEC, intégrés aux ambassades où ils résident. Après consultation de l'économie privée, on décida d'engager des délégués commerciaux pour les cinq postes suivants: Djeddah (pour l'Arabie Saoudite et le Nord-Yemen), Djakarta (pour les pays de l'ASEAN, l'Indonésie, le Malaysia, la Thaïlande, Singapour et les Philippines), Lagos (pour l'Afrique occidentale et le Nigéria en particulier) et Caracas (pour les Etats d'Amérique latine et le Vénézuéla

en particulier). Ces quatre délégués commerciaux opèrent à partir des Ambassades locales. Le cinquième qui réside à Abou Dhabi et s'occupe des petits pays du Golfe (à l'exception du Kuweit), à savoir Oman, les Emirats Arabes, Qatar et Bahrein, dépend de l'Ambassade d'Amman. Ces cinq délégués commerciaux sont devenus opérationnels au début de l'année 1976. Les entreprises suisses dans ces régions apprécient amplement les services rendus par ces conseillers. En principe, le cahier des charges des conseillers commerciaux ne diverge guère de celui du personnel régulier des Consultats et Ambassades auquel sont confiées des tâches d'ordre commercial. Cependant, leur expérience professionnelle spécifique préalable leur permet de mieux détecter et poursuivre les affaires potentielles. Leur activité est avant tout basée sur la recherche et l'entremise de partenaires intéressants des exportateurs, investisseurs et détenteurs de licences suisses.

- Enfin, le Département politique fédéral a entrepris en 1976, en collaboration avec la Division du commerce du DFEP, l'organisation de séminaires d'exportation pour la formation du personnel des Ambassades et Consultats. Deux de ces séminaires ont eu lieu en mai et juin de l'année dernière, alors que deux autres sont prévus pour l'année en cours. Durant ces séminaires, des représentants de l'économie privée présentent aux participants quel type d'aide et de soutien ils attendent dans leurs transactions commerciales des Ambassades et Consultats. Cela leur permet aussi de faire le point sur la situation actuelle de l'économie d'exportation suisse. Pour leur part, les représentants du DPF précisent les limites de leurs possibilités d'intervention. L'idée est que ces séminaires, qui sont conçus comme des stages de perfectionnement, puissent créer un esprit de coopération entre nos représentations à l'étranger et notre économie privée. Après les deux séminaires prévus pour cet été, environ 150 fonctionnaires du DPF auront assisté à ces cours.

- L'Office suisse d'expansion commerciale a été réorganisé en 1976 afin que ses services puissent répondre à la situation actuelle. Un renforcement du personnel a notamment eu lieu au siège de Lausanne au service des conseils à l'exportation, qui est dirigé par l'ancien Attaché industriel de notre Ambassade à Moscou, lequel dispose également d'une expérience de plusieurs années dans l'industrie. Nous avons déjà évoqué les délégués commerciaux qui ont pour tâche de collaborer étroitement avec l'Office suisse d'expansion commerciale et de lui fournir les données et les informations nécessaires en vue de la conclusion éventuelle d'affaires sur de nouveaux marchés. Sur la base de l'arrêté du Conseil fédéral du 3 octobre 1975, l'OSEC s'est vu attribuer une contribution supplémentaire de la Confédération de l'ordre de 1 million de francs pour les années 1976 et 1977, soit 2 millions au total. En collaboration avec les organisations de l'économie privée et les autorités fédérales, l'OSEC a donc établi pour 1976 et 1977 un programme additionnel de services qui comprenait notamment des actions publicitaires à l'étranger. Les moyens financiers supplémentaires fournis par la Confédération ont en outre servi au financement d'une partie des frais occasionnés par les délégués commerciaux ainsi que d'autres mesures (p.ex. dans le contexte de l'exposition industrielle suisse de novembre/décembre 1976). Enfin, l'OSEC a mis son infrastructure (un bureau etc.) à disposition de la "Communauté d'intérêt de bureaux d'études exportateurs" (IGE-P). L'IGE-P constitue une association de petites et moyennes entreprises d'architecture et d'ingénierie employant plus de 3'000 collaborateurs, qui se sont groupées en vue d'élargir leur activité à l'étranger et surtout de limiter les risques et les frais en coordonnant leurs efforts.

L'annexe I contient les actions de promotion des exportations exécutées et prévues entre 1975 et 1979 par l'OSEC dans les régions du Moyen-Orient, du Sud-Est asiatique, de l'Afrique et de l'Amérique latine.

Depuis le début de la récession économique, la promotion des exportations par l'Etat comprend dans une mesure accrue des "missions

de goodwill", et l'envoi de commissions mixtes, présidées par des Conseillers fédéraux et des hauts fonctionnaires de l'Administration (accompagnés parfois de représentants de l'économie privée) visant à soutenir les efforts de l'économie d'exportation suisse. C'est ainsi qu'en automne 1976, le Conseiller fédéral Brugger a inauguré la SWISS EXPO au Caire (importante manifestation destinée au Moyen-Orient et regroupant plus de 200 exposants). Il s'est ensuite également rendu en Jordanie. Il avait auparavant assisté à Riyad, à la tête d'une délégation suisse, à la première réunion de la Commission mixte Suisse-Arabie Saoudite récemment créée. En juillet 1977, la Commission mixte Suisse-Iran s'est réunie à Téhéran sous la direction du Conseiller fédéral Brugger du côté suisse. Cette séance a été d'une importance particulière pour les relations économiques entre la Suisse et l'Iran, étant donné qu'elle mettait un terme à une période de tensions politiques entre les deux pays. Au début de 1976, à la fin de 1977 et au début de 1978, les Ambassadeurs Bettschart et Jacobi se sont rendus à la tête de délégations commerciales suisses dans les Emirats Arabes Unis, en Chine, dans des pays de l'Extrême-Orient et en Amérique latine. Il n'est toutefois guère possible de comparer la diplomatie itinérante suisse avec celle pratiquée par d'autres Etats, étant donné que nous ne disposons pas de la même dotation en personnel et de moyens financiers aussi importants.

Les Commissions mixtes représentent également un instrument susceptible d'améliorer la position des entreprises d'exportation suisse sur de nouveaux marchés. Elles sont composées de représentants du gouvernement de chacun des Etats participants, ainsi que de représentants de l'économie privée, ce qui justifie leur dénomination de commissions mixtes. Ce procédé permet à l'économie privée, par l'intermédiaire des commissions mixtes, d'obtenir de première main des renseignements sur la situation et les intentions économiques, ainsi que sur les contacts à établir pour l'obtention de nouveaux projets industriels. De telles Commissions mixtes fonctionnent actuellement avec l'Arabie Saoudite, l'Iran,

la Jordanie et la Chine. L'accord commercial récemment signé avec l'Irak prévoit également une telle commission mixte. Elle doit se réunir l'automne prochain.

Dans la mesure où cela peut s'avérer utile, les conditions générales permettant un bon développement des relations commerciales ont été fixées dans des accords. Les instruments juridiques généralement utilisés dans de tels cas sont d'une part, les accords de commerce ^{de coopé-} et/ration économique, lesquels, dans le cas des nouveaux marchés et contrairement aux accords commerciaux classiques, sont moins axés sur les tarifs douaniers que sur les principes de la coopération économique, d'autre part les accords de protection et de promotion des investissements.

3. La position de l'industrie d'exportation suisse dans la lutte concurrentielle internationale est influencée dans une large mesure par les possibilités de se procurer des crédits d'exportation à bon marché. Les effets négatifs du cours élevé du franc suisse peuvent être compensés dans une certaine mesure par l'efficacité du marché suisse des capitaux et par un niveau relativement bas des taux d'intérêts en comparaison avec d'autres Etats industrialisés.

Etant donné que la liquidité du système bancaire permet un financement suffisant des exportations, le Groupe de travail s'est avant tout concentré sur la question des conditions et de leur adaptation aux besoins actuels de l'économie d'exportation. Il s'agit principalement des mesures suivantes:

- En accordant la garantie contre les risques à l'exportation, il est possible de faciliter notablement l'obtention de crédits destinés à l'exportation à des conditions favorables.

Après d'autres améliorations qui ont permis en particulier depuis le mois de juillet 1973 un accroissement de la couverture pour perte de change pour les affaires à long terme, couverture que l'on ne peut d'ailleurs solliciter pour les crédits à court

- 8 -

terme que depuis mars 1975, le taux de garantie maximum a été augmenté de 85 % à 95 % au cours de l'été 1975, ce qui a permis d'élever les taux appliqués auparavant. Conformément à l'arrêté du Conseil fédéral du 3 mars 1975, la couverture pour perte de change peut également être accordée pour des affaires conclues en monnaie étrangère pour des crédits variant entre 3 et 12 mois.

Cette décision initialement limitée dans sa validité au 10 septembre 1975 a été plusieurs fois prorogée et restera en vigueur, en l'état actuel des choses, jusqu'au 10 septembre 1978. Il est prévu de poursuivre cette contribution de soutien à l'exportation, surtout pour l'industrie des biens de consommation, bien que les risques aient augmenté et que les contributions supplémentaires encaissées n'aient pas couvert les pertes subies. D'autre part, la corbeille des monnaies couvertes est très large. Sous sa forme actuelle, la garantie contre les risques à l'exportation de la Confédération soutient fort bien la comparaison avec les prestations fournies par d'autres pays.

Malgré le déséquilibre qui existe manifestement entre l'augmentation des risques et l'état des réserves, le Groupe de travail est de l'avis qu'il faut maintenir la pratique libérale actuellement appliquée, étant donné que la Confédération ne dispose à l'instant d'aucun autre instrument de soutien au financement des exportations. Il convient toutefois de continuer à surveiller attentivement l'évolution de la situation.

A fin 1975, l'engagement de la Confédération pour la garantie contre les risques à l'exportation s'élevait à 8,5 milliards de francs; à fin 1976, il atteignait 12,7 milliards et à fin 1977 16,2 milliards dont 3,5 milliards étaient consacrés à la couverture pour perte de change. Selon les calculs de probabilités, les pertes afférentes actuellement aux risques monétaires sont d'environ 850 millions de francs.

La Banque nationale suisse et des banques suisses ont pour leur part pris des mesures pour faciliter le financement des exportations.

Dans le domaine du financement à court terme des exportations, la Banque nationale et les banques suisses ont conclu pour la première fois en avril 1975 un accord portant sur les allègements en cas de difficultés de trésorerie de certaines branches d'exportation. Les banques se sont engagées à accorder, surtout à l'industrie horlogère, textile et de la chaussure, des crédits d'exportation et en particulier à accorder en priorité des crédits sur des effets de commerce, tout en respectant la limitation des taux d'intérêts en vigueur. De son côté, la Banque nationale s'est déclarée disposée à escompter de tels effets de commerce à un taux inférieur d'au moins 1 % du taux officiel. Il a déjà été fait un usage abondant de cette possibilité: environ 30 millions de francs pour l'industrie horlogère et près de 40 millions pour l'industrie textile et de la chaussure. Entretemps, la convention a été étendue en février dernier à d'autres branches exportatrices dans la mesure où celles-ci remplissent les conditions exigées.

En juin 1975 est entrée en vigueur une convention pour faciliter le financement à long terme de très grosses commandes (c'est-à-dire à des taux d'intérêts stables). En application de cette convention, qui a été renouvelée entretemps au bénéfice de l'industrie d'exportation, la Banque nationale est habilitée à accepter des effets de commerce à l'exportation d'au moins dix millions de francs. Pour leur part, les grandes banques sont disposées à financer à des termes variant entre cinq et dix ans et à des taux d'intérêts fixes les exportations, en renonçant à exiger des taux d'intérêts minima. Pour l'instant, cet accord de refinancement s'étend jusqu'au 1^{er} juin 1978.

De l'avis du Groupe de travail et à cause de ces différentes catégories de financement des exportations, il a semblé souhaitable de créer un office central capable de renseigner les petites et moyennes entreprises, appelé Office d'information pour le financement des exportations dont les activités ont

débuté à Berne le 10 septembre 1976. Cet office a pour tâches de renseigner sur les différentes possibilités et conditions de financement à l'exportation, la prévention du risque provenant des modifications dans les cours des changes et d'autres questions importantes pour le financement d'affaires touchant à l'exportation. L'office travaille étroitement avec les banques et les organisations responsables de l'exportation, assure un service de conseils efficace et recueille des renseignements sur les méthodes de financement pratiquées à l'étranger. Les services de cet office d'information sont gratuits pour les exportateurs de biens et de services suisses. Cette institution comble un vide que ressentaient surtout les entreprises désireuses de s'engager pour la première fois dans l'exportation ou de prendre pied sur de nouveaux marchés.

Cet office est soutenu par la Confédération, par l'intermédiaire du Département fédéral de l'économie publique représenté par sa Division du commerce, l'Office suisse d'expansion commerciale et la Banque nationale, qui se chargent également du financement dans une large mesure. La Commission de surveillance comprend également des représentants de l'Association suisse des banquiers et du Vorort de l'Union suisse du commerce et de l'industrie qui fournit l'apport financier de l'industrie privée.

Le responsable est un cadre de la Banque nationale mis à disposition par cette dernière. Les bureaux se trouvent à la Zeughausgasse 20 à Berne et disposent d'un petit secrétariat.

