

UNIVERSITÉ DE NEUCHÂTEL - FACULTÉ DE DROIT

Section des sciences commerciales, économiques et sociales

Le rôle de l'initiative individuelle dans le développement du commerce d'exportation

THÈSE

présentée à la Section des sciences commerciales,
économiques et sociales
de l'Université de Neuchâtel
pour obtenir le grade de
Docteur ès sciences commerciales et économiques

par

ERNEST GUINAND

IMPRIMERIE DELACHAUX & NIESTLÉ
NEUCHÂTEL

1963

Cette thèse est publiée aux Editions Payot Lausanne, sous le titre *L'exportateur suisse et l'organisation du commerce international*.

© Ernest Guinand, Bienne-Nidau BE (Switzerland), 1963.

**LE ROLE DE L'INITIATIVE INDIVIDUELLE
DANS LE DÉVELOPPEMENT DU COMMERCE D'EXPORTATION**

Monsieur Ernest GUINAND, des Brenets (Neuchâtel), est autorisé à imprimer sa thèse de doctorat ès sciences commerciales et économiques: LE ROLE DE L'INITIATIVE INDIVIDUELLE DANS LE DÉVELOPPEMENT DU COMMERCE D'EXPORTATION. Il assume seul la responsabilité des opinions énoncées.

Neuchâtel, le 27 février 1963.

*Le directeur de la Section
des sciences commerciales, économiques et sociales:*

P.-R. ROSSET

Nomenclature des sigles contenus dans cet ouvrage

AELE	Association européenne de libre échange
AID	Association internationale de développement
AME	Accord monétaire européen
ASRE	Aide suisse aux régions extra-européennes
BEI	Banque européenne d'investissements
BIRD	Banque internationale de reconstruction
BRI	Banque de règlements internationaux
CACEX	Office du commerce extérieur (Brésil)
CAFEA-CCI	Commission des affaires d'Asie et d'Extrême-Orient
CCD	Conseil de coopération douanière
CCI	Chambre de commerce internationale
CECA	Communauté européenne du charbon et de l'acier
CEE	Commission économique européenne
CEPIC	Centre européen de la fédération des industries chimiques
CEPAL	Commission économique pour l'Amérique latine
CERN	Centre européen de recherches nucléaires
CICT	Commission du commerce international
CID	Comité de développement industriel
CNCE	Centre national du commerce extérieur
CNIEC	China national import-export corporation
COFACE	Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur
CORFO	Corporacion de fomento de la produccion
DAC	Development assistance committee
DAG	Development assistance group
DAHA	Deutscher Aussenhandel
DLF	Development loan fund
ECE	Commission économique pour l'Europe
ECGD	Export credit guarantee Department
ECOSOC	Economic and social council of the United Nations
ECS Carnets	Carnets de passage pour échantillons commerciaux
EFTA	European free trade association
EPF	Ecole polytechnique fédérale
EURATOM	Europäische Gemeinschaft für Atomenergie / Communauté européenne de l'énergie atomique

FAO	Food and agricultural organization of the United Nations / Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FH	Fédération horlogère
FIBAN	Autorité de surveillance des banques
FMI	Fonds monétaire international
FOB	Free on board (livraison ex-bateau)
FOSC	Feuille officielle suisse du commerce
GATT	General agreement on trade tariff
ICA	International cooperation administration
IMEDE	Institut pour l'étude des méthodes de direction de l'entreprise
IRG	Institut de réescompte et garantie
LECE	Ligue européenne de coopération économique
MB	Marketing Board
MITI	Export-Insurance Section International Trade Bureau
MOCI	Moniteur officiel du commerce et de l'industrie
NAUCA	Unification de la nomenclature centre-américaine
NZZ	Neue Zürcher Zeitung
OACE	Organisation africaine de coopération économique
OCDE	Organisation de coopération et de développement économique
OECD	Organisation européenne de coopération et de développement
OECE	Organisation européenne de coopération économique
OGL	Open general licence
OIT	Organisation internationale du travail
OMS	Office mondial de la santé
ONST	Office national suisse du tourisme
ONU	Organisation des Nations Unies
OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole
OSC	Office suisse de compensation
OSEC	Office suisse d'expansion commerciale
PME	Petites et moyennes entreprises
SAHW	Schweizerisches Arbeitshilfswerk
SEDEIS	Société d'études et de documentation économiques, industrielles et sociales
SFI	Société de financement et d'investissement
SPIO	Editions SPID, 372 rue St-Honoré, Paris 1 ^{er}
SUMOC	Conseil de surveillance de la monnaie et du crédit
SUNFED	Special united nations fund for economical development
TEC	Tarif extérieur commun
TVA	Taxe à la valeur ajoutée
UEP	Union européenne des paiements
UIC	Ufficio italiano dei cambi
UNESCO	Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture
UNICEF	United Nations international children's emergency fund / Fonds international des Nations Unies pour le secours à l'enfance
VORORT	Comité de Direction de l'Union suisse de l'industrie et du commerce
VSM	Verein schweizerischer Maschinen-Industrieller
ZLAL	Zone de libre échange de l'Amérique latine
ZLE	Zone de libre échange

PREMIÈRE PARTIE

**Les rôles respectifs de l'individu et de l'Etat
dans l'histoire du commerce international**

Avant-propos

Nous aimerions attirer l'attention du lecteur sur le fait que dans la première partie de cet ouvrage nous n'avons pas la prétention de présenter un raccourci de l'histoire du commerce. C'est pour illustrer la permanence du problème des rapports entre l'Etat et l'individu, compte tenu, dans la mesure du possible, de l'optique du commerce d'exportation, que nous avons choisi d'évoquer quelques périodes typiques de la pensée économique : celle des mercantilistes français, de l'école classique et de la théorie contemporaine.

