

./..
M. Schaffner, Chef des services financiers de Sulzer frères, qui vient d'entreprendre une tournée en Amérique du Sud (Brésil, Argentine, Pérou, Colombie). J'ai eu le plaisir de constater que les vues de ce représentant de l'industrie suisse d'Exportation concordent pleinement avec celles que la Légation a déjà eu l'honneur de vous exposer dans de précédentes communications.

A titre également confidentiel, je vous signale que M. Schaffner a pris contact avec des banques péruviennes et colombiennes afin d'établir des relations de crédit avec elles. L'acheteur colombien de produits suisses ayant besoin d'un crédit recevrait celui-ci d'une banque colombienne, laquelle à son tour recevrait un prêt de la part de financiers suisses. Autrement dit, c'est la banque colombienne qui serait débitrice des bailleurs de fonds suisses et créancière de l'acheteur colombien. Ces opérations faciliteraient la vente de produits suisses en Colombie et en même temps l'utilisation des fonds disponibles en Suisse.

Interrogé par mes soins sur l'idée que je m'étais permis de vous soumettre, tendant à la création d'une société financière suisse en Colombie, ou d'une société colombo-suisse, dirigée ici par un expert délégué par la Suisse, M. Schaffner a déclaré que cette solution lui paraissait la meilleure. Il la considère comme parfaitement réalisable et rentable. M. Schaffner a même ajouté que M. Seiler, un de nos compatriotes établi au Brésil, qui collabore avec la S.B.S., pourrait entrer en ligne de compte pour diriger les affaires financières suisses en Amérique du Sud. Il pourrait disposer de sous-agents dans les différents pays, par exemple la Colombie et le Pérou.

Sans que je le lui fasse dire, M. Schaffner a repris exactement les arguments sur lesquels je m'étais permis d'attirer votre attention. La Suisse doit avoir une politique moins passive et plus dynamique sur les marchés sud-américains. Certes les Etats de l'Amérique du Sud ont une mentalité fort différente de la nôtre. Elle n'est pas toujours comprise chez nous et c'est essentiellement pour des raisons psychologiques que les Suisses se montrent si réservés à l'égard de l'Amérique latine. Nous avons tort, car ce sont des marchés qui présentent de grandes perspectives d'avenir, nous en aurons besoin le jour où notre industrie d'Exportation aura à faire face à une baisse de la conjoncture économique. Mais c'est dès maintenant que nous devons chercher à renforcer notre position. Dans quelques années, cela risque d'être trop tard. La place aura été conquise par la concur-

./..

./..
 rence allemande, japonaise et nord-américaine. J'ajoute que pour renforcer notre position, il ne convient pas seulement de répondre à la demande de produits suisses, mais d'encourager et de provoquer cette demande (Voir l'exemple donné ci-dessus au sujet des machines agricoles).

Je serais très heureux de savoir si vous avez pu entreprendre quelque chose à la suite de mes suggestions. La marche à suivre pourrait à mon avis être la suivante :

Renseigner par circulaire les institutions suisses intéressées (le cas échéant, charger l'OSEC de ce travail). Leur exposer le problème.

Recueillir les réactions.

Convoquer les milieux intéressés à une conférence pour discuter de la question et arriver à une décision.

Si, au lieu de laisser oeuvrer les entreprises suisses en ordre dispersé (exemple Sulzer indiqué ci-dessus à titre confidentiel), on pouvait arriver à une solution d'ensemble (par exemple la création d'un groupement financier auquel seraient intéressées plusieurs banques de notre pays), cela aurait un très grand avantage: nous pourrions "monnayer" nos attributions de crédit auprès du gouvernement colombien contre des concessions ou des garanties de caractère économique (attributions de licences d'importation sans entrave, suppression de la liste des produits prohibés, etc..). Au contraire, si les Suisses ne veulent rien faire collectivement, cela n'empêchera pas l'attribution de certains crédits à la Colombie (voir exemple Sulzer), mais ces crédits, s'ils permettront certaines ventes de produits suisses, seront perdus pour nous, en ce sens qu'ils ne nous serviront aucunement d'argument dans notre politique commerciale à l'égard de la Colombie.

Il est clair, je pense, mais je le souligne néanmoins une fois encore, que, dans mon idée, il doit s'agir moins de placements financiers purs et simples que de crédits destinés à consolider la position de l'industrie suisse d'Exportation en Colombie. Aussi cette question me paraît-elle intéresser au premier chef la Division du Commerce à laquelle j'envoie une copie de cette lettre.

Veillez agréer, Monsieur le Ministre, l'assurance de ma haute considération.

Le Chargé d'Affaires de Suisse :

M. C. C. C.

P.S. : Je viens de prendre connaissance de la chronique radiophonique préparée par l'OSEC et diffusée durant la semaine du 23 au 29 octobre 1953 sur les ondes de l'émetteur national de Schwarzenbourg. Cette chronique dit textuellement :

" Au cours des dernières années, les responsables de l'économie suisse ont eu, certes, à aborder des problèmes nombreux et souvent difficiles. Il en est un qui se pose de semaine en semaine avec une acuité croissante, c'est celui de l'excessive liquidité du marché des capitaux. Ce n'est pas là un problème nouveau, car cette liquidité exceptionnelle pesait déjà sur le marché avant la 2e guerre mondiale. Elle n'a fait que s'accentuer avec l'afflux de capitaux étrangers, la création de l'assurance vieillesse et survivants et celle de nombreux fonds de prévoyance privés, la haute conjoncture et l'impossibilité d'exporter suffisamment de capitaux. Dans un passé récent, le rapatriement de capitaux suisses placés à l'étranger et les soldes actifs du commerce extérieur helvétique ont rendu plus délicate encore la situation de la Suisse à cet égard.

Comment remédier à cet état de choses ? Le gouvernement fédéral comme l'a exposé récemment M. Max Weber, conseiller fédéral, chef du Département des finances, se rallie à l'avis de la plupart des experts. Il conviendrait, dit-il, d'encourager l'exportation des capitaux..."