4. D'autres pays industrialisés ont accordé, sous la pression de leurs balances des paiements et d'un taux de chômage souvent élevé, un soutien financier à l'exportation plus ou moins direct dans certains domaines bien précis de leur commerce extérieur, en particulier par l'octroi d'une garantie contre les risques à l'exportation pour des crédits à plus long terme ou par l'abaissement du

coût des crédits destinés à l'exportation quand des taux d'intérêt trop élevés gênaient sur le marché intérieur la conclusion de certaines affaires. Cette pratique est une cause de distorsions de la concurrence internationale et perturbe l'état des finances des pays concernés. C'est pourquoi un consensus a été défini en juin 1976 par les principaux pays industrialisés au sujet des crédits à l'exportation, aux termes duquel de telles pratiques de subvention doivent être abolies en fixant les limites pour les délais de garantie et l'abaissement des coûts des crédits qui doivent être respectés. C'est dans ce cadre que la Confédération applique de manière autonome la garantie contre les risques à l'exportation, et le Groupe de travail encourage les efforts soutenus de la Suisse au sein de l'OCDE visant à obtenir une meilleure discipline sur le plan international en ce qui concerne le financement des exportations.

De nombreux Etats industrialisés disposent, dans leurs budgets, de postes importants consacrés à l'aide financière aux pays en développement. Ces moyens permettent entre autres le financement de certaines exportations à des conditions de faveur. Dans le domaine de l'aide publique au développement, la Suisse n'est pas en mesure d'égaliser d'autres pays; c'est pourquoi l'octroi de crédits mixtes (voir l'exemple de la Tunisie) peut élargir le volume de crédit disponible.

Il s'est avéré, après comparaison des taux d'intérêt et de crédit en Suisse et à l'étranger que ceux-ci sont en ce moment généralement plus bas et en tous cas pas plus élevés en Suisse que dans les autres pays industrialisés. Ceci a incité le Groupe de travail à suspendre l'idée de la création d'une Banque suisse de crédit à l'exportation.

5. La question de savoir si et dans quelle mesure les exportations de capitaux peuvent être mises dans une mesure accrue au service des

exportations de marchandises fait encore l'objet de discussions entre des représentants de l'industrie et des banques ainsi qu'au sein du Groupe de travail. En l'état actuel des travaux, il s'avère peu probable au vu de la situation concurrentielle internationale que des engagements formels supplémentaires puissent contribuer à la promotion des exportations de biens et services. Les participants ont avant tout estimé souhaitable une information réciproque précoce entre les banques et l'industrie en ce qui concerne les exportations de marchandises ou de capitaux. Un groupe de travail spécial constitué par des représentants des grandes banques, de la Banque nationale suisse et de la Division du commerce est en train d'examiner les possibilités concrètes que cette pratique peut offrir dans le sens d'une prise en considération accrue par les demandeurs de crédits étrangers des entreprises suisses capables d'affronter la concurrence.

6. En examinant les mesures de promotion des exportations, le Groupe de travail s'est constamment tenu au courant de la situation économique en Suisse et dans le monde. Il se réunira à nouveau à la mi-avril de 1978. Cette réunion sera consacrée avant tout à un échange d'idées sur les effets de la situation monétaire sur l'économie d'exportation et sur la question d'une meilleure utilisation du potentiel disponible pour la promotion des exportations.

ACTIONS DE PROMOTION DES EXPORTATIONS DE
L'OFFICE SUISSE D'EXPANSION COMMERCIALE

REGIONS:

MOYEN-ORIENT, SUD-EST ASIATIQUE, AFRIQUE NOIRE, AMERIQUE LATINE

A la suite de la récession économique des années 1973/1974, les actions suivantes ont été envisagées et réalisées selon un ordre de priorité tenant essentiellement compte, dans un premier temps, du Proche et Moyen Orient et, depuis 1977, dans une mesure accrue des autres régions.

1975 - 1977

1978 - 1979

MOYEN ORIENT

Egypte

Mission de goodwill et commerciale en 1975
Participation aux Foires du Caire en 1976, 1977
Swiss Expo au Caire 1976

Jordanie

Mission de goodwill en 1977

Irak

Participation à la Foire de Bagdad en 1977
Voyage de prospection en 1977

Iran

Participation aux Foires de Téhéran 1975 - 1977
Participation à la Commission mixte en 1977
Publication spéciale en 1977

Egypte

Participation à la Foire du Caire en 1978

Emirats

Action à l'examen (en collaboration avec la Division du commerce)

Irak

Participation à la Foire de Bagdad en 1978
Voyage de prospection en 1978

Iran

Participation à la Foire de Téhéran en 1978

Jordanie

Voyage d'études et de contacts en 1978

Koweït

Exposition de biens de consommation en 1979

- 14 -

Arabie Saoudite

Exposition de biens de
consommation en 1978
Voyage d'études et
de contact en 1979

Soudan

Participation à la Foire de
Khartoum en 1978
Voyage de prospection
en 1978

Ensemble de la région

Publication spéciale sur
l'engineering dans le
bâtiment en 1978

SUD-EST ASIATIQUEPays de l'ASEAN

Participation aux missions
I et II avec la Division
du commerce

Hong-Kong

Séminaire sur les investisse-
ments en 1977

Singapour

Participation à la Foire
de 1977

Ensemble de la région

Publication spéciale
Asia week 77

Pays divers

Voyage de prospection
en 1978

Corée

Participation au Comité
Suisse-Corée en 1978
Participation à la
Foire de Séoul en 1979

Philippines

Exposition de biens d'équipement
à Manille en 1979

Singapour

Participation à la Foire de
l'industrie électrique en 1979

AFRIQUEAlgérie

Participation à la Foire
d'Alger en 1976 et 1977

Côte d'Ivoire

Mission 1974

Libye

Participation à la Foire
de Tripoli en 1976

Maroc

Participation à la Foire
de Casablanca en 1977

Nigéria

Participation à la Foire
de Lagos en 1977

Sénégal

Participation à la Foire
de Dakar en 1976

Zaïre

Participation à la Foire
de Kinshasa en 1975

AMERIQUE LATINE

Bolivie 1976
Pérou 1977
El Salvador 1976

Participation à des Foires
avec le soutien d'hommes
d'affaires suisses établis
sur place

Guatémala

Participation à la Foire de 1976

Mexique/Guatémala

Voyage de prospection en 1977

Côte d'Ivoire

Voyage d'études et de
contacts en 1978
(en collaboration avec les
Chambres de commerce)

Maroc

Participation à la Foire
de Casablanca en 1979

Nigéria

Participation à la Foire
de Lagos en 1978/79

Sénégal

Participation à la Foire
de Dakar en 1978

Tunisie

Voyage de prospection en 1978
(suivi éventuellement d'un
voyage d'études)

Bolivie 1978
Pérou 1979

Participation à des Foires avec
le soutien d'hommes d'affaires
suisses établis sur place

Chili

Participation à la Foire
de Santiago en 1978

Mexique

Voyage de prospection et
d'analyse de marché en 1978

- 16 -

VénézuélaSemaine Technique
de Caracas en 1978Pays divers, surtout l'ArgentineVoyage de prospection
à l'étude pour 1979Pour toutes les régions mentionnées

De nombreux exposés et conférences en Suisse, surtout au bénéfice de petites et moyennes entreprises, tenues par des conseillers et délégués commerciaux, des hommes d'affaires suisses et par l'organisation de missions à l'étranger.

Est-il possible de fournir des indications sur nos échanges de biens de 1974 à 1977 avec le Moyen-Orient, l'Afrique, l'Asie du Sud-Est et l'Amérique latine ?

1. La réponse à cette question est contenue dans les annexes I (Moyen-Orient), II (ASEAN), III (Afrique) et IV (Amérique latine). Ces indications comprennent d'une part des chiffres sur le développement du commerce extérieur suisse avec les différentes régions ainsi qu'avec chacun de leurs pays, d'autre part des commentaires sur l'évolution du développement du commerce extérieur avec ces régions et leurs pays respectifs. Elles permettent le commentaire général suivant:
2. Les chiffres concernant les exportations suisses ne portent que sur les biens exportés et ne comprennent pas les services qui augmentent constamment et constituent une part importante de nos exportations, en particulier au Moyen-Orient. Il s'agit en premier lieu de services dans les secteurs du bâtiment et de l'engineering. On ne dispose actuellement pas de chiffres officiels à ce sujet.

Les données concernant les exportations suisses ne permettent pas de discerner quels sont les pays dont les importations en provenance de la Suisse sont immédiatement réexportées, c.à.d. où il s'agit de simples affaires de transit. Dans l'ensemble, le volume de ces réexportations n'est pas considérable, mais dans certains cas (Emirats Arabes et Singapour) elles pourraient induire en erreur le lecteur.

3. Par rapport à 1976 et selon les régions, les exportations suisses ont augmenté en 1977 dans la mesure suivante:

- 18 -

| | |
|-------------------------------|----------|
| CEE | + 16,4 % |
| AELE | + 5,3 % |
| USA | + 9,8 % |
| Pays de l'OPEP | + 26,7 % |
| Pays en voie de développement | + 22,1 % |
| Pays de l'Est | + 6,2 % |

Le taux de croissance moyen a été de 13,8 % en 1976/77. Celui des pays de l'OPEP ainsi que celui des pays en développement ont donc presque atteint le double de la moyenne globale.

La répartition des exportations suisses sur les différents marchés est la suivante:

| | |
|-------------------------------|--------|
| CEE | 46,1 % |
| AELE | 10,6 % |
| Pays en voie de développement | 14,1 % |
| Pays de l'OPEP | 8,7 % |
| USA | 6,6 % |
| Pays de l'Est | 5,4 % |

En résumé, il ressort de ces données qu'aujourd'hui, les pays de l'OPEP importent plus de marchandises suisses que les USA et que le taux de croissance de leurs importations est également considérablement plus élevé. La part des livraisons suisses aux pays en développement est supérieure d'environ 50 % à celle destinée aux pays de la Zone européenne de libre-échange. Ces constatations mettent bien en lumière l'importance acquise actuellement par les marchés des pays de l'OPEP et des pays en développement (Amérique latine, Afrique et pays de l'ASEAN).

4. La capacité d'importation du Moyen-Orient est bien connue et s'est encore fortement accrue dans le cadre des déplacements des réserves monétaires qui ont suivi la hausse des prix du pétrole en 1973. Toutefois, dans de nombreux pays de l'OPEP et notamment dans les plus puissants (Iran et Arabie Saoudite), les ambitions d'industrialisation ont été quelque peu modérées l'année dernière. Les milieux de l'exportation ne se rendent pas toujours suffisamment compte qu'il n'est pas aisé, malgré le pouvoir d'achat considérable des pays du Moyen-Orient, de s'implanter comme novice sur leurs marchés, du fait de l'âpre concurrence internationale et du manque de transparence des conditions politiques et du marché.

C'est ce qui a incité la Confédération, dans le cadre de ses mesures de promotion de l'exportation, à doter cette région de deux conseillers commerciaux (Djeddah, Abou Dhabi); par ailleurs, des missions de goodwill ont été effectuées à un niveau élevé et même au niveau le plus élevé (voyages de M. le Conseiller fédéral Brugger à Riad et à Téhéran).

Il n'est pas rare que l'on conseille aux exportateurs potentiels de ne pas s'engager au Moyen-Orient en cas d'insuffisances financières ou de personnel. A titre d'exemple, certaines entreprises de construction se sont trouvées dans cette situation alors qu'elles espéraient pouvoir compenser facilement la faible demande intérieure par des commandes du Moyen-Orient.

5. La richesse en matières premières des pays de l'ASEAN leur confère un potentiel de croissance et d'importation considérable mais qui a encore besoin d'être stimulé. Les exportateurs suisses sont aux prises avec des difficultés provenant des grandes distances, des conditions locales inconnues et de la suprématie détenue jusqu'alors par certains pays fournisseurs (Japon, USA). On ne saurait comparer cette région au Moyen-Orient, bien qu'en 1977, le taux de croissance de nos exportations vers l'ASEAN eût été deux fois plus élevé que celui de nos exportations globales.

Le potentiel mentionné justifie les mesures spéciales en faveur de la promotion des exportations, qui ont été prises en affectant à l'Ambassade de Djakarta un conseiller commercial et par les voyages de goodwill de délégations économiques de caractère mixte.

6. Du point de vue de l'économie d'exportation suisse, il convient de porter un jugement différencié selon les pays considérés en Amérique latine. En soi, les entreprises suisses sont déjà installées sur ce marché dans une large mesure et de nombreuses maisons ont établi en Amérique Centrale et du Sud leurs propres sociétés de production ou des représentations. Actuellement, l'obstacle principal à une expansion plus marquée des exportations suisses est constitué par les conditions économiques liées à des impasses financières dues à des difficultés dans les délais de paiement. A la requête de l'économie privée, un conseiller commercial a été adjoint à l'Ambassade de Suisse au Vénézuéla. Récemment, M. l'Ambassadeur Bettschart a dirigé une délégation économique mixte, pour un voyage de goodwill, en Amérique latine.

Dans l'ensemble, les représentations et le réseau commercial suisses existant en Amérique du Sud répondent de façon satisfaisante aux exigences de l'économie d'exportation suisse.