Chapitre premier

La notion d'initiative individuelle et la notion d'Etat chez les mercantilistes français

§ 1. *Les mercantilistes et l'initiative individuelle*

1. *Généralisation de leur pensée*

On considère souvent les mercantilistes comme des étatistes intransigeants. Actuellement encore, lorsqu'on parle d'eux, on a tendance à croire qu'ils ont presque totalement méconnu le rôle de la liberté individuelle et qu'ils ont vu dans l'Etat le seul grand moteur de l'activité économique nationale. Pour notre part, nous avons acquis la certitude que les mercantilistes avaient la notion intuitive de la valeur économique des initiatives individuelles, mais n'en ont guère tenu compte. Repensée dans le cadre de l'absolutisme politique du 17^e siècle, cette attitude des mercantilistes français s'explique. Pris dans le réseau d'une réglementation étatique souveraine, s'ils n'ont pas été portés à reconnaître les vertus que nous attribuons à l'initiative privée, ils ne lui ont pas dénié tout rôle comme nous allons le voir.

L'Etat devrait respecter dans la mesure du possible la liberté individuelle, tel est le principe général posé par les mercantilistes. Mais qu'entendent-ils par le concept « liberté »? Influencés par les tendances absolutistes des Etats, ils n'ont pas pu concevoir une liberté totale. Ils ont donc été partisans d'une liberté limitée par des lois et des règlements stricts. Pour les mercantilistes, la liberté au sein d'un gouvernement ne consiste pas à donner à chacun la possibilité de faire ce qu'il juge personnellement souhaitable, mais d'entreprendre seulement ce qui n'est pas contraire au bien général. En d'autres termes, l'intérêt national est supérieur à l'intérêt individuel. L'ingérence de l'Etat n'est pas incompatible avec la liberté individuelle qu'elle canalise. L'interventionnisme d'un Colbert ou d'un Laffemas n'exclut pas les initiatives privées, mais les appelle, les suscite.

2. *L'interventionnisme stimulateur et l'initiative individuelle*

Les mercantilistes unanimes tenants de l'interventionnisme ne reculaient nullement devant les réglementations les plus minutieuses affectant chaque domaine : industrie, technique, commerce, exportations, importations. Ils se sont attachés à concilier ces interventions avec l'idée qu'ils avaient de l'initiative individuelle, à savoir que le pouvoir d'action se développe avec et par le concours de l'Etat.

Pour assurer le succès des entreprises, l'Etat doit soutenir les entrepreneurs qui veulent rétablir les anciennes manufactures ou qui en proposaient de nouvelles, par la garantie de sa protection et l'accord de larges privilèges. Le privilège semble avoir été un des moyens les plus usités pour susciter les entreprises nationales d'exportation : il faut que l'entrepreneur ait sur le plan national la garantie d'une jouissance exclusive pour risquer les dépenses et les efforts considérables qu'entraîne toute innovation. D'autre part, c'est encore l'Etat qui s'efforcera d'ouvrir aux entrepreneurs nationaux les marchés étrangers.

A ce propos, étudions une des formes d'entreprise : le système des compagnies. Sous la pression de l'Etat guidée surtout par Colbert, le système des compagnies fut étendu, malgré la crainte de voir ces associations de capitalistes et de marchands favoriser la création de monopoles privés, plus dangereux pour les entreprises de petite taille que l'ingérence de l'Etat. Seules les grandes compagnies disposaient de moyens assez puissants pour se lancer dans des productions nouvelles. Mais on se méfiait de la capacité administrative de ces entreprises. Colbert estimait que les petites entreprises privées, stimulées par l'intérêt, étaient plus aptes que les sociétés peu homogènes, à tirer parti de l'activité industrielle. Un des moyens employés pour stimuler les initiatives individuelles et faire fructifier les manufactures, était de les faire passer des mains des compagnies entre celles de particuliers.

3. *Le rôle des commissionnaires exportateurs*

Le succès du commissionnaire exportateur dépend surtout de son pouvoir d'initiative personnelle qui doit lui permettre de surmonter les tracasseries administratives et de s'adapter aux évolutions économiques.

Quel était le rôle du commissionnaire exportateur aux yeux des mercantilistes ? Ces derniers ont vu en général dans le commissionnaire un homme indésirable qui avait comme fonction essentielle de diminuer le profit des marchands du pays considéré : « Il ne faut point discourir pour comprendre qu'un seul commissionnaire, faisant des affaires à cent mille écus, tient lieu en la République de dix bons marchands pour le moins et, qui pis est, sans profit au pays : car le fruit de sa négociation demeure tout à l'étranger, et à Lui un si petit gain, qu'il n'est point du tout considérable en ce fait...¹ »

¹ MONTCHRÉTIEN, *Traité d'économie politique*, Paris, Plon, 1889, p. 190.

Les mercantilistes ont demandé que cette profession soit strictement réglementée et ils ont obtenu satisfaction. Les commissionnaires ne pouvaient exercer leur métier qu'avec le consentement des juges de police. Il leur était interdit de vendre pour leur compte ou de s'associer avec des marchands; d'autre part ils devaient tenir à jour un registre des produits vendus. Notons en passant que la profession de courtier était incompatible avec celle de commissionnaire; il était interdit aux courtiers d'exiger quoi que ce soit au-delà du tarif officiel. Les mercantilistes n'ont pas suffisamment pris conscience du rôle économique réel des commissionnaires exportateurs¹.

§ 2. *Les mercantilistes et le rôle de l'Etat*

1. *Le rôle de l'Etat sur le plan national*

Lorsque l'Etat comprend son véritable rôle, il n'est pas un destructeur de l'initiative individuelle, au contraire, il la protège et permet son épanouissement. « Il faut que la main publique aide la particulière, sitôt que quelqu'un d'entre eux, reconnu pour homme de labeur et de jugement, veut faire la preuve et l'établissement d'une utile industrie »², écrit Montchrétien qui voit même dans les entreprises d'Etat le moyen de frayer le chemin aux entreprises privées, en les initiant aux procédés nouveaux de fabrication et aux innovations. L'Etat doit donner l'impulsion générale, encourager l'industrie, susciter et parfois même suppléer à l'initiative privée, allouer comme l'a fait Colbert, des subventions aux industries les plus intéressantes.

L'Etat doit développer les transports en vue de faciliter l'unification de l'économie nationale. A l'époque du mercantilisme, chaque région, chaque province, formait une petite unité économique distincte à l'exception des cinq grosses fermes de Colbert. La lenteur et l'insécurité des communications s'opposaient à cette unification. Pour les mercantilistes, c'était à l'Etat et non à l'initiative privée qu'incombait la tâche du développement des transports. D'ailleurs personne ne se serait chargé en France de créer des voies de communications, car il n'en résultait aucun bénéfice immédiat, seul l'Etat pouvait s'en charger.

2. *Le rôle de l'Etat sur le plan international*

La politique internationale des mercantilistes va de pair avec la politique nationale. Les mercantilistes pensaient impossibles les relations internationales

¹ *Hommes et techniques*, mars 1960, n° 184, p. 294. *Les commissionnaires exportateurs dans le marché commun* peuvent donner lieu à une rentrée supplémentaire de devises (dans l'optique de la France). « Le commissionnaire achètera aussi bien en Allemagne qu'en Angleterre, payant comptant dans ces pays puisqu'il pourra avoir le change facilement lorsque le marché commun sera réellement en vigueur, facilitant le travail pour son client, et transformera en francs les commissions qu'il aura touchées de son commettant en dollars, sterling, d'où rentrée supplémentaire de devises... »

² MONTCHRÉTIEN, *op. cit.*, p. 118.

si la nation ne produisait pas plus qu'elle ne consommait, le superflu seul pouvant alimenter le commerce extérieur. Avant donc d'organiser la collaboration internationale, il faut assurer la collaboration nationale : « Les mercantilistes sont plus que des précurseurs, ils sont les premiers représentants de la conception d'une économie étatiste, ordonnée en vue de l'échange extérieur. ¹ »

Par quels moyens développer le commerce international? Les industries de transformation dont les produits sont moins onéreux, plus facilement exportables que les produits agricoles, prennent la première place dans le commerce international. L'exportation des produits de la terre est à cette époque presque impossible (exception: le vin français); les mercantilistes ne la recommandent pas, car elle pourrait entraîner des famines, en tout cas la hausse des prix. Ils sont ainsi amenés à préconiser une politique commerciale destinée à encourager et à susciter le développement industriel, ce qui les pousse à introduire la notion de protection douanière. En règle générale, les mercantilistes sont des protectionnistes féroces. Cependant, pour Colbert, les droits de douane n'ont qu'un caractère éducatif et provisoire, car lorsque la nation sera suffisamment développée, économiquement parlant, on devra rejeter toutes ces entraves pour que l'industrie nationale puisse lutter avec l'étrangère. Aux pays faibles, ceux qui commencent seulement à utiliser leurs ressources naturelles et qui, au bout d'un certain temps, seront plus ou moins capables de se suffire à eux-mêmes, les mercantilistes conseillent la protection douanière. Aux pays riches et puissants, qui n'ont rien à craindre de la concurrence internationale, qui peuvent lutter avantageusement, le libre échange est de mise.

La politique douanière des mercantilistes se résume ainsi, pensons-nous :

- a) interdiction d'entrée aux produits manufacturés en provenance de l'étranger;
- b) réduction des droits à la sortie des produits manufacturés du pays;
- c) suppression des droits d'entrée sur les matières premières manquant au pays;
- d) interdiction de sortie des matières premières du pays.

De cette esquisse, il est temps de retenir l'essentiel. Les mercantilistes ont pensé que seul l'État était capable d'élaborer et de réformer les règlements particuliers, d'en concevoir et d'en imposer de généraux. Mais, sans doute, à aucun moment ces règlements ne purent être exécutés à la lettre comme les mercantilistes le préconisaient. Certains eurent l'inconvénient de multiplier les formalités gênantes qui, en fait, entravèrent la liberté de fabrication et le développement de l'initiative individuelle. Les mercantilistes ne se sont pas rendu compte que les règlements pouvaient provoquer un trouble préjudiciable à la nation. Il en est ainsi des mesures qui limitent et canalisent l'initiative individuelle, des encouragements pécuniaires accordés à l'industrie sous forme de primes. Ces dernières font baisser le prix de revient des produits industriels dont l'exportation peut se faire plus facilement. Mais, pour la nation, l'avantage n'est qu'apparent, car l'augmentation des exportations raréfie, à l'intérieur, les produits dont le prix de vente s'accroîtra d'autant sur le plan national.

¹ MORINI-COMBY, JEAN, *Mercantilisme et protectionnisme*, Essai sur les doctrines interventionnistes en politique commerciale du 15^e au 19^e siècle, F. Alcan, Paris 1930, p. 5-6.

Chapitre II

Le rôle de l'initiative individuelle et le rôle de l'Etat chez les classiques

§ 1. Introduction

Synthétiser la pensée de l'école classique implique une bonne part de convention puisque nous ne pouvons ignorer que les théories dites classiques sont trop diverses pour constituer une théorie générale, ne souffrant pas d'exception. Nous ne dégagerons donc ici que quelques principes très généraux se rapportant directement à notre sujet. Ce chapitre sera court à dessein, car dans la plupart des ouvrages d'économie politique contemporains on trouve toujours quelques chapitres consacrés aux classiques. De plus, une floraison de commentateurs et de critiques ont analysé leurs pensées en détail, et de nos jours encore on se réfère à eux, soit pour les critiquer, soit pour les prendre comme point de repère. Si nous jugeons utile d'être concis, nous pensons qu'il est nécessaire tout de même de rappeler leur position face à l'Etat et à l'individu.

§ 2. Les classiques et le rôle de l'initiative individuelle

Les représentants de l'école classique attendent tout du libre épanouissement des forces individuelles. A leurs yeux l'action de l'individu, ou son initiative, est toujours rationnelle; ils sont opposés à toute intervention et ils ne veulent pas entendre parler de réglementation professionnelle. Ils partent du principe général que grâce au désir inné dans chaque individu d'améliorer sa condition, cet individu accroît progressivement la richesse nationale. Ce désir, tant qu'il n'est pas contraire aux droits d'autrui, doit jouir de la liberté la plus totale.