7. La région qui pose le plus de problèmes est l'Afrique. L'Afrique du Sud, qui est le pays le plus solvable du continent, affronte de graves difficultés politiques, alors que de nombreux autres pays dépendent de l'aide au développement, ou encore, comme c'est le cas du Nigéria, éprouvent de la peine à faire progresser le processus d'industrialisation, bien que disposant des ressources nécessaires. En Afrique, la tâche des représentants diplomatiques suisses consiste en particulier à établir et à entretenir en premier lieu de bonnes relations sur le plan politique avec les Etats qui ont accédé à l'indépendance. Un conseiller commercial a également été affecté à l'Ambassade de Suisse à Lagos

(Nigéria). On cherche aussi, dans la mesure du possible, à conclure avec des Etats africains des accords sur la coopération économique et la protection des investissements afin de créer les conditions nécessaires au renforcement des relations économiques.

8. En ce qui concerne les pays en développement, il ne faut pas oublier que, très souvent, la meilleure mesure de promotion des exportations consiste à accorder des crédits à des taux favorables, procédé auquel recourent avec une grande générosité certains pays exportateurs concurrents de la Suisse. Dans de nombreux cas, on constate qu'il est inutile de soumettre des offres suisses si elles ne sont pas accompagnées d'une aide financière au développement fournissant les crédits nécessaires au financement de la commande. Dans le cas des pays en développement, il serait donc faux de surestimer l'efficacité de mesures de promotion des exportations se limitant à l'information, aux conseils et à la garantie contre les risques à l'exportation.

Moyen-Orient

Dans l'ensemble, les échanges commerciaux avec les pays du Moyen-Orient se sont développés comme suit:

| | importations | | exportations | |
|------|-----------------------|-----------------|--------------|-----------------|
| | en millions de francs | | | |
| | | % ¹⁾ | | % ¹⁾ |
| 1974 | 1'161 | 2,7 | 1'515 | 4,3 |
| 1975 | 1'019 | 3,0 | 1'935 | 5,8 |
| 1976 | 828 | 2,3 | 2'790 | 7,5 |
| 1977 | 979 | 2,3 | 3'473 | 8,2 |

Les pays du Moyen-Orient sont de plus en plus des marchés intéressants pour nos exportateurs. Les exportations suisses se sont élevées en 1977 à près de 3,5 milliards de francs et cela sans tenir compte des prestations en services. En tenant compte de ces dernières, ce sont plus de 10 % des exportations suisses totales qui se dirigent vers ces pays. Par rapport à 1976 le taux de croissance des exportations suisses a été de 24 % environ, le double de celui des exportations totales (+ 13,8 %). Parmi ces pays deux (Arabie Saoudite, Iran) se partagent la part du lion puisqu'ils importent pour environ 2 milliards de francs et ce sont les deux marchés les plus importants pour la Suisse parmi les pays du tiers monde. Nos exportations se composent principalement de produits chimiques et pharmaceutiques, de machines et d'appareils électriques et de produits horlogers, ces différents produits formant presque toujours environ 90 % des exportations. Nous avons à faire à des pays avec lesquels la Suisse est fortement excédentaire: + 2,5 milliards de francs en 1977. Avec les Emirats Arabes seulement on constate un déficit de 270,6 millions de francs. Bien entendu, dans ces chiffres les importations de pétrole indirectes ne sont pas considérées.

1) Part des importations et exportations globales de la Suisse

- 23 -

Depuis le début de 1976, les postes de Djeddah (Arabie Saoudite) et Abu Dhabi (Emirats Arabes) ont été renforcés par des délégués commerciaux venant de l'industrie privée.

Arabie Saoudite

L'Arabie Saoudite est devenue en tenant compte des prestations en services notre principal partenaire parmi les pays du Tiers Monde. Au moins 12 entreprises suisses ont conclu des joint-ventures avec des partenaires saoudiens et plus de 160 maisons suisses sont présentes sur le marché saoudien. Depuis 1976 une Commission mixte de coopération économique existe; un accord de coopération commerciale et économique ainsi qu'un accord de promotion et de protection des investissements sont en négociations. De 1976 à 1977 nos exportations ont augmenté de + 32,5 %.

Irak

L'Irak est un marché difficile mais dont l'importance future ne fait pas de doute. Plusieurs maisons suisses de renom y sont présentes mais y rencontrent aussi toutes sortes de difficultés et la concurrence y est très dure. Une timide libéralisation semble se dessiner. Nos exportations ont augmenté de 1976 à 1977 de + 27,6 %.

Le 11 février 1978 a été signé un accord de coopération commerciale, économique et technique et la première réunion de la Commission mixte aura lieu en Suisse en automne prochain.

Syrie

La Syrie est sans aucun doute un pays d'avenir intéressant pour l'industrie et les services d'exportations suisses. Le pays a en ce moment certaines difficultés financières d'où un recul de 38,3 % par rapport à 1976 de nos exportations. L'industrie suisse est cependant déjà bien présente en Syrie (BBC, Sulzer, Bühler, Saurer, Ciba-Geigy, Sandoz, Elektrowatt, SIG, Motor-Columbus, Wild, textiles, horlogeries). Nous avons conclu avec la Syrie

- 24 -

un accord de commerce et de coopération économique et un accord de promotion et de protection des investissements.
1 milliard \$ d'aide saoudienne.

Jordanie

La Jordanie est un petit marché aux possibilités restreintes mais certainement intéressant pour certaines entreprises suisses. Entre 1976 et 1977 les exportations ont augmenté de 27,3 %. Le climat politique entre Berne et Amman est particulièrement bon et un accord de commerce et coopération économique ainsi qu'un accord de protection et de promotion des investissements ont été conclu en 1976. Fin 1977 une Commission mixte de coopération économique a été mis sur pied.

En février 1976 la maison Schindler + Schindler à Zurich a obtenu le mandat pour la planification d'une nouvelle ville de 40'000 habitant (projet Abu Nasseir).
500 millions \$ d'aide saoudienne.

Egypte

De 1976 à 1977 nos exportations vers l'Egypte se sont accrues de + 27,3 %. Depuis les effort de libéralisation du régime Sadat la présence suisse a repris en importance et de sérieux efforts ont été entrepris de la part du monde économique helvétique (Comptoir Suisse, Swiss Expo 1976). L'Egypte est un pays pivot quant à la stratégie économique au Moyen-Orient et en Afrique et le marché potentiel le plus important de la région (10 millions d'habitants). L'avenir de ce marché dépend avant tout de variables politiques. Un traité de paix avec Israël pourrait bien avoir pour conséquence un afflux considérable de capitaux.
2,5 milliards \$ d'aide saoudienne.

Soudan

Pays à ne surtout pas négliger. Possibilités de développement énormes notamment dans le domaine agricole (grenier du monde

arabe). En 1974 nous avons conclu un accord de promotion et de protection des investissements. Un accord de coopération commerciale, économique et technique est en train d'être négocié. 250 millions \$ d'aide saoudienne.

Emirats Arabes du Golfe

Ce sont des marchés intéressants en plein développement et disposant de moyens financiers considérables vers lesquels les exportations suisses n'ont cessé de s'accroître: + 40 % en 1977.

Ce développement des exportations conduit également à une implantation croissante des entreprises suisses dans cette région notamment dans la consultance industrielle, l'urbanisme, le tourisme, le recyclage des déchets, la production d'énergie, le bâtiment. On peut dire que la Suisse se défend honorablement sur les marchés des Etats du Golfe.

Echanges de marchandises entre la Suisse et le Moyen-Orient

en millions de francs

| Pays | 1974 | | 1975 | | 1976 | | 1977 | |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | I | E | I | E | I | E | I | E |
| Syrie | 3,4 | 77,2 | 0,5 | 106,4 | 9,0 | 158,6 | 10,1 | 97,9 |
| Liban | 12,6 | 133,4 | 9,6 | 121,1 | 7,5 | 45,0 | 9,0 | 92,4 |
| Israël | 132,2 | 293,4 | 120,7 | 338,8 | 156,7 | 650,5 | 160,7 | 899,6 |
| Jordanie | 0 | 14,3 | 0 | 19,2 | 1,1 | 22,3 | 0 | 28,4 |
| Arabie Saoudite | 149,4 | 181,0 | 118,6 | 284,2 | 44,0 | 600,4 | 47,9 | 795,7 |
| Yemen du Nord | 0 | 3,4 | - | 3,2 | 0 | 6,7 | - | 12,2 |
| Yemen du Sud | 0,1 | 1,5 | 0,6 | 1,6 | 1,7 | 2,1 | 1,5 | 1,6 |
| Qatar | 11,6 | 14,9 | 7,8 | 29,5 | 0 | 70,3 | 8,1 | 53,6 |
| Bahrein | 0,5 | 13,8 | 0,1 | 12,5 | 0,2 | 15,2 | 0,1 | 26,6 |
| Emirats Arabes | 566,5 | 129,8 | 522,2 | 103,0 | 389,4 | 178,9 | 496,1 | 225,5 |
| Oman | 0 | 16,4 | 0 | 31,6 | 0 | 28,9 | 0 | 34,2 |
| Koweït | 177,9 | 78,9 | 138,0 | 85,8 | 25,0 | 103,6 | 7,4 | 147,8 |
| Irak | 6,2 | 101,7 | 0,3 | 171,3 | 0,2 | 146,7 | 0,1 | 187,2 |
| Iran | 100,4 | 454,8 | 100,0 | 628,4 | 192,3 | 761,3 | 237,5 | 870,3 |

| | | | | | | | | |
|-------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|-------|--------|
| Total | 1160,8 | 1514,5 | 1019,3 | 1936,6 | 827,7 | 2790,5 | 978,5 | 3473,0 |
|-------|--------|--------|--------|--------|-------|--------|-------|--------|

Taux de croissance
en %

- 12,2 + 27,9 - 18,8 + 44,1 + 18,2 + 24,5

- 27 -

Echanges de marchandises entre la Suisse et le Moyen-Orient

en millions de francs

| | <u>IMPORTATIONS</u> | | | |
|--|---------------------|-------------|-------------|-------------|
| | <u>1974</u> | <u>1975</u> | <u>1976</u> | <u>1977</u> |
| Matières premières, produits semi-manufac- turés | 90,3 | 143,4 | 108,8 | 99,8 |
| Produits énergétiques | 908,9 | 743,3 | 577,9 | 700,7 |
| Biens d'équipement | 3,5 | 3,2 | 8,9 | 8,0 |
| Biens de consommation | 158,1 | 129,4 | 132,1 | 170,0 |

| | <u>EXPORTATIONS</u> | | | |
|--|---------------------|-------|-------|--------|
| Matières premières, produits semi-manufac- turés | 383,1 | 494,3 | 996,2 | 1363,3 |
| Produits énergétiques | 0,5 | 1,0 | 1,6 | 1,8 |
| Biens d'équipement | 472,9 | 691,6 | 904,1 | 1008,2 |
| Biens de consommation | 658,0 | 749,7 | 888,6 | 1099,7 |

Asie du Sud-Est (pays de l'ASEAN)

L'évolution des échanges de marchandises avec les pays du Sud-Est asiatique au cours des quatre années passées se présente comme suit:

| | importations | | exportations | |
|------|-----------------------|-----------------|--------------|-----------------|
| | en millions de francs | | | |
| | | % ¹⁾ | | % ¹⁾ |
| 1974 | 174,6 | 0,4 | 422,9 | 1,2 |
| 1975 | 171,4 | 0,5 | 412,7 | 1,2 |
| 1976 | 207,0 | 0,6 | 372,3 | 1,0 |
| 1977 | 266,4 | 0,6 | 473,2 | 1,1 |

En ce qui concerne la part de chaque pays à la totalité des échanges et la composition des types de marchandises au sein des importations et des exportations, nous renvoyons à la statistique ci-jointe. Nous ne disposons en revanche pas de données en ce qui concerne les exportations de services, en particulier pour le secteur du bâtiment et de la planification. Il est exact que, dans certains pays des entreprises d'ingénieurs-conseils ont enregistré ou recueillent des succès.

Thaïlande

Dans les années 1974 à 1977, le bilan des échanges commerciaux entre la Suisse et la Thaïlande a été positif dans une mesure relativement forte en faveur de la Suisse. La baisse massive de nos exportations en 1976 est sans doute due avant tout à la stagnation des investissements en Thaïlande et à la diminution corrélative

1) part des importations et exportations globales de la Suisse

- 29 -

de la demande en biens d'équipement (machines pour l'industrie textile). On constate de plus en plus sur le marché thaïlandais une concurrence accrue entre les divers fournisseurs étrangers.

En 1977, par rapport à 1976, nos exportations ont augmenté de 30 %.

Il demeure que les meilleurs débouchés pour les exportations suisses sont constitués par les biens d'équipement. Notre position pourrait éventuellement être améliorée si la Suisse intensifiait ses investissements locaux - et ceci au-delà des simples échanges de marchandises - sous forme de "joint ventures".

Du fait que des accords douaniers préférentiels sont conclus à l'intérieur de l'ASEAN, ce point de vue mérite une attention accrue sur le plan de la politique concurrentielle.

Au cours des discussions qu'a eues la mission de goodwill suisse dans les pays de l'ASEAN du 20 février au 4 mars 1978, un crédit de 51 millions de francs a été offert au Gouvernement thaïlandais. Ces moyens sont destinés à financer le paiement de biens d'équipement et de services suisses.

Malaisie

Entre 1974 et 1977, le bilan des échanges de marchandises entre la Suisse et la Malaisie s'avère positif pour la Suisse. L'augmentation de nos exportations en 1977 par rapport à 1976 a été de l'ordre de 55 %, ce qui illustre bien les possibilités de développement futur.