A la question que nous nous sommes posée, à savoir si les classiques ont admis une restriction de la liberté individuelle au nom de l'intérêt général, nous répondrons affirmativement en citant Adam Smith considéré comme le premier

représentant des classiques: « L'exercice de la liberté naturelle de quelques individus, qui pourrait compromettre la sûreté générale de la société, est et doit être restreint par les lois dans tout gouvernement possible: dans le plus libre, comme dans le plus despotique. ¹ »

L'échange extérieur est aussi le fait d'individus isolés, mais qui se trouvent soumis à des conditions particulières en raison de leur appartenance à des nations différentes. Pour les premiers représentants de l'individualisme, tel Adam Smith, le problème de l'échange extérieur (troc) est d'une simplicité enfantine. Ces économistes considèrent qu'un échange conclu entre deux individus est avantageux à tous les deux, donc l'ensemble des échanges conclus par des individus d'un pays ne peut être qu'avantageux pour ce pays. Mais qui peut affirmer que l'intérêt national est égal à la somme des intérêts individuels?

§ 3. Ingérence de l'Etat en matière économique

Les classiques ne prêchent-ils que le laisser faire? Attendent-ils tout du libre jeu des intérêts individuels? Considèrent-ils comme inutile toute immixtion de l'Etat en matière de législation économique? Non, d'ailleurs Adam Smith admet l'existence d'une loi économique pour autant que les circonstances qui ont appelé cette loi subsistent toujours. Smith énonce comme un des devoirs de l'Etat l'entretien de certaines entreprises de travaux publics, surtout dans les secteurs où l'initiative privée ne saurait suffire ou ferait défaut. L'Etat doit aussi protéger les industries de défense nationale.

Nous avons relevé une contradiction chez les classiques optimistes au sujet de l'opposition possible entre les intérêts privés et les intérêts publics: ces économistes pensaient que si chaque individu réalise son plus grand profit, il augmente la richesse nationale: on peut donc en déduire qu'il y a harmonie et non antagonisme entre les intérêts individuels et les intérêts publics. Ce n'est pas le cas et déjà Adam Smith reconnaît qu'il peut y avoir opposition entre les intérêts privés et les intérêts publics: « S'il était possible que les délibérations de la législature fussent toujours dirigées par de grandes vues d'intérêt général et non par les clameurs importunes de l'intérêt privé. ² »

En dernier lieu mentionnons le reproche qu'on a fait aux classiques de repousser toute action de l'Etat sur les importations et les exportations. Pour les droits à l'entrée Adam Smith pense qu'ils peuvent éventuellement être un encouragement pour les industries nationales ainsi protégées. Mais, selon lui, il n'est pas certain que ces droits poussent le développement industriel dans la meilleure voie. Il en est de même des primes ou des droits destinés à favoriser de nouvelles industries. Une école, un homme fera litière à ces attermoissements.

¹ SMITH, ADAM, *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations* (trad. de l'anglais par le marquis Garnier), 11^e édition, Paris 1822, vol. I, p. 400.

² SMITH, ADAM, *op. cit.*, vol. II, p. 63.

§ 4. Une réaction contre le libéralisme: l'école protectionniste

Les vues universalistes des classiques pour qui les frontières entre nations n'étaient que des phénomènes politiques, ont fait naître des réactions quant à la place de la nation dans la pensée économique. On a groupé les opposants de cette sorte dans l'école protectionniste. Frédéric List (1789-1846) en est la figure de proue et l'évocation sommaire de sa doctrine nous a paru être le meilleur lien entre ce qui a été dit jusqu'ici et la suite de notre étude.

Aux libéraux, il reproche leur foi en un monde composé d'individus isolés, absolument libres dans leurs actes de production ou d'échange. Or, en fait, les hommes sont membres d'une nation et liés à son sort économique. Dans son *Système national d'économie politique*, List met l'accent sur la nation et non l'individu et celle-la doit tendre, si faire se peut, à l'état final de développement possible, à savoir l'état agricole-manufacturier-commerçant. Pour y parvenir, un seul moyen: le protectionnisme qui permettra surtout aux « forces productives » de la nation de créer des richesses en évitant à l'industrie de se mesurer, pendant les années décisives de son adolescence, aux forces parfois fatales de la concurrence étrangère. Le moment viendra, pense-t-il d'ailleurs, où forte et combattive, l'industrie ainsi développée pourra sans crainte être confrontée avec ses sœurs grâce au rétablissement du libre échange. Déjà les mercantilistes, nous l'avons vu, professaient ces idées.

List exercera une grande influence notamment sur la réalisation du « Zollverein » en Allemagne. Dans sa « Pétition à l'Assemblée fédérale », rédigée en 1819 à l'occasion de la foire de Francfort-sur-le-Main, il préconise :

- 1) la suppression des douanes et péages à l'intérieur de l'Allemagne qui ne comptait alors pas moins de trente-huit cordons fiscaux ;
- 2) la création d'un système douanier pan-allemand, fondé sur le principe de rétorsion à l'égard des Etats voisins.

Ainsi naît la notion du libre manquement par l'Etat de moyens tour à tour libéraux ou protectionnistes dans le domaine des échanges internationaux selon l'opportunité du moment. Discordante théorie au sein du concert libéral de l'époque, sa pratique constante dans le deuxième quart de notre 20^e siècle l'a dépouillée à nos yeux de sa couronne audacieuse.

Chapitre III

Le rôle de l'initiative individuelle et le rôle de l'Etat dans les pays à régime communautaire et les pays à régime libéral (situation actuelle)

§ 1. Les pays à régime communautaire

1. Introduction

Les marxistes considèrent que l'avènement du grand capitalisme est lié à la création d'un marché mondial. Lénine déclare dans *Le développement du capitalisme en Russie* qu'il est impossible d'imaginer une nation capitaliste sans commerce extérieur et il constate qu'il n'en existe d'ailleurs pas. Les critiques générales de l'école marxiste à l'égard du commerce extérieur portent sur les profits supplémentaires qui en résultent et qui sont aliénés à la classe bourgeoise et aussi sur l'asservissement des pays dits sous-développés. Mais la main-mise complète de l'Etat sur le commerce extérieur, selon divers procédés que nous verrons plus loin, fait surtout suite à cette idée exprimée par Staline : « La politique et l'économie sont inséparables, elles existent ensemble et agissent ensemble. ¹ »

2. Situation après la révolution

La révolution s'est soldée par la nationalisation la plus complète possible de la propriété. Tous les individus sont des salariés. Au travers de péripéties diverses, la structure économique se consolidera autour de cellules d'élaboration assez fermées, responsables d'un certain capital (enrichi de subventions, etc.) et de son rendement, disposant malgré tout d'une certaine autonomie de travail.

Il arrive dès lors souvent que ces cellules, des ateliers citadins aux énormes combinats de l'Oural, aillent jusqu'à ignorer totalement ce qui se passe en dehors de chez eux, tendus vers le seul accomplissement des buts qui leur ont été fixés. Ces fractions autonomes sont reliées par le système nerveux socialiste que représente le parti. Il y a presque toujours à leur tête un technicien qui est membre du

¹ STALINE, JOSEPH, *L'homme, le capital le plus précieux*, Paris 1935.

parti et dont la tendance autarcique est compensée par la responsabilité personnelle qui lui incombe, de la réussite ou de l'insuccès du travail qui lui est confié, son salaire étant en rapport avec son grade. Si ces responsables ne sont pas — officiellement du moins — intéressés comme souvent en Occident au chiffre d'affaires ou bénéfice, il n'en reste pas moins que diverses composantes les incitent indirectement de façon intense à faire prospérer au maximum l'affaire ou la branche qui leur a été confiée.

3. *Le rôle de l'Etat en URSS, dans les démocraties populaires et l'organisme de coordination économique: le « COMECON »*

Les buts à atteindre sont fixés par des plans. Cette planification, souvent trop rigide et optimiste quant aux résultats, n'est cependant pas un avantage certain à long terme, car dans le futur, en URSS, l'importance relative des objectifs à caractère stable devrait diminuer. Il arrivera un moment où l'économie soviétique sera assez proche de celle des USA, par exemple. La constitution du capital physique ne pourra plus être à ce moment-là qu'un moyen et non un but en soi. On peut alors se demander à quoi serviront les investissements ultérieurs. Ils ne peuvent servir qu'à la satisfaction de besoins humains collectifs qui resteront relativement stables, ou de besoins humains individuels, qui, eux, seront d'autant plus instables qu'ils auront été mieux satisfaits. Donc parallèlement à l'accroissement du bien-être individuel, la demande va être imprégnée d'un caractère d'instabilité de plus en plus accusé. La discordance entre la mobilité de la demande et la rigidité du plan va devenir de plus en plus gênante. Pratiquement, il s'agit de savoir si on peut assouplir les méthodes de planification. Nous devons constater que planification globale et souplesse sont antinomiques par principe.

La planification permet de développer de façon continue l'économie, selon un tracé de ligne ascendant, sans brûler les étapes et en assurant le plein emploi. Le travail étant obligatoire, tout le monde a « droit au travail ». En cas de surproduction, on ne licencie pas les travailleurs, mais on diminue les heures de travail sans forcément réduire les salaires, ce qui ne veut pas dire que le pouvoir d'achat restera forcément le même. Il arrive aussi qu'en cas de surproduction, les gouvernements des pays collectivistes jettent ces marchandises sur les marchés mondiaux à vil prix; on a alors un « dumping », tel que la Suisse a pu en faire la constatation à l'occasion du Comptoir Suisse de Lausanne en 1958 où la Chine Populaire a été autorisée à installer un pavillon.

Le commerce extérieur des pays de l'est est un monopole d'Etat géré par un ministère et exploité par des centrales d'achats import-export, lesquelles sont aujourd'hui très spécialisées. Nous indiquons à la page 260 (Annexe A) la situation exacte de ces centrales au 1.1.1959.

La centralisation des décisions concernant les échanges internationaux a des avantages. Ce monopole permet un contrôle quasi absolu et scientifique des échanges, il a permis une protection efficace indispensable au développement et à la croissance de la production. Offre et demande se trouvent hiérarchisées et fonctionnalisées. Il est intéressant de noter qu'il n'y a plus ni formalités, ni droits

de douane à l'entrée des marchandises en URSS¹ pour les importations jugées nécessaires et faites par l'Etat; mais ces mesures subsistent pour le trafic des particuliers, voyageurs ou autres. Le prix établi lors de la commande est définitif et l'importateur n'a plus qu'à suivre les directives de l'organisme d'achat qui prend à sa charge droits et taxes perçus lors du voyage et règle généralement au comptant.

Ce qui est dit ici pour l'URSS vaut, à quelques modifications de détail près, aussi pour les démocraties populaires. Ces dernières ont retrouvé une certaine autonomie dans leurs échanges avec le monde occidental. Entre elles-mêmes, elles ont créé un organisme de coordination et d'entraide économique: le COMECON.

A l'intérieur de la fédération économique socialiste, symbolisée par le COMECON, les relations sont beaucoup plus intenses. La thèse actuelle étant la coopération et l'alignement des plans polyennaux en vue de dépasser la production capitaliste. Les échanges se développent et se multiplient, les transactions se font théoriquement d'égal à égal, mais pratiquement c'est l'URSS qui impose ses prix.

Un élément nouveau dans notre étude, est l'importance des aides techniques entre ces pays, les échanges de techniciens, les apprentissages au pays-foyer de nombreux étudiants et personnalités politiques. Les «manques» les plus durement ressentis par les nations dont ressortent les stagiaires correspondent précisément à ces stages techniques, ce qui suscitera automatiquement des courants d'échanges. Aussi faut-il reconnaître que la main-mise soviétique devient de plus en plus forte non seulement chez les satellites, mais plus récemment dans les pays sous-développés pour lesquels l'assistance technique est un facteur primordial. Dans ce domaine nous assistons actuellement à une véritable course entre l'Est et l'Ouest, si bien que l'on voit côte à côte des pays de l'Est et de l'Ouest offrir leur aide (exemple: le barrage d'Assouan).