Le trafic des marchandises et des paiements avec la Malaisie est pratiquement libre, ce qui représente pour les exportations suisses une possibilité d'accroître leur volume. L'affirmation de la présence suisse a une grande importance.

Lors de la mission de goodwill suisse dans les pays de l'ASEAN (20 février - 4 mars 1978), le Gouvernement malaisien s'est également vu offrir un crédit de 51 millions de francs destiné à l'acquisition de biens d'équipement et de services suisses.

La Suisse et la Malaisie ont conclu le 1er mars 1978 un accord concernant l'encouragement et la protection réciproques des investissements.

Singapour

Les échanges de marchandises avec Singapour de 1974 à 1977 se sont soldés par un bilan largement positif en faveur de la Suisse.

Bien que le développement économique de cette République insulaire ait été favorable quoique ralenti en 1977, la Suisse est parvenue à augmenter ses exportations de 40 % par rapport à 1976.

Les investissements étrangers contribuent au développement des relations économiques.

La Suisse et Singapour ont conclu le 6 mars 1978 à Singapour un accord concernant l'encouragement et la protection réciproques des investissements.

Dans le cadre de la Foire d'exportation SWISS-ASEAN qui a eu lieu à Singapour du 10 au 15 janvier 1978, 140 entreprises d'exportation appartenant à l'organisation "Swissexport" et recherchant de nouvelles parts de marchés ont présenté les biens d'équipement et de consommation et les prestations de services suisses.

Cette manifestation, qui faisait office de "follow-up" à la mission de goodwill ASEAN du 14 au 24 novembre 1977, a été accueillie favorablement dans tous les pays de l'ASEAN et la majeure partie des participants estiment avoir atteint "très bien" ou "dans une large mesure" les objectifs poursuivis.

Philippines

Durant la période 1974 - 1977, le bilan des échanges commerciaux bilatéraux a été positif pour la Suisse. En 1977, nos exportations se sont accrues d'environ 18 % par rapport à 1976.

Dans le contexte des relations économiques philippino-suisse, l'événement le plus marquant de l'année 1977 aura été la visite à Manille, du 20 au 24 novembre 1977, de la délégation économique suisse dans le cadre de la mission de goodwill dans les pays de l'ASEAN.

Les entretiens portèrent sur l'échange d'idées et d'informations relatives à l'élargissement du commerce entre les deux pays et les activités d'investissement.

C'est dans ce contexte qu'un crédit de 100 millions de francs destiné à l'achat de biens d'équipement et de prestations de services suisses a été proposé au Gouvernement philippin.

Indonésie

Nos exportations à destination de l'Indonésie, qui étaient de l'ordre de 89 millions de francs en 1974, se sont abaissées à environ 79 millions de francs en 1975/77, ce qui confirme la tendance à la stagnation. Le bilan des échanges de marchandises, qui était auparavant fortement actif en notre faveur, a été actif, dans une mesure presque égale en 1977, mais en faveur de l'Indonésie, ce qui constitue un renversement de la situation.

L'explication de cette évolution des exportations peut résider d'une part dans les interdictions et les mesures restrictives en matière d'importation, qui ont d'ailleurs été supprimées en partie au début de cette année, d'autre part à des conditions de financement insuffisantes pour des affaires impliquant des livraisons importantes en biens d'investissement (construction de centrales électriques).

- 32 -

Lors de la mission de goodwill dans les pays de l'ASEAN (14 - 24 novembre 1977), un crédit de 250 millions de francs destiné à l'achat de biens d'équipement et de prestations de services suisses a été proposé à l'Indonésie; les autorités indonésiennes examinent actuellement cette offre.

Le 9 avril 1976, de par l'échange des instruments de ratification, l'accord conclu entre la Suisse et l'Indonésie le 6 février 1974 concernant l'encouragement et la protection réciproques des investissements est entré en vigueur.

Le Gouvernement indonésien tente, en renforçant les compétences des autorités compétentes, de redonner confiance et intérêt aux investisseurs locaux et étrangers.

Ajoutons que, par rapport à 1976, le taux de croissance de notre commerce extérieur avec les Etats de l'ASEAN a été en 1977 de plus 28 % tandis que celui de nos exportations globales n'est que de 13,8 %.

- 33 -

Echanges de marchandises entre la Suisse et les pays du Sud-Est de l'Asie

(Pays de l'ASEAN)

| Pays | 1974 | | 1975 | | 1976 | | 1977 | |
|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | I | E | I | E | I | E | I | E |
| Thaïlande | 50,5 | 76,9 | 39,6 | 83,9 | 47,3 | 59,5 | 60,2 | 77,5 |
| Malaisie | 18,6 | 47,9 | 16,3 | 35,6 | 21,0 | 28,5 | 33,4 | 43,3 |
| Singapour | 31,6 | 154,4 | 35,8 | 149,4 | 42,9 | 141,8 | 46,4 | 199,3 |
| Philippines | 14,8 | 54,5 | 31,4 | 64,3 | 22,3 | 62,7 | 29,4 | 73,9 |
| Indonésie | 59,1 | 89,2 | 48,3 | 79,5 | 73,5 | 79,8 | 97,0 | 79,2 |
| T o t a l | 174,6 | 422,9 | 171,4 | 412,7 | 207,0 | 372,3 | 266,4 | 473,2 |

Importations

| | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 |
|---|-------|-------|-------|-------|
| Matières premières, produits semi-manufacturés | 134,5 | 123,0 | 148,0 | 195,1 |
| produits énergétiques | - | - | 0 | - |
| biens d'équipement | 11,5 | 16,1 | 17,6 | 15,4 |
| biens de consommation | 28,6 | 32,3 | 41,4 | 55,9 |

Exportations

| | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|
| Matières premières, produits semi-manufacturés | 135,5 | 100,8 | 120,2 | 134,2 |
| produits énergétiques | 0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,2 |
| biens d'équipement | 128,3 | 169,1 | 124,2 | 153,4 |
| biens de consommation | 158,9 | 142,6 | 127,8 | 185,4 |

Afrique

Dans l'ensemble, les échanges commerciaux avec les pays africains se sont développés comme suit:

| | importations | | exportations | |
|------|-----------------------|-----|--------------|-----|
| | en millions de francs | | | |
| | | 1) | | 1) |
| | | % | | % |
| 1974 | 1303 | 3,0 | 1440 | 4,1 |
| 1975 | 810 | 2,4 | 1703 | 5,1 |
| 1976 | 856 | 2,3 | 1740 | 4,7 |
| 1977 | 980 | 2,3 | 2245 | 5,3 |

La place occupée par les différents pays et la structure des importations et des exportations ressortent des tableaux ci-joints.

Il a été possible de conclure avec certains pays africains des accords concernant tant le commerce et la coopération que la protection des investissements. Lors de la négociation de tels accords, les affaires susceptibles d'intéresser l'économie d'exportation suisse ont toujours été prises en considération.

1) Part des importations et exportations globales de la Suisse

Afrique Centrale, de l'Ouest et du Nord

Algérie

En 1977, nos exportations à destination de l'Algérie ont atteint la valeur record de 336 millions de francs. Leur taux d'augmentation par rapport à l'année précédente a été de 75,5 %.

L'Algérie est le pays du Tiers-Monde où l'engagement de la GRE est le plus élevé.

Toutes les branches traditionnelles de notre économie ont participé à ces exportations. Après l'Afrique du Sud et le Nigéria, l'Algérie est en Afrique le troisième client de la Suisse.

Les entreprises d'ingénieurs-conseils déploient une très grande activité en Algérie. Suter & Suter, à Bâle, a procédé sur place et avec une participation algérienne à l'ouverture d'un bureau de planification destiné à la formation de cadres algériens.

Libye

L'accès au marché libyen est difficile. Néanmoins, nos exportations en 1977 ont atteint un niveau réjouissant : environ 190 millions de francs. Entre 1974 et 1977, l'augmentation est donc de 79 %. Il convient toutefois de noter un léger recul de 1,6 % de nos exportations en 1977 par rapport à l'année précédente.

Tunisie

Les exportations suisses vers la Tunisie ont atteint un nouveau chiffre record en 1977 en totalisant 42,4 millions de francs suisses. L'augmentation par rapport à l'année précédente a été de 30,5 %.

Un nouvel accord commercial a été conclu en 1976 avec la Tunisie. Il remplace celui qui avait été signé en 1961. Un crédit mixte

de 40 millions de francs a également été accordé. Il est destiné au financement des achats de biens d'équipement suisses.

Maroc

Pour la première fois, les exportations vers le Maroc ont atteint en 1977 les 100 millions de francs. L'augmentation par rapport à 1976 a été de 3 %.

Ce marché à l'accès relativement facile en comparaison avec d'autres Etats africains ne présente pas de problèmes particuliers. Divers bureaux d'ingénieurs-conseils suisses ont fondé des "joint ventures" avec des partenaires marocains.

Sénégal

Les exportations suisses n'ont atteint en 1977 que la somme de 9 millions de francs. Il est certain que ceci n'épuise pas toutes les possibilités qu'offre ce marché. L'augmentation par rapport à 1976 a été de plus 10,5 %.

Un consortium suisse doit réaliser à partir de 1978 l'autoroute Dakar-Thiès financé par l'Arabie Saoudite et les grandes banques suisses.

Côte d'Ivoire

Il s'agit d'un marché avec de très bonnes perspectives de développement caractérisé par la stabilité politique et la prospérité économique, une agriculture diversifiée et pas de monoculture.

Un nouveau record a été atteint par les exportations en 1977 : 70 millions de francs, soit une augmentation considérable de 133,6 % par rapport à 1976.

Les investissements suisses en Côte d'Ivoire sont importants en

comparaison de ceux d'autres pays.

Le plus vaste projet réalisé par des entreprises suisses est la construction de l'autoroute Abidjan-N'Donei, 114 km, dont le coût s'élève à environ 600 millions de francs suisses.

Gabon

C'est un marché modeste. Bien que membre de l'OPEP, le Gabon est gravement endetté. Le service de la dette absorbe 26 % des recettes de ses exportations qui proviennent en grande partie du pétrole. Les exportations suisses en 1977 ont atteint 12 millions de francs (54,5 % de plus qu'en 1976).

A Libreville, un consortium lausannois a entrepris la construction d'un vaste complexe hôtelier d'environ 90 millions de francs.

Zaïre

C'est un marché prometteur, riche en matières premières mais gravement endetté. Le manque de devises a provoqué d'importants retards dans le règlement d'engagements à court terme. La somme des versements dus à la Suisse par le Zaïre sur des engagements arrivant à terme entre 1975 et 1977 s'élève à environ 30 millions de francs. Depuis 1975, des interventions ont eu lieu en faveur d'un règlement rapide.

En 1977, la situation économique précaire du Zaïre a eu pour conséquence la baisse à 39 millions de francs des exportations suisses.

De gros dommages ont été subis en 1974 par des investisseurs suisses du fait des mesures de nationalisations zaïroises, lesquelles ont toutefois été révoquées. Le Zaïre n'a pas respecté l'accord bilatéral de protection des investissements conclu avec la Suisse.

Nigéria

Le Nigéria a la plus importante population de tous les pays africains (1 Africain sur 5 est Nigérien) et est potentiellement l'un des plus riches pays. Grâce au pétrole, le Nigéria peut tenter de créer l'infrastructure nécessaire au développement futur du pays et devenir ainsi une des nations dirigeantes de l'Afrique. Néanmoins, le Nigéria est encore loin de posséder une industrie moderne et son ambitieux troisième plan de développement (1975-1980) en font le marché le plus intéressant d'Afrique pour la Suisse.

Les exportations suisses qui étaient relativement faibles jusqu'en 1972 (93 mio de francs en 1971 et 75,8 en 1972) atteignent en 1978 391,7 millions de francs, faisant du Nigéria notre premier client en Afrique. Cette tendance encourageante continuera probablement durant 1978/79, car il y a de plus en plus de contrats en voie de signature ou de réalisation. Parmi ces nouveaux contrats, il faut citer deux hôtels (600 lits) à construire par des groupes suisses, une grande unité de fabrication de ciment et deux fabrique de papier à équiper avec des machines suisses. On remarque une forte participation suisse dans le secteur électronique (études et équipements). D'autres contrats comprennent une partie d'un projet d'acier en tant que sous-traitants, des études géophysiques et agricoles, une usine de compteurs électriques et des constructions d'autoroutes. Toutes ces affaires n'apparaissent pas dans les statistiques commerciales suisses, car elles représentent des travaux d'ingénieries ou des transactions invisibles, mais elles contribuent à notre présence toujours accrue sur ce marché, dont les quelques 100 sociétés suisses représentées au Nigéria en sont un autre témoignage. Depuis décembre 1976 un délégué commercial provenant de l'industrie privée a été affecté à notre Ambassade à Lagos et un accord de coopération commerciale, économique et technique est en train d'être négocié.

Afrique orientale

Il s'agit en général des plus pauvres parmi les pays en développement. Ils sont fortement endettés et les évolutions sont parallèles étant donné l'orientation généralement socialiste de leurs économies. Au vu de la situation précaire de ces pays, on ne peut guère prévoir d'accroissement des exportations suisses. Il existerait pourtant des projets susceptibles de fournir à notre industrie des commandes intéressantes à condition de pouvoir accorder des crédits à long terme et à des taux "souples".