Qui donne les impulsions aux échanges internationaux? Alors qu'en Occident ces impulsions émanent tantôt des individus, tantôt des instances gouvernementales, à l'Est tous les ordres d'achat ou de vente émanent des centrales. Comment sait-on à l'Est ce qui se passe en matière commerciale à l'Ouest? L'URSS et ses satellites — de même la Chine Populaire — entretiennent des missions commerciales dans les capitales occidentales. Ces missions sont en général fort bien organisées et documentées. A leur tête se trouvent des techniciens qui savent très bien défendre le point de vue de leur gouvernement. Ces techniciens sont les intermédiaires les plus directs pour les échanges entre les producteurs occidentaux et le client le plus souvent inconnu du pays de l'Est. Il arrive néanmoins pour de gros achats de biens d'équipement que l'industriel sollicité soit invité à aller sur place pour se rendre compte des données du problème. De plus en plus des associations (ou missions) de sociétés occidentales privées envoient des groupes d'études accrédités vers les pays de l'Est. Il arrive aussi que les pays communistes négocient ou fassent exécuter leurs transactions,

¹ Pour les produits nécessaires à son économie.

y compris le transport par des organismes intermédiaires qu'ils soutiennent comme par exemple le « China Trade Committee » entretenu par le Gouvernement de Pékin. En France par exemple, l'agent exclusif des transports maritimes et ferroviaires est la Société Mory et Cie qui réunit tous les dix jours les expéditions à destination de l'URSS en veillant à leur embarquement.

Le premier poste à l'importation dans les pays communistes est celui des biens d'équipement. L'offre et la demande suivent la voie hiérarchique et les négociateurs sont souvent des personnalités détenant de larges pouvoirs. Les achats de produits finis destinés au marché intérieur sont quasi nuls, alors même qu'ils sont prévus dans les plans d'achats.

Le bloc des pays de l'Est (membres du Comité de coopération COMECON) peut être considéré comme une seule nation à l'intérieur de laquelle les inégalités ou incompatibilités structurelles disparaissent peu à peu.

L'URSS a largement fait usage de son pouvoir de leader et d'occupant après la guerre et se taille encore la part du lion dans l'économie bouleversée de ce bloc territorialement communisté. Usines allemandes transplantées, charbons polonais et blés hongrois réquisitionnés, sont autant de profits unilatéraux. Cet état de choses ayant conduit à de véritables crises, en 1956 notamment, un revirement s'est produit dans les faits. L'URSS avec son potentiel économique actuel peut se permettre de pratiquer, s'il le faut, une certaine autarcie.

Le commerce extérieur du bloc sino-soviétique représente le 10 % des échanges mondiaux, dont les 2/3 ont pour cadre l'intérieur même de cette zone. Il reste donc que la part de l'« Est » dans les transactions internationales est d'environ 3,4 % et que, comparées au revenu national du pays, les exportations de la Russie en représentent le 2 %¹.

4. *L'initiative individuelle*

L'initiative individuelle ne trouve que peu de place en matière commerciale. Cependant, en dehors et au-dessus des planifications et de la bureaucratie souvent stérilisante à l'échelon des hauts fonctionnaires, il est incontestable que l'initiative joue un grand rôle. La présence de M. Mikoyan à la tête du Ministère du commerce extérieur, par exemple, a amené bien des changements. Il est partisan de l'utilisation des ressources économiques comme méthodologiques des pays occidentaux. Il déclare à ses compatriotes qu'il y a beaucoup à prendre et à apprendre d'un pays comme les Etats-Unis.

En matière de publicité par exemple, la personnalité agissante de ce ministre a modifié la politique des ventes URSS dans les foires internationales, où une publicité importante est faite, mais l'objectif de la publicité soviétique est d'informer les consommateurs et non pas d'écouler des marchandises qui se vendent mal.

Ce n'est qu'au stade de l'élaboration des plans que l'initiative individuelle trouve sa place. Cependant, les raisons d'agir, même personnelles, doivent toujours viser au plus grand bien de la collectivité.

¹ *Informations économiques*, OSEC, Lausanne, 1-2, 1962.

5. La Yougoslavie, cas spécial

Parmi les démocraties populaires, la Yougoslavie occupe une situation à part. Gouvernée par la forte personnalité du Maréchal Tito, elle a rompu en 1949 ses liens avec l'URSS et a accepté depuis l'aide des Occidentaux. Sans commerce avec l'Ouest, elle risquait l'asphyxie. Sa structure commerciale intérieure est assez complexe, mais s'apparente bien entendu à celle des autres pays de l'Est. Il n'est pas douteux que dans ce pays l'initiative individuelle peut produire ses effets sur un plan plus général qu'en URSS. Dans la pratique, certaines maisons yougoslaves sollicitent directement des offres alors que pour l'URSS tout passe par la centrale d'achat.

La Yougoslavie s'est libérée seule des Allemands en établissant ensuite son régime socialiste sans aide extérieure. Elle a immédiatement été consciente des inconvénients économiques de l'emprise russe. Les échanges et la collaboration avec l'URSS sont admis à condition que tout se passe d'égal à égal sans intervention politique ni ingérence. On sait donc à quoi sont dues les tensions entre Belgrade et Moscou qui confirment le point de vue de François Perroux qui, dans son récent ouvrage sur la *Coexistence pacifique*, nous dit : « Le droit des peuples à disposer de soi est instable et fragile dans l'état contemporain de la technique et de l'économie, à l'Est comme à l'Ouest. »¹

6. La convertibilité du rouble

« Il n'est plus loin le temps où le rouble délogera le dollar, en tant que monnaie mondiale de sa primauté sur les marchés internationaux. » C'est en ces termes que M. Constantine Ostrovitianov, économiste russe, a annoncé au XXI^e Congrès du Parti communiste soviétique, l'entrée en lice du rouble contre le dollar².