Ethiopie

On peut actuellement désigner la situation de l'Ethiopie comme un "champ de mines économique et social". La vague de nationalisations a également affecté des intérêts suisses. Les échanges de marchandises se soldent régulièrement par un important excédent en faveur de la Suisse :

| | <u>1974</u> | <u>1975</u> | <u>1976</u> | <u>1977</u> |
|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <u>Importations</u> | | | | |
| (en millions de frs) | 7,1 | 4,4 | 3,2 | 3,5 |
| <u>Exportations</u> | | | | |
| (en millions de frs) | 19,6 | 13,8 | 14,8 | 17,7 |

Les importations comprennent avant tout des légumes secs, du café et du coton. Les exportations concernent toutes les branches traditionnelles de notre économie.

Somalie

Il est peu probable que la Somalie, démunie de matières premières et vivant de l'élevage nomade et des bananes, donc dépendant dans une large mesure des importations de produits alimentaires, devienne jamais un marché intéressant pour notre pays.

Nos modestes importations, constituées par de la gomme laque et des fourrures, ont oscillé de 1974 à 1977 entre 30'000 et 36'000 francs par année, alors que nos exportations, qui étaient de 9,2 millions en 1974 et de 15,9 millions en 1975, sont tombées à 2,7 millions en 1977. Les exportations exceptionnelles de 1974-1975 s'expliquent par une livraison de métiers à tisser.

Kenya

Ce marché offre encore des possibilités de développement, caractérisé par une relative stabilité politique, une politique économique pragmatique et une politique favorable aux investissements, surtout en ce qui touche à l'industrie de transformation et aux entreprises de prestations de services (tourisme). Nous estimons que les projets de développement économique intéressants sont ceux qui concernent l'agriculture (amélioration de l'élevage et du secteur laitier), l'installation de petites entreprises industrielles et le tourisme. L'industrie d'exportation suisse est déjà solidement établie à travers de sociétés affiliées et de représentations: Nestlé livre ses produits sur tout le marché d'Afrique orientale. Sous le sigle de SIFIDA, Losinger Berne, Züblin-Zschokke, Ciba-Geigy et de grandes banques suisses participent à la construction d'hôtels. La participation de la Confédération est également à prendre en considération: construction de l'Ecole hôtelière et formation du personnel hôtelier (aide financière et technique). Aide technique au sein du projet universitaire et vétérinaire par la mise à disposition de personnel spécialisé et d'enseignants ainsi que par la formation d'étudiants.

- 41 -

Echanges de marchandises entre la Suisse et le Kenya

| | <u>1974</u> | <u>1975</u> | <u>1976</u> | <u>1977</u> |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Importations (en millions de francs) | 23,4 | 18,3 | 24,4 | 59,2 |
| Exportations (en millions de francs) | 30,2 | 21,1 | 20,4 | 41,5 |

Nous importons avant tout du café, des ananas, des extraits de viande et des pierres précieuses; nos exportations proviennent de toutes les branches traditionnelles de notre économie. La forte augmentation de nos importations en 1977 est presque exclusivement due au prix du café qui était, en 1975, de 4.- francs par kilo, douane comprise, alors qu'il s'élevait en 1977 à 14,70 francs.

Tanzanie

Les perspectives économiques de la Tanzanie sont encore considérées comme peu réjouissantes. Il faudra au moins encore 3 à 4 ans à ce pays pour récupérer les pertes que lui a causées la récession mondiale. A noter certains facteurs plus positifs tels la reprise de la production de denrées alimentaires et l'augmentation des prix des matières premières pour d'important produits agricoles comme le café. Il n'existe encore guère de raison permettant d'envisager une intensification des échanges avec notre pays.

Les principaux produits que nous importons de Tanzanie sont le café (93 %) et les fruits secs, alors que nos exportations se composent avant tout de produits chimiques et pharmaceutiques, ainsi que de machines et appareils.

| | <u>1974</u> | <u>1975</u> | <u>1976</u> | <u>1977</u> |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Importations (en millions de francs) | 5,5 | 6,3 | 3,9 | 6,8 |
| Exportations (en millions de francs) | 17 8 | 17,7 | 15,5 | 24,7 |

Ouganda

La situation économique en Ouganda est caractérisée par un accroissement de la dette publique et par une baisse de la production. Si la forte hausse des prix du café a permis de sensibles excédents dans le commerce extérieur, la production agricole et industrielle a fortement baissé. Le recul de la production a été particulièrement fort dans le secteur du café, principale ressource en devises de ce pays. Dans le secteur industriel également, de nombreuses installations sont dans un état pitoyable. Ce n'est que grâce à la fertilité du pays que la population, dont la progression démographique est rapide, parvient à survivre dans un système d'économie autarcique.

Nos échanges de marchandises sont par conséquent modestes dans les deux sens. Nous importons du coton, du café et du tabac, alors que nous exportons des appareils et des produits pharmaceutiques et chimiques.

| | <u>1974</u> | <u>1975</u> | <u>1976</u> | <u>1977</u> |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Importations (en millions de francs) | 5,2 | 3,9 | 3,6 | 8,4 |
| Exportations (en millions de francs) | 4,5 | 4,3 | 5,3 | 5,8 |

Les exportateurs suisses ont reçu le conseil de ne livrer que contre paiement anticipé ou sur présentation d'un accreditif irrévocable confirmé en Suisse, étant donné que divers paiements dus entre 1972 et 1975 n'ont pas encore été effectués.

Zambie

Ce pays a atteint le creux de la vague, tant sur le plan économique que sur le plan politique; il demandera tôt ou tard un moratoire pour ses dettes. L'accélération de cette déconfiture est due aux prix abaissés du cuivre (monoculture; 95 % des devises et 55 % des revenus fiscaux), aux prix de transport élevés dus à la fermeture de la frontière avec la Rhodésie, donc de la liaison

- 43 -

la plus courte avec les ports de l'Est, et aux prix excessifs du pétrole. S'y ajoutent enfin une mauvaise gestion des affaires, la corruption et la négligence dans les services étatiques et dans le secteur privé. Dès le début de 1978, les conséquences en sont des prescriptions monétaires restrictives destinées à réduire les retards dans les paiements envers l'étranger, qui s'étendent jusqu'à une année. Vu la précarité de la structure financière, les importations sont sévèrement limitées. Il y a donc très peu d'espoir de pouvoir accroître les exportations suisses vers la Zambie.

| | <u>1974</u> | <u>1975</u> | <u>1976</u> | <u>1977</u> |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Importations (en millions de francs) | 30,1 | 15,3 | 10,2 | 11,7 |
| Exportations (en millions de francs) | 23,6 | 17,1 | 14,5 | 14,5 |

Nos importations concernaient exclusivement du cuivre et de zinc; nos exportations provenaient des secteurs traditionnels de notre économie.

Afrique du Sud

Les échanges commerciaux avec l'Afrique du Sud ont suivi l'évolution suivante:

| | importations | | exportations | |
|------|-----------------------|-------|--------------|-------|
| | en millions de francs | | | |
| 1974 | 79,7 | 0,2 % | 507,0 | 1,4 % |
| 1975 | 73,3 | 0,2 % | 504,5 | 1,5 % |
| 1976 | 69,0 | 0,2 % | 371,1 | 1,0 % |
| 1977 | 127,0 | 0,3 % | 350,4 | 0,8 % |

Les exportations suisses vers l'Afrique du Sud montrent une tendance à la baisse, alors que les importations sont en hausse.

Rhodésie du Sud

Les échanges commerciaux de ces dernières années avec la Rhodésie du Sud se présentent comme suit:

| | importations | | exportations | |
|------|-----------------------|------|-----------------------|------|
| | en millions de francs | | en millions de francs | |
| | | % | | % |
| 1974 | 21,9 | 0,05 | 13,4 | 0,04 |
| 1975 | 18,8 | 0,05 | 7,1 | 0,02 |
| 1976 | 19,1 | 0,05 | 5,0 | 0,01 |
| 1977 | 20,4 | 0,05 | 4,6 | 0,01 |

Le commerce entre la Suisse et la Rhodésie du Sud demeure d'un volume insignifiant et sa régression se poursuit. Le 12 décembre 1977, le Conseil fédéral a édicté une ordonnance concernant les échanges avec la Rhodésie du Sud qui interdit aux personnes domiciliées ou ayant un siège en Suisse de participer à des transactions triangulaires entre la Rhodésie du Sud et des personnes domiciliées ou ayant un siège à l'étranger.

- 45 -

Echanges de marchandises entre la Suisse et l'Afrique
en millions de francs

| | 1974 | | 1975 | | 1976 | | 1977 | |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | I | E | I | E | I | E | I | E |
| Egypte | 41,6 | 100,4 | 19,1 | 165,3 | 35,2 | 190,8 | 34,6 | 219,0 |
| Soudan | 16,7 | 23,4 | 24,0 | 31,8 | 23,4 | 24,4 | 13,3 | 39,7 |
| Libye | 273,0 | 106,7 | 81,8 | 106,1 | 91,7 | 193,7 | 94,1 | 190,6 |
| Tunisie | 110,2 | 19,2 | 52,5 | 36,6 | 6,6 | 32,5 | 8,4 | 42,4 |
| Algérie | 151,6 | 107,3 | 35,4 | 146,8 | 124,7 | 191,5 | 125,3 | 336,1 |
| Maroc | 44,6 | 71,9 | 43,4 | 87,1 | 28,7 | 97,8 | 28,7 | 100,7 |
| Guinée équatoriale | 0,2 | 0,5 | 0 | 4,5 | 0,5 | 0,1 | 0,2 | 0 |
| Togo | 0 | 1,9 | 0,7 | 2,0 | 2,1 | 2,3 | 8,8 | 14,8 |
| Sénégal | 3,3 | 11,2 | 5,2 | 9,4 | 4,3 | 8,6 | 2,8 | 0,4 |
| Mali | 1,7 | 1,2 | 0,9 | 1,0 | 0,7 | 7,0 | 11,8 | 2,3 |
| Mauritanie | 2,7 | 0,7 | 3,9 | 2,3 | 2,8 | 3,1 | 2,3 | 6,4 |
| Côte d'Ivoire | 38,9 | 18,7 | 24,2 | 32,5 | 29,0 | 30,0 | 39,3 | 70,1 |
| Haute-Volta | 0,4 | 1,0 | 5,4 | 1,1 | 0,4 | 0,8 | 0 | 1,3 |
| Dahomey | 0,9 | 3,0 | 0 | 2,7 | 0 | 4,8 | 0 | 8,8 |
| Niger | 0 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0 | 0,8 | 0 | 1,2 |
| Guinée | 17,7 | 7,5 | 24,9 | 14,9 | 7,0 | 10,7 | 1,2 | 12,7 |
| Zambie | 16,4 | 0,6 | 25,9 | 0,8 | 27,0 | 1,3 | 21,3 | 0,9 |
| Sierra Leone | 0,1 | 8,0 | 0,1 | 7,0 | 0 | 6,8 | 0,1 | 10,9 |
| Libéria | 1,4 | 14,7 | 2,0 | 13,0 | 2,1 | 35,0 | 0,6 | 28,3 |
| Ghana | 38,6 | 23,5 | 33,9 | 22,5 | 31,1 | 44,4 | 24,1 | 119,9 |
| Nigéria | 261,9 | 120,9 | 213,4 | 297,8 | 215,3 | 274,1 | 193,1 | 391,7 |
| Caméroun | 20,5 | 4,8 | 8,0 | 8,4 | 23,9 | 11,2 | 21,7 | 8,6 |
| Gabon | 6,2 | 2,1 | 2,1 | 5,2 | 4,1 | 7,7 | 4,8 | 11,9 |
| Congo | 4,7 | 1,6 | 2,5 | 3,3 | 1,9 | 2,7 | 2,6 | 8,9 |
| Rép. Centrafricaine | 1,0 | 0,9 | 1,1 | 1,5 | 2,2 | 4,4 | 2,4 | 23,4 |
| Tchad | 0,4 | 0,6 | 0,4 | 0,6 | 4,4 | 2,7 | 4,1 | 1,7 |
| Zaire | 10,1 | 53,2 | 7,0 | 37,6 | 15,9 | 42,6 | 47,7 | 0,4 |
| Angola | 30,9 | 45,2 | 24,6 | 15,9 | 14,7 | 17,8 | 24,6 | 29,9 |
| Bissau | 0 | 0 | 2,3 | 0,6 | 0,5 | 0,4 | 0,2 | 0,3 |
| Botswana | 5,6 | 6,1 | 4,2 | 7,9 | 3,4 | 2,8 | 1,0 | 0,3 |
| Cap Vert | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,1 |
| Lesotho | 0 | 0 | 0,1 | 0 | 0,1 | 0,8 | 0 | 0,2 |
| Sao Tomé | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2,9 | 0,1 |
| Afrique du S-Ouest | 0,4 | 0,9 | 0,9 | 0,5 | 0,5 | 0,4 | 0,1 | 1,2 |
| Afrique du Sud | 79,7 | 507,0 | 73,3 | 504,5 | 69,0 | 371,1 | 127,0 | 350,4 |
| Swaziland | 0,1 | 0 | 0,1 | 0,3 | 0,1 | 1,4 | 0,3 | 0,5 |
| Zambie | 30,1 | 23,6 | 15,3 | 17,1 | 10,2 | 14,5 | 11,7 | 16,1 |
| Rhodésie | 21,9 | 13,4 | 18,8 | 7,1 | 19,1 | 5,0 | 20,4 | 4,6 |
| Malawi | 2,1 | 2,2 | 1,8 | 1,5 | 0,7 | 1,9 | 2,8 | 1,4 |
| Mozambique | 12,5 | 37,6 | 10,9 | 12,6 | 4,3 | 9,5 | 8,9 | 20,5 |
| Madagascar | 3,4 | 6,7 | 2,2 | 6,1 | 4,7 | 9,9 | 4,8 | 8,9 |
| Réunion | 2,4 | 1,4 | 0,9 | 1,4 | 3,8 | 1,3 | 1,7 | 1,5 |
| Comores | 0,8 | 0 | 0,3 | 0 | 0,9 | 0,2 | 0,5 | 0,5 |
| Antarc | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Iles Maurice | 3,0 | 4,4 | 2,1 | 3,8 | 1,7 | 7,4 | 4,5 | 8,9 |