Quel est le but poursuivi par l'URSS? Aux yeux des stratèges économiques américains, le Kremlin pourrait acheter (dans le cas de la revalorisation de son or) d'immenses quantités de marchandises, ce qui lui permettrait non seulement d'élever considérablement le niveau de vie de la population russe, mais de réaliser une montée en flèche de son potentiel économique et surtout industriel. Mais nous ne sommes pas persuadés que ce soit un des buts poursuivis par l'URSS, car il n'y a aucune raison que l'URSS poursuive maintenant une telle politique, alors qu'elle aurait pu le faire il y a deux ans lors de la récession américaine. Elle aurait alors pu se procurer des marchandises à bien meilleur compte qu'actuellement. Nous pensons que l'URSS vise plutôt une expansion de son commerce extérieur avec ses pays satellites, pour les détourner des marchés occidentaux, en leur offrant les mêmes avantages. Peut-être a-t-elle aussi en vue une expansion générale de son commerce extérieur avec participation à l'OECD, car elle a manifesté un intérêt certain pour cette organisation.

¹ FERROUX, FRANÇOIS, *Coexistence pacifique*, PUF, tome II, p. 260.

² *Année politique et économique*, n° 153, février 1960, p. 90.

§ 2. *Les pays à régime libéral*

1. *Généralités*

L'individualisme théorique et pratique reste le trait dominant des ressortissants du « monde libre ». Mais, on constate qu'en matière d'initiative dans le domaine de l'exportation on se trouve de plus en plus limité ou guidé par des organismes placés au-dessus des commerçants et industriels qui font agir ces derniers dans l'intérêt de la nation. Malgré tout, les impulsions individuelles restent fondamentales et les difficultés dues à la prise en considération de la collectivité constituent une sorte d'aiguillon qui stimule les éléments énergétiques. Les affaires d'exportation comportent souvent une dialectique ardue dont l'aboutissement est presque toujours fonction des capacités et énergies individuelles.

2. *Le rôle de l'Etat*

Le contrôle étatique du commerce extérieur a été introduit pour des raisons d'équilibre de la balance des paiements dans les pays occidentaux, contrôle combattu énergiquement par l'OECE et le GATT et que le retour à la convertibilité des grands pays en 1959 a beaucoup affaibli, sans le faire complètement disparaître. Dans une économie européenne généralement déficitaire ou une économie des Etats-Unis surproductrice, il était devenu rigoureusement impossible de ne pas organiser les entrées et les sorties de biens et de capitaux, de ne pas contrôler et finalement de ne pas « planifier » en hiérarchisant les urgences. La structure permanente du commerce extérieur dans des pays européens comme la France ou l'Italie d'une part, et d'autre part des structures surimposées comme le « Defence Production Act » des Etats-Unis lors de la récession qui a précédé la guerre de Corée, en sont des exemples suffisamment significatifs.

Finalement, sans que la contrainte s'exerce de la même façon ni que l'initiative rigoureusement privée ait perdu ses droits, l'Etat occidental en est arrivé à jouer un rôle analogue à celui que joue l'Etat planificateur soviétique. Nous allons essayer d'en dégager les caractères essentiels.

Le contrôle du commerce extérieur à l'importation comme à l'exportation porte sur l'espèce des produits, leurs origines, leurs prix et le mode de règlement prévu. La réglementation correspondante, restrictive, est plus ou moins compensée par un système assoupli en faveur des échanges considérés comme intéressants ou essentiels par les gouvernements. Les Etats agissent statiquement par les systèmes permanents des tarifs douaniers et dynamiquement par les contingents, les licences et les subventions.

Les tarifs douaniers ne sont pas d'une étude très intéressante pour nous. Disons simplement que chaque fois qu'un Etat oppose de nouvelles barrières aux importations, il déclenche des mesures de rétorsion à l'étranger qui conduisent à une contraction de ses exportations.

L'élaboration d'un tarif ne se fait pas sans l'avis des groupements professionnels, qui sont invités généralement à fournir des listes de produits qu'ils

désirent voir figurer notamment dans la nomenclature tarifaire. L'initiative privée joue encore pour l'établissement proprement dit du degré de protection : en France, par exemple, ce sont les groupements qui le proposent. L'Etat dispose en dernier ressort.

Entre la prohibition pure et simple et la licence, la latitude de travail des importateurs et des exportateurs est constituée par le contingentement. Contingenter une marchandise, consiste à fixer la quantité d'un produit qui peut être importé pour une période donnée. Les contingents sont déterminés par des actes internationaux à caractère définitif pour la période considérée. Les commerçants n'ont plus qu'à se constituer partie intéressée et à faire valoir leurs prérogatives sur une portion du contingent général, dans un sens comme dans l'autre. C'est en somme l'instauration étatique d'un cadre rigide pour le commerce extérieur des produits visés ; mais l'intervention gouvernementale est encore assez discrète dans ce cas : elle ne dépasse pas l'instauration et le contrôle du respect de ce cadre renouvelé régulièrement d'ailleurs.

Le contrôle général du commerce extérieur va beaucoup plus loin. Cet aspect est le fait latent du dirigisme économique en matière de commerce extérieur. Le contrôle porte généralement sur le choix des produits, type et qualité, le règlement financier du marché proposé et ses prix, les garanties offertes, et éventuellement les clauses de répartition ou de rationnement. Ce qui veut dire que les agents de l'autorité en question auront l'œil sur la production aussi bien que sur les modalités. En canalisant la production, en la limitant et en l'orientant l'Etat pourra agir rétroactivement ou impulsivement de façon assez profonde sur l'industrie correspondante.

Cependant, sur justification « appuyée », des dérogations individuelles sont fréquemment introduites ou adjointes à ce système général. Par ailleurs, pour les exportations, beaucoup de pays ont mis sur pied des systèmes d'orientation de la production non seulement par contrainte, mais aussi par subvention, aide, facilités fiscales ou administratives.

Enfin, il existe des dérogations générales pour certains échanges d'importance marchande accessoire, tels que l'importation et l'exportation des échantillons.

Outre cette organisation générale du commerce extérieur proprement dit, chaque pays possède son contrôle des changes, service intermédiaire entre le Ministère des finances et le Département d'Etat qui s'occupe du commerce extérieur, chargé notamment d'autoriser les règlements d'importations en devises.

Ces diverses autorisations nécessaires sont souvent concrétisées par des « licences », cumulatives ou non, qui témoignent par la suite que toutes les obligations administratives ont bien été remplies.