- 46 -

| | 1974 | | 1975 | | 1976 | | 1977 | |
|--------------|-------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|
| | I | E | I | E | I | E | I | E |
| | I.brit.afr. | - | 0,4 | 0,4 | 0,5 | - | 0 | 0 |
| Tanzania | 5,5 | 17,9 | 6,3 | 17,7 | 3,9 | 15,5 | 6,8 | 24,7 |
| Seychelles | - | - | - | - | 0 | 0,3 | 0 | 0,3 |
| Ruanda | 0 | 1,0 | 0 | 1,2 | 0 | 1,1 | 0,3 | 1,2 |
| Burundi | 0,1 | 1,0 | 0,3 | 0,5 | 0,1 | 1,0 | 0 | 1,1 |
| Somalie | 0 | 9,2 | 0 | 15,9 | 0 | 3,5 | 0 | 2,7 |
| Terr.fr.afr. | 0 | 1,6 | - | 2,3 | - | 1,8 | 0 | 0,6 |
| Ethiopie | 7,1 | 19,6 | 4,5 | 13,8 | 3,2 | 14,8 | 3,6 | 17,8 |
| Ouganda | 4,5 | 5,2 | 4,3 | 7,9 | 5,3 | 3,7 | 5,8 | 8,5 |
| Kenya | 23,7 | 30,2 | 18,3 | 21,1 | 24,4 | 20,4 | 59,2 | 41,5 |
| T o t a l | 1302,6 | 1440,4 | 810,1 | 1702,9 | 856,0 | 1740,3 | 980,4 | 2245,0 |

- 47 -

Echanges de marchandises entre la Suisse et l'Afrique

(en millions de francs)

IMPORTATIONS

| | <u>1974</u> | <u>1975</u> | <u>1976</u> | <u>1977</u> |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Matières premières, produits semi-manufacturés | 436,5 | 325,5 | 337,7 | 495,2 |
| produits énergétiques | 732,0 | 355,0 | 409,7 | 363,0 |
| biens d'équipement | 0,4 | 0,5 | 0,3 | 0,8 |
| biens de consommation | 133,8 | 129,1 | 108,3 | 121,4 |

(en millions de francs)

EXPORTATIONS

| | <u>1974</u> | <u>1975</u> | <u>1976</u> | <u>1977</u> |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Matières premières, produits semi-manufacturés | 503,6 | 550,5 | 601,1 | 637,3 |
| produits énergétiques | 1,2 | 0,9 | 1,3 | 1,1 |
| biens d'équipement | 587,5 | 792,8 | 773,1 | 1071,3 |
| biens de consommation | 348,1 | 358,7 | 364,8 | 485,3 |

Amérique latine

1. Les échanges commerciaux avec l'Amérique latine se sont développés comme suit ces dernières années

| | | Importations | Exportations | |
|------|-------|-----------------------|-----------------|-----|
| | | en millions de francs | | |
| | | % ¹⁾ | % ¹⁾ | |
| 1974 | 793 | 1,8 | 1'847 | 5,2 |
| 1975 | 744 | 2,2 | 1'861 | 5,6 |
| 1976 | 816 | 2,2 | 1'782 | 4,8 |
| 1977 | 1'313 | 3,1 | 1'918 | 4,6 |

Pour la part de chaque pays et pour la composition de l'importation et de l'exportation, il est renvoyé aux tableaux ci-joints.

2. L'augmentation de la valeur des importations en 1977 provient en particulier des prix accrus du café et d'achats importants de pierres précieuses et d'argent. Les pays latino-américains appliquent des prescriptions d'importation et de devises d'une rigueur variant selon l'évolution de leur situation économique et monétaire. Cela explique les développements de la valeur des exportations suisses ces dernières années par exemple vers le Mexique, le Venezuela, le Brésil et l'Argentine pour ne citer que les pays destinataires les plus importants. En revanche, la progression substantielle de nos exportations vers Panama devrait provenir d'une utilisation plus intense du port franc de Colon dans ce pays, où diverses maisons entretiennent des dépôts de livraisons.

Mais nos exportations sont également influencées par une tendance accrue à la protection de l'industrie indigène (régime de licences d'importation, droits de douane élevés, etc.).

- 1) Part au total de l'importation, respectivement de l'exportation de la Suisse.

Dans aucun pays on ne déplore une discrimination des exportations suisses.

3. L'industrie d'exportation suisse est déjà fort bien représentée dans la plupart des pays latino-américains. Où ce n'est pas ou pas encore le cas, elle peut compter de manière accrue sur l'OSEC et sur les représentations diplomatiques et consulaires qui offrent partout un soutien actif.
4. Il n'existe pas de données statistiques sur les exportations de services, notamment dans le domaine de la construction et de la planification. Les bureaux d'études suisses en particulier sont pourtant très actifs dans certains pays où ils entretiennent une collaboration fructueuse.

Ces possibilités pourraient être moindres dans l'industrie du bâtiment proprement dite, où la plupart des pays disposent d'entreprises locales compétitives, ce qui porte pour le moins préjudice à la concurrence étrangère.

5. La colonie suisse, active dans nombre de pays latino-américains apporte une contribution substantielle au développement des relations économiques réciproques. Dans le même sens, il convient de mentionner les investissements suisses, estimés à 3 - 4 milliards de francs. Ils ne sont pas seulement d'un apport constructif pour le développement de l'économie des pays hôtes et les problèmes qui lui sont liés (places de travail, situation de devises, etc.), mais constituent également un élément dynamique de la promotion de l'exportation suisse.

Il y a enfin lieu de relever l'existence d'importantes relations financières. Le système bancaire suisse permet l'octroi de crédits financiers et d'exportation (ces derniers sont couverts par la GRE), la participation, de façon proportionnée, à des actions de solidarité internationales ainsi que le placement d'emprunts (dernièrement du Brésil et du Mexique). Les banques suisses fournissent ainsi, souvent indirectement, une contribution non négligeable à la promotion des exportations.

Echanges commerciaux entre la Suisse et l'Amérique latine

Total général, par pays en millions de francs

| Pays | 1974 | | 1975 | | 1976 | | 1977 | |
|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | Import. suisses | Export. suisses |
| Mexique | 51,9 | 235,7 | 85,6 | 246,9 | 101,7 | 267,5 | 99,5 | 222,5 |
| Belize | 0 | 0 | 0 | 0,9 | 0 | 0,9 | 0 | 0,8 |
| Guatemala | 40,5 | 23,6 | 34,2 | 18,8 | 29,8 | 29,2 | 71,3 | 37,9 |
| Rép. Honduras | 18,0 | 6,7 | 8,6 | 4,5 | 21,2 | 5,8 | 39,3 | 9,9 |
| Salvador | 18,5 | 21,8 | 16,8 | 23,6 | 27,9 | 17,5 | 29,5 | 19,9 |
| Nicaragua | 14,4 | 14,5 | 6,0 | 13,0 | 14,6 | 12,7 | 37,7 | 16,3 |
| Costa Rica | 44,2 | 20,4 | 32,5 | 14,7 | 37,0 | 22,1 | 66,5 | 18,2 |
| Panama | 87,4 | 86,4 | 89,3 | 80,6 | 70,2 | 88,3 | 289,5 | 138,9 |
| Costa Rica | 15,4 | 48,2 | 10,5 | 71,4 | 12,4 | 24,4 | 19,1 | 62,4 |
| Haïti | 7,3 | 4,5 | 3,3 | 2,9 | 8,0 | 3,4 | 8,1 | 3,1 |
| Rép. Dominicaine | 3,9 | 15,6 | 3,2 | 14,3 | 3,5 | 15,7 | 1,5 | 17,5 |
| Colombie | 46,2 | 108,3 | 57,9 | 92,1 | 62,8 | 78,8 | 73,7 | 98,2 |
| Venezuela | 7,8 | 165,1 | 10,4 | 215,0 | 8,7 | 246,2 | 18,7 | 298,5 |
| Guyane | 0 | 2,3 | 0 | 3,0 | 0 | 3,1 | 0 | 1,5 |
| Surinam | 0 | 0 | 0,8 | 3,2 | 1,0 | 3,5 | 3,1 | 3,1 |
| Brésil | 178,9 | 558,0 | 181,5 | 566,8 | 166,1 | 538,7 | 230,7 | 426,9 |
| Paraguay | 14,4 | 4,9 | 8,0 | 5,1 | 6,2 | 4,5 | 6,1 | 7,6 |
| Uruguay | 24,7 | 19,5 | 23,4 | 21,4 | 21,4 | 19,8 | 16,0 | 21,9 |
| Argentine | 125,7 | 265,6 | 71,0 | 212,6 | 115,4 | 176,4 | 158,7 | 259,4 |
| Chili | 15,2 | 39,6 | 15,6 | 33,4 | 10,8 | 37,7 | 35,4 | 58,9 |
| Bolivie | 1,1 | 18,2 | 0,7 | 19,4 | 1,7 | 27,4 | 1,9 | 28,1 |
| Pérou | 54,6 | 124,7 | 41,5 | 136,9 | 59,5 | 96,9 | 56,6 | 76,0 |
| Equateur | 20,6 | 29,6 | 17,6 | 36,4 | 16,9 | 41,6 | 34,9 | 73,0 |
| Total | 793,3 | 1828,8 | 718,4 | 1836,9 | 796,8 | 1762,3 | 1297,8 | 1900,5 |
| Caribbe | 16,1 | 6,1 | 22,6 | 5,0 | 13,4 | 4,3 | 11,9 | 3,2 |
| Jamaïque | 0,7 | 11,2 | 0,6 | 12,3 | 0,6 | 6,8 | 0,8 | 6,2 |
| Antilles Brit. | 0,3 | 0,8 | 0,1 | 1,0 | 0,1 | 1,5 | 0,1 | 1,3 |
| Barbados | 0,3 | 1,3 | 0,5 | 1,2 | 0,6 | 1,2 | 0,7 | 2,1 |
| Trinidad Tobago | 2,0 | 2,3 | 1,7 | 4,5 | 4,8 | 5,7 | 1,8 | 4,6 |
| Total | 812,7 | 1850,5 | 743,9 | 1860,9 | 816,3 | 1781,8 | 1313,1 | 1917,9 |

I M P O R T A T I O N suisse d'Amérique latine

Total général en millions de francs

Répartition par groupes de marchandises

Chapitre resp. position

| | | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 |
|-------------------|---|--------------|--------------|--------------|---------------|
| 02 | Viande, etc. | 95,4 | 56,2 | 63,0 | 63,8 |
| 1602.10-30 | Conserves, extraits | | | | |
| 1603.01 | et jus de viande | | | | |
| 0406 | Miel | 9,7 | 4,9 | 6,2 | 5,4 |
| 0801.20 | Fruits comestibles (Bananes), etc. | 61,9 | 60,5 | 54,0 | 54,5 |
| 0901, 2102.01 | Café, extraits de café | 168,2 | 160,9 | 206,1 | 364,3 |
| 10 | Céréales | 28,2 | 17,4 | 38,4 | 45,7 |
| 1201, 1507 | Graines et fruits oléagi- neux, huile de lin, etc. | - | 7,6 | 5,0 | 5,6 |
| 3301-03 | huiles essentielles | - | 2,3 | 3,8 | 4,5 |
| 1701.10-50 | Sucre | 7,2 | 1,4 | 1,5 | 2,1 |
| 18 | Cacao et préparations | 19,9 | 21,9 | 13,9 | 57,0 |
| 2301, 2304 | Farines de viande et de poissons, tourteaux | 20,4 | 16,7 | 18,9 | 11,0 |
| 24 | Tabac | 24,6 | 21,8 | 19,1 | 28,3 |
| 26, 73-83 | Minerais, métaux communs et ouvrages en ces métaux | 37,4 | 12,2 | 8,9 | 9,3 |
| 28-40 | Produits chimico-pharma- ceutiques | 15,8 | 17,5 | 18,3 | 21,3 |
| 41-43 | Peaux, fourrures, cuirs et articles en ces matières | 5,6 | 9,7 | 11,4 | 14,8 |
| 50-63 | <u>Textiles, total</u> | 101,0 | 75,3 | 106,3 | 118,7 |
| | dont : | | | | |
| - 5301.10-5305.12 | Laine, peignés | 33,5 | 19,2 | 27,6 | 32,9 |
| - 5501 | Coton brut | 62,8 | 43,6 | 59,4 | 68,3 |
| 71 | Pierres gemmes, métaux pré- cieux et articles en ces matières | 121,2 | 182,0 | 155,0 | 393,2 |
| -- | Autres marchandises | 76,8 | 75,6 | 86,5 | 113,6 |
| | TOTAL | 793,3 | 743,9 | 816,3 | 1313,1 |

EXPORTATION suisse vers l'Amérique latine

Total général en millions de francs

Répartition par groupes de marchandises

Chapitre resp. position

| | | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 |
|----------------------------------|---|--------|--------|--------|--------|
| 28-40 | Chimiques | 795,4 | 676,2 | 684,4 | 690,0 |
| 50-63 | Textiles | 25,8 | 19,8 | 20,7 | 25,0 |
| 73-90, 92, 93 7105.10-7111.01 | Articles métalliques Machines et appareils | 695,4 | 900,2 | 837,8 | 905,6 |
| 91 | Montres | 261,7 | 193,3 | 160,6 | 178,9 |
| -- | Autres marchandises | 72,2 | 71,4 | 78,3 | 118,4 |
| | Total | 1850,5 | 1860,9 | 1781,8 | 1917,9 |

Réponses aux questions posées par la Commission de gestion
du Conseil national

Q. - Est-il exact que des ambassades de pays étrangers ont
apporté une aide plus efficace à l'économie suisse que
nos propres missions diplomatiques ?

R. - Ceux qui peuvent prétendre une chose pareille montrent
leur méconnaissance profonde des réalités économiques,
du rôle des ambassades et de leur fonctionnement.
La réponse à cette question est évidemment non.

Voyons, pour s'en persuader, comment les choses se passent
en réalité.

a) Principe de base

Tout service économique et commercial d'une ambassade a
pour tâche première d'établir et d'entretenir le plus grand
nombre de relations possibles avec les milieux d'affaires
et le secteur public du pays hôte pour glaner des informa-
tions et intensifier les échanges de biens, de personnes
et de services. Du fait de la profonde imbrication de la
Suisse dans l'économie mondiale, nos représentations di-
plomatiques et consulaires échappent encore moins à cette
règle que celles des autres pays.

b) Rôle et fonction des représentations diplomatiques à
l'étranger en matière économique.

Le principe de base établi, nous devons voir comment il
est appliqué en pratique.

Les ambassades prêtent leur concours aux entreprises à
capital majoritaire du pays qu'elles représentent. Elles
constituent, en outre, le point d'attache des hommes

d'affaires - qu'il s'agisse de leurs nationaux ou d'étrangers - qui oeuvrent pour des intérêts pouvant se réclamer de leur appui. Il est dès lors inconcevable qu'une ambassade étrangère dans un pays tiers offre une collaboration suivie à une firme suisse.

Dans ce contexte, il demeure toutefois acquis que la filiale à l'étranger d'une entreprise multinationale contrôlée par du capital suisse s'adresse à l'ambassade de son pays pour obtenir des renseignements ou être appuyée dans ses démarches auprès des autorités nationales ou locales.

Lors de la mise sur pied de projets auxquels sont associés un ou plusieurs partenaires étrangers, des contacts avec les ambassades des pays concernés s'imposent parfois.

Rien ne s'oppose non plus à ce qu'un ressortissant étranger en mission pour le compte d'une maison suisse approche l'ambassade de son pays d'origine pour un échange de vues, dont la firme qu'il représente tirera profit, le cas échéant. Il se peut à cette occasion qu'il reçoive une documentation commerciale plus complète que celle que peut lui offrir une représentation suisse dont les effectifs économiques sont en général quatre à six fois moins importants que ceux de pays d'importance comparable (Belgique, Pays-Bas, Autriche).

Ce qui précède montre à l'évidence que rares sont les cas où des représentations diplomatiques étrangères peuvent aider l'économie suisse dans des pays tiers. Comment dès lors pourraient-elles lui rendre une aide plus efficace que nos ambassades ?

c) Rôle et fonction des représentations diplomatiques étrangères en Suisse en matière économique.

Les représentations diplomatiques établies dans notre pays s'efforcent par priorité de promouvoir leurs exportations en Suisse.

Q. - Est-il vrai que les diplomates issus de la Division du commerce se sont montrés plus actifs que ceux formés par le Département politique ?

Au terme de ces développements qui font justice des fausses allégations contenues dans la question, nous nous permettrons de regretter qu'une certaine presse suisse ait pu se faire l'écho de telles informations. Ces allégations parlent en définitive plutôt contre ceux qui les propagent et soulignent en outre le peu de conscience professionnelle qu'ils ont en négligeant de s'adresser aux sources pour réunir les matériaux qui leur permettraient d'écrire en connaissance de cause. C'est ainsi que se crée petit à petit un climat de méfiance qui ne sert les intérêts ni des uns ni des autres. Pour le cas où vous souhaiteriez de plus amples informations sur les prestations de nos missions diplomatiques en matière économique, nous vous prions de consulter l'annexe No 1.

+ + +

Plus rares sont les cas où les missions diplomatiques proposent notre marché pour entrer en relations d'affaires avec les fabricants d'un produit qui les intéresse particulièrement. Certaines missions diplomatiques le font néanmoins, notamment celles des pays à économie d'Etat. Nous savons que certaines affaires d'exportation ont été amorcées, voire même conclues à Berne, sans qu'il ait dû être fait appel à notre propre mission diplomatique dans le pays concerné. Ces cas restent cependant marginaux et sans influence sur le tableau d'ensemble. C'est dire que même dans cette hypothèse, l'argument invoqué dans la question est largement infondé.

R. - Cette question fait fi des interrelations étroites et de l'excellence des contacts à tous les niveaux entre la Division du commerce et le Département politique fédéral.

En s'inscrivant dans le sillage équivoque des allégations du "Blick" et de la "Schweizerische Handelszeitung", elle tend à accréditer l'idée erronée qu'il y a deux diplomates économiques, l'une bonne de la Division du commerce, l'autre mauvaise du Département politique :

Toute autre est la réalité. La quasi totalité des services économiques et financiers de nos ambassades est dotée de personnel de la carrière diplomatique et consulaire recruté et formé par le Département politique en consultation étroite avec la Division du commerce.

Ainsi, lors des examens d'admission des jeunes diplomates, des représentants de la Division du commerce siègent dans la commission d'examen. Ils les interrogent même généralement sur les matières économiques.

La Division du commerce est consultée pour chaque transfert impliquant des connaissances et une activité économiques. En outre, en poste à l'étranger, les agents économiques relèvent encore plus de la Division du commerce que du Département politique.

Enfin, en cours de carrière, il n'est pas rare que les agents du Département politique passent quelques années à la Division du commerce. En ce moment, par exemple, il y a dix agents du Département politique prêtés à la Division du commerce et six fonctionnaires de la Division du commerce dans nos missions bilatérales et multilatérales à Londres, Rome, Washington (2), Paris et Bruxelles.

Cette illustration sommaire le montre, il y a entre le Département politique et la Division du commerce une interpénétration constante que la politisation croissante de l'économie renforce sans cesse. Ces développements s'avèrent dans l'intérêt du Département politique, de la Division du commerce et des agents de l'une et l'autre administration.

Nous ne voyons donc pas comment et sur quelle base dissocier les diplomates de la Division du commerce de ceux du Département politique. Leurs qualités sont dans l'ensemble comparables, les différences, quand il y en a, étant plus fonction des personnes que des institutions.

Q. - Que pensent les départements intéressés de l'idée d'une formation économique plus poussée du personnel diplomatique ?

R. - Depuis assez longtemps, c'est-à-dire dès avant la récession de 1974, le DPF s'est ouvert à la nécessité de consacrer un soin plus attentif à la formation économique du personnel diplomatique et consulaire.

On peut décomposer cette formation comme suit :

a) Pendant le stage de deux ans, que tout candidat diplomatique doit effectuer avant sa nomination comme fonctionnaire, il est prévu que

- les stagiaires qui n'ont pas une formation universitaire à vocation économique sont affectés de préférence à des services de la centrale qui s'occupent d'économie (Division du commerce, Bureau de l'intégration et Service économique et financier du DPF);

- tous les stagiaires participent à un programme extensif de visites à notre industrie d'exportation et à ses associations faitières;
 - à Genève, pendant le semestre post universitaire, à l'Institut universitaire de hautes études internationales, les stagiaires approfondissent leurs connaissances économiques par des cours, travaux de stage et conférences. Les maîtres de travaux sont des responsables de l'économie nationale et internationale (fonctionnaires fédéraux, fonctionnaires du GATT, fonctionnaires chargés des questions monétaires, etc.);
 - au cours de l'année passée dans une de nos représentations diplomatiques à l'étranger, les stagiaires se familiarisent alors concrètement avec les problèmes économiques et commerciaux qui vont de la promotion des exportations à la défense des intérêts économiques généraux de notre pays.
- b) En cours de carrière, après la nomination au DPF, la formation se poursuit comme suit :
- par les séminaires que le DPF organise deux fois l'an en étroite collaboration avec la Division du commerce et l'économie privée. Ces séminaires d'une semaine sont consacrés essentiellement à l'économie et à la promotion des exportations. Les milieux privés peuvent exposer leurs problèmes et leurs difficultés. Nos agents peuvent également faire part des leurs. Ainsi une meilleure compréhension des besoins des uns et des autres s'est créée. Cet

- été, lorsque se terminera le quatrième séminaire, 150 fonctionnaires du DPF auront pu se recycler;
- à l'occasion des transferts, chaque diplomate effectue une tournée de visites auprès de l'OSEC, des associations économiques faitières et des industries actives dans le pays où il va être affecté.
 - Pendant les vacances, tout agent qui s'occupe d'affaires économiques et commerciales reprend contact avec l'OSEC et les milieux privés actifs dans son pays de résidence.
 - par la conférence annuelle des ambassadeurs. Depuis 1975, cette conférence est encore plus qu'avant placée sous le signe de la promotion des exportations. Les milieux intéressés de notre pays y sont étroitement associés. Cette conférence permet de fructueux échanges de vues et donne l'occasion à nos chefs de mission de prendre conscience des réalités auxquelles nos exportateurs sont confrontés.

A ces mesures ponctuelles, pour améliorer la formation et le recyclage en cours de carrière de nos agents, est venue s'ajouter une réflexion en profondeur. Celle-ci s'est faite dans le cadre du groupe "Florian". Ce groupe, constitué en 1974, a pris conscience des tâches nouvelles qui attendaient le DPF dans le domaine de la promotion des exportations. Les recommandations du groupe "Florian" ont mis en relief la volonté du DPF de s'adapter à la situation présente en réorientant sans retard

ses activités vers les secteurs considérés désormais comme prioritaires. C'est ainsi qu'il a recommandé entre autres :

- la fermeture de plusieurs représentations diplomatiques et consulaires dont l'existence ne se justifiait plus guère au regard de la défense de nos intérêts à l'étranger;
- le renforcement du réseau de nos représentations à l'étranger (voir détail ci-dessous);
- la consolidation de la dotation de plusieurs ambassades dans les pays où nos intérêts économiques se sont accrus ces dernières années (voir détail ci-dessous).

Ces recommandations se sont traduites de manière plus concrète par les mesures suivantes :

- a) au titre du renforcement du réseau de nos représentations
- En 1973, l'établissement de relations diplomatiques avec les Etats de Bahrein et de Qatar, avec le Sultanat d'Oman et la Fédération des Emirats arabes auprès desquels notre ambassadeur en Arabie Saoudite a été accrédité en 1974.
 - En 1975, le consulat de Suisse à Koweït a été élevé au rang d'ambassade dirigée par un chargé d'affaires.
 - Deux agences consulaires ont été ouvertes, l'une à Manama (Bahrein) et l'autre à Dubai (Fédération des Emirats arabes).
 - Nomination d'ambassadeurs résidant à Bagdad et Damas.

- En Afrique, des ambassades dirigées par des chargés d'affaires ont été ouvertes à Luanda et Maputo.
 - Etablissement de relations diplomatiques avec la Guyane dont la capitale abrite le siège du marché commun des Caraïbes (Caricom) et avec la Papouasie-Nouvelle-Guinée dont les projets de développement intéressent certaines industries suisses d'équipement.
 - Engagement temporaire de 5 délégués commerciaux recrutés hors du Département. Cette décision a été prise en accord avec la Division du commerce, l'Office suisse d'expansion commerciale et le Vorort. Ces délégués sont affectés à Abu Dhabi, Caracas, Lagos, Jakarta et Djeddah.
- b) au titre du renforcement de la dotation en personnel diplomatique et consulaire ou de chancellerie
- Renforts opérés en 1975
Alger, Djeddah, Le Caire, Téhéran, Koweït, Moscou, Singapour, Guatemala
 - Renforts opérés en 1976
Alger, Bangkok, Abu Dhabi, Djeddah, Abidjan, Jakarta, Lagos, New York, Pékin, Téhéran, Tripoli, Dar es Salaam
 - Renforts opérés en 1977
Caracas, Düsseldorf, Kuala Lumpur, Salvador

Du fait du blocage des effectifs de l'administration, la mise en place de ces mesures n'a été possible qu'en procédant à la fermeture de plusieurs représentations ou en

- 10 -

réduisant leur dotation en personnel. Il en résulta naturellement la nécessité de renoncer à certaines tâches dont l'exécution ne revêtait plus un caractère prioritaire.

D'autre part, il a également été envisagé, sur recommandation du groupe "Florian", de détacher pour des périodes de deux à trois ans des jeunes collaborateurs auprès de l'Office suisse d'expansion commerciale ou des grandes organisations faitières de l'économie suisse, pour acquérir auprès de tels organismes une expérience pratique des problèmes concrets qui se posent à nos industries d'exportation. La concrétisation de cet objectif est encore lointaine, la pénurie de personnel dont souffre le Département politique l'empêchant de songer à retirer du circuit les quelques fonctionnaires qui pourraient être formés de cette manière.

+ + +

Ces développements le montrent, la formation de nos agents économiques est poussée aussi loin que le permet le maintien d'un appareil diplomatique et consulaire limité qui doit encore largement être polyvalent au point de vue des connaissances professionnelles et linguistiques.

Vouloir passer à un autre système supposerait une forte augmentation du personnel diplomatique et consulaire qui n'est pas concevable avec les consignes du Parlement et le blocage du personnel.

Rappelons aussi pour terminer que nos agents diplomatiques et consulaires doivent faire face à l'étranger à toute une série de tâches nouvelles qui correspondent au développement des relations internationales (politique sociale, agriculture, science, énergie, etc.).

Annexe No 1Les prestations de nos représentations diplomatiques et consulaires en matière économique

Il convient de rappeler que le Département politique n'est pas compétent en matière de commerce extérieur. La responsabilité dans ce domaine appartient à la Division du commerce qui, n'ayant pas d'agents à l'étranger, dispose des services du Département et plus particulièrement des services des fonctionnaires diplomatiques ou consulaires chargés des affaires économiques et commerciales à l'étranger. Ces derniers agissent sur instructions directes de la Division du commerce et constituent un réseau couvrant l'ensemble des pays avec lesquels nous commerçons. Ces agents suivent, au jour le jour, l'évolution de la conjoncture à l'étranger et renseignent notre industrie d'exportation, à travers la Division du commerce, - elle-même en contact étroit avec les organisations faïtières telles que le Vorort, l'Union suisse des arts et métiers, l'Union syndicale suisse et l'Union suisse des paysans, par exemple - sur les mesures législatives étrangères pouvant constituer directement ou indirectement un frein aux exportations suisses; sur l'évolution de la situation économique dans le pays de résidence; sur la politique économique, commerciale, financière, fiscale, douanière; sur l'évolution et la structure des échanges du pays de résidence; sur l'organisation de foires et d'expositions; sur les efforts de promotion commerciale des pays concurrents, etc. En un mot, ces agents sont tenus, en vertu d'instructions précises actuellement en révision, de renseigner nos autorités sur tout ce qui pourrait affecter la position concurrentielle de notre pays sur les marchés étrangers. Les activités de nos représentations diplomatiques et consulaires se déploient également dans le domaine important de la promotion des exportations dans lequel d'ailleurs l'Office suisse d'expansion commerciale et les chambres de commerce suisses à l'étranger ont également un rôle très actif à jouer.

Cette dernière activité s'exerce partout dans le monde où nous disposons de représentations officielles et où nos représentations ont été appelées à se substituer aux bureaux que l'Office suisse d'expansion commerciale entretenait autrefois dans certains pays. A ce titre, nos missions diplomatiques et nos postes consulaires renseignent les importateurs étrangers sur les possibilités offertes par l'industrie suisse et nos exportateurs sur le potentiel d'achat que représente le marché de leur pays de résidence. Elles sont également à même d'assister nos exportateurs dans leurs démarches auprès d'offices gouvernementaux (commerce, finances, douanes, contrôles des produits à l'importation, etc.) et dans la recherche de représentants, par exemple.

Les instructions dont il est question plus haut, élaborées par la Division du commerce en 1973, d'entente avec le Département politique, constituent un véritable cahier des charges des représentations diplomatiques et consulaires dans le domaine économique et commercial. Elles définissent non seulement les obligations des représentations vis-à-vis de la Division du commerce, mais également les prestations que nos ambassades et nos consulats peuvent être appelés à fournir aux entreprises suisses s'adressant directement à elles. Ces prestations, il faut le souligner, sont limitées sur deux plans.

Matériellement, nos représentations sont la plupart du temps surchargées de travail car elles ne disposent que d'un effectif modeste au regard de celles de la plupart des autres pays industrialisés qui disposent d'un corps de fonctionnaires beaucoup plus important ou d'un système de promotion des exportations entièrement différent du nôtre, comme l'Autriche par exemple qui peut financer un important appareil (Bundeswirtschaftskammer) grâce à une taxe sur les mouvements de marchandises. En conséquence, nos représentations ne sont généralement pas en mesure de se charger de travaux d'une certaine ampleur, comme par exemple

d'études de marché pour lesquelles elles ne sont pas équipées. Il appartient plutôt à des firmes spécialisées d'entreprendre de tels travaux.

Au plan formel, nos représentations ne peuvent pas agir, du fait de leur statut officiel consacré par les Conventions de Vienne sur les relations diplomatiques et consulaires, comme pourrait le faire une représentation commerciale privée ou une chambre de commerce. Il lui est par exemple interdit de se livrer à des opérations commerciales proprement dites. En d'autres termes, leurs prestations ne peuvent aller au-delà de l'assistance par la fourniture de renseignements sur les législations en vigueur et sur les possibilités du marché local, par l'établissement de contacts avec des importateurs potentiels, par la recherche de renseignements sur la solvabilité des clients éventuels de l'industrie suisse. De plus, notre système économique libéral présuppose une délimitation claire entre les responsabilités propres à l'économie privée et celles qui incombent aux pouvoirs publics en fixant des limites précises. Ainsi, il n'appartient pas à nos représentations diplomatiques et consulaires, en tant qu'organes de la Confédération, de se livrer pour le compte d'une entreprise privée à des études de marché, ni non plus de prêter leur concours actif à la conclusion d'affaires qui ne sauraient engager que la responsabilité des entreprises suisses concernées. Cette restriction ne diminue d'ailleurs en rien l'importance du rôle que jouent nos représentations appelées à assumer une présence permanente à l'étranger qui seule leur permet, le moment venu, d'assister efficacement sur place notre industrie d'exportation.

Existe-t-il une documentation suffisante sur les possibilités d'exportation vers les régions du Moyen-Orient, de l'Afrique, de l'Asie du Sud-Est et de l'Amérique latine ?

En ce qui concerne les instances étatiques et semi-étatiques, l'Office suisse d'expansion commerciale (OSEC) tient une documentation à la disposition de l'économie d'exportation. Les entreprises membres de l'OSEC, ainsi que les non-membres, peuvent se procurer cette documentation, en partie gratuitement, en partie contre paiement. Pour répondre aux besoins de l'industrie d'exportation suisse, la documentation de l'OSEC est constamment mise à jour et complétée. Elle comprend actuellement les branches suivantes :

- Documentation générale : plus d'un million de documents d'information sur les marchés étrangers (qui peuvent être consultés par les entreprises suisses d'exportation).
Sources : Ambassades, Chambres de commerce, banques, instituts économiques étrangers, publications abonnées.
- Soumissions internationales : Bulletin hebdomadaire renseignant les exportateurs sur les projets et soumissions du monde entier.
- Informations économiques : Renseignements concernant la réglementation du commerce extérieur, des possibilités d'affaires, le calendrier des manifestations et les marchés étrangers.
Inventaire annuel de la situation économique de tous les pays dans le no 1 des Informations économiques.
- Fiches documentaires : Bases économiques générales et informations sur la production, l'industrie, le commerce extérieur, la présence de la Suisse, etc.
Environ 80 volumes constamment remis à jour.

- 66 -

"Business Guides" : Guides pratiques destinés avant tout aux entreprises sans expérience de l'exportation désireuses de s'implanter sur des marchés difficiles.

Il existe actuellement deux guides concernant la RDA et l'URSS; d'autres sont en préparation.

Communications confidentielles: Rapports confidentiels concernant des modifications de la situation du marché et qui ne sont adressés que personnellement.

Foires internationales : Répertoires, catalogues et rapports sur les foires et expositions à l'étranger; à disposition pour consultation.

Fichiers de représentation : Listes d'adresses des représentations d'entreprises suisses dans le monde entier.

Listes des demandes de représentation en provenance de tous pays.

Pour établir et mettre à jour sa documentation, l'OSEC dépend en premier lieu de la collaboration des Ambassades et Consuls suisses qui ont reçu des directives spéciales pour lui fournir les informations nécessaires. La plupart des entreprises intéressées ont porté un jugement favorable sur la documentation générale. En revanche, les renseignements concernant les possibilités de représentation et les soumissions publiques étrangères ont fait l'objet de critiques.

En ce qui concerne le problème des représentants, l'on entend parfois le reproche que les adresses mentionnées dans les listes de l'OSEC ne sont bien souvent pas à jour car ne répondent pas aux exigences requises.

Pour pouvoir se développer encore plus, l'exportation suisse dépend de partenaires locaux efficaces (agences, représentations générales, entreprises de services, partenaires de Joint Ventures, importateurs directs, etc.). Les entreprises suisses d'envergure internationale

- 67 -

ou leurs représentations à l'étranger ne sont en mesure de faciliter à de nouvelles firmes l'accès aux marchés qu'occasionnellement car elles sont généralement surchargées. L'établissement et la gestion de cartothèques avec des noms de représentants valables et efficaces supposent toutefois que le personnel diplomatique, qui fournit à l'OSEC les adresses correspondantes, dispose lui-même du temps nécessaire à l'établissement de relations adéquates avec les personnes en question. Dans certains pays (surtout dans ceux de l'OCDE), il existe d'excellentes agences de renseignements, des banques, des chambres de commerce locales, etc., rendant la situation assez transparente. Sur les nouveaux marchés (pays de l'OPEP et pays en développement du Quart-Monde), les représentations à l'étranger sont obligées de se procurer elles-mêmes un aperçu général des conditions d'un marché, par des informations, des documents et leurs relations personnelles, requérant bien souvent une activité qui n'est pas compatible avec les autres tâches de l'Ambassade ou du Consulat. Des mesures supplémentaires susceptibles de se révéler utiles à ce propos sont actuellement à l'étude. Vu le manque de personnel dans les postes à l'étranger, les possibilités de développement demeurent toutefois limitées, ceci d'autant plus que l'entretien d'un réseau de représentants, comme nous venons de le mentionner, requiert des efforts extrêmement importants. Sans aucun doute, la meilleure solution consiste à engager du personnel sur place, et ceci pour des raisons linguistiques, de coûts et pour assurer une continuité étant donné qu'habituellement le personnel des Ambassades et Consultats est régulièrement muté après quelques années et ne peut ainsi disposer d'une expérience à long terme du pays et de ses marchés.

En ce qui concerne les soumissions, on entend parfois la critique que les informations y relatives ne parviennent aux entreprises suisses intéressées qu'avec retard. Elles ne sont ainsi plus en mesure de répondre dans les délais aux offres qu'elles contiennent.

- 68 -

Il est exact que, dans certains cas, ce reproche est fondé. Ceci n'est cependant pas dû au fait que les missions à l'étranger, dont l'OSEC reçoit ses informations en la matière, la renseignent avec lenteur sur ces soumissions mais bien plutôt à la circonstance que, fort souvent, au moment de la publication d'une soumission, le contrat en question est pratiquement déjà adjugé ou que les autorités compétentes abrègent à dessein les délais de publication au bénéfice d'entreprises qu'elles connaissent déjà. C'est pourquoi les grandes entreprises maintiennent des représentations spécialisées sur les marchés importants et intéressants, comme au Moyen-Orient par exemple. Ces représentations sont chargées d'influencer dès le stade initial du projet l'adjudication de commandes d'envergure. Là encore, le temps et le personnel disponibles ainsi que, le cas échéant, le degré de spécialisation dans certains domaines techniques déterminent les possibilités d'accès des membres des missions suisses à l'étranger à des informations déterminantes. Lors de chaque séminaire consacré à la promotion des exportations organisé à l'intention des collaborateurs des Ambassades et Consulats suisses, la question relative au savoir-faire pour avoir connaissance d'une soumission aussi vite que possible fait l'objet d'une attention particulière.

Il faut souligner en revanche que le soutien des Ambassades par leurs études et analyses de marché portant même souvent sur des produits spécifiques, qui est fréquemment souhaité par l'industrie d'exportation, constituerait une charge excessive pour nos représentations à cause de leur dotation réduite en personnel qui en outre ne dispose pas des connaissances techniques requises. Cependant, dans certains pays, il est possible d'obtenir auprès d'instituts de recherches économiques locaux des analyses sectorielles ou de leur faire procéder à des études portant sur des produits spécifiques. Ceci requiert toutefois la collaboration de spécialistes et s'il s'agit de biens à technologie hautement développée (en particulier

de biens d'équipement et de leurs composantes), l'expérience a démontré que de telles analyses ne peuvent même être effectuées que par des personnes ayant une connaissance approfondie du produit en question, à savoir des ingénieurs de vente, spécialistes du produit et vendeurs. Il va sans dire que, dans les limites de ses possibilités, le personnel des Ambassades est volontiers disposé à établir le contact entre les exportateurs et ces institutions locales de recherches économiques; ce qui est chose facile dans les pays à marchés hautement développés. C'est en revanche rarement faisable dans les pays de l'OPEP et du Quart-Monde, de sorte que l'exportateur doit examiner personnellement et sur place les chances de vente de son produit avec les partenaires ou consommateurs potentiels que l'Ambassade lui indique.