Signalons deux formes de règlements commodes et souvent utilisées : les accords de compensation ou de « clearing » et les compensations privées, qui ramènent le commerce extérieur à un troc plus ou moins spéculatif, sans apport de devises évidemment, et sont de ce fait souvent interdits par les Etats.

Les pouvoirs publics agissent par l'intermédiaire de fonctionnaires qui se répartissent entre les cadres classiques suivants : à l'échelon supérieur, le Gouvernement et son Comité économique (consultatif ou interministériel), puis les

ministères « techniques », et les Ministères des finances et des affaires étrangères.

Enfin, de façon plus spécialisée du point de vue du commerce extérieur : des services spéciaux d'informations économiques (institut de statistique, services d'études économiques, services d'expansion commerciale, conseils divers, services d'informations ministérielles) et des services d'exécution (office des changes, expansion commerciale, relations économiques extérieures, programmes économiques et plans, commissions du commerce extérieur des ministères techniques, douanes).

3. *Les individus et groupements*

Les individus que l'on désigne souvent sous le vocable de « particuliers » peuvent être aussi bien des directeurs commerciaux d'entreprises de production que des commerçants import-export, des individus salariés par des sociétés qu'ils représentent dans la lutte du commerce extérieur et aux bénéfices desquels ils sont intéressés, que des commerçants privés jouant le rôle d'intermédiaires avec l'appareil administratif minimum.

Ces individualités ne font ce qu'elles veulent que dans des limites restreintes et voient leurs initiatives induites, quand ce n'est pas déterminées, par des polarités artificielles mais désormais traditionnelles. La tradition change vite d'ailleurs mais l'information est plus rapide encore et permet justement à l'initiative de s'intercaler. Le champ théorique d'action individuelle est immense, mais les appareils gouvernementaux dont nous avons dégagé les traits essentiels le restreignent à des filières entre lesquelles le choix est très limité.

La plupart des commerçants internationaux d'aujourd'hui ont pris leur parti de la réglementation poussée qu'il leur faut suivre, d'autant plus facilement qu'ils n'ont pas connu le laisser-faire des temps anciens. Si les initiatives sont restreintes et limitées, cloisonnées, elles restent malgré tout éminemment possibles et souhaitées, souvent même favorisées d'une manière ou d'une autre, stimulées par l'estime de ceux qui connaissent les difficultés à surmonter et collaborent d'un côté ou d'un autre à l'épreuve, chaque fois renouvelée, de passer un marché. La facilité et le goût ont fait place à la compétence, et finalement à une audace et à une combattivité accrues.

En face de l'organisation étatique du commerce extérieur, au lieu de se débattre isolément contre les pouvoirs publics, les individus ou les sociétés privées se sont groupés en organismes professionnels ; d'une part pour se défendre et s'entraider dans les passages entre les chicanes des administrations, d'autre part pour coordonner et rendre plus efficaces aussi bien leurs avis — malgré tout fréquemment sollicités par l'administration — que la lutte à mener contre la concurrence étrangère. Mise au courant des formalités administratives, entente pour les contingents, documentation et prospection forment ainsi une sorte de fonds commun souvent fort utile, ne serait-ce que du seul point de vue psychologique. Ces groupements sont des sortes de relais entre les particuliers et l'Etat. Sous diverses dénominations, leurs buts et modes d'action sont à peu près toujours les mêmes.

Il arrive souvent actuellement que la tendance générale à la normalisation se manifeste du côté des pouvoirs publics par un appel à ces regroupements, et parfois même en période de guerre ou de crise, par la contrainte pour les commerçants d'entrer dans des groupes. C'est le cas en France notamment, où la dispersion en individualités multiples et de peu de poids atteint parfois des proportions ridicules et en tout cas dangereuses face à la concurrence étrangère. Chargé alors notamment de centraliser les opérations import-export des membres du groupe, il arrive cependant souvent que le conseil d'administration du groupement redonne un certain rôle à l'initiative privée des membres ou à l'un d'entre eux en tant que dépositaire des prérogatives de ses coactionnaires et d'un surcroît de compétences par rapport à eux.

À côté des groupes marchands proprement dits se situent des organismes privés d'étude ou de défense d'intérêts, souvent d'ailleurs nettement situés dans la frange du semi-étatisme lorsqu'ils sont d'une certaine importance.

Comme charnière entre les importateurs-exportateurs spécialisés, groupés ou non, et les organismes d'Etat, il y a enfin les Chambres de commerce, locales ou nationales, dans le pays même ou à l'étranger. Pôles d'informations et lieux de rencontre, plaques tournantes du commerce international privé, elles jouent également un rôle introductif vis-à-vis des municipalités et des rouages politiques ou consulaires, des dirigeants gouvernementaux de la place.

4. Les grands marchés

Sur l'échiquier occidental on distingue trois pôles ou zones commerciales ou encore grands marchés: les USA (avec leurs courants d'échanges vers le Canada et l'Amérique centrale), la Grande-Bretagne (avec son Commonwealth), de la CEE et de l'AELE. Les difficultés d'intégration économique sont dues d'une part aux réticences psychologiques dont nous avons parlé, d'autre part aux inégalités sociales et monétaires et finalement, car il faut bien le reconnaître, à la situation particulière d'Etats européens comme la Grande-Bretagne ou les neutres.

Chacun des trois groupes mentionnés s'arroge environ un tiers des échanges mondiaux, ceux avec l'Est étant exclus. Pour la période 1950-1953 on a relevé les pourcentages suivants :

<i>Groupes</i>	<i>% export</i>	<i>% import</i>
Royaume-Uni	30,6	31,5
OECE	33,8	36,7
Etats-Unis	35,6	31,8

François Perroux constate que le commerce extérieur « intragroupe » à l'intérieur de la zone d'influence est 1,5 fois plus volumineuse que le commerce strictement extérieur du groupe lui-même¹.

¹ PERROUX, FRANÇOIS, *op. cit.*, tome II, p. 220.

5. Les marchés de New-York et de Londres

Il nous semble intéressant de porter, au passage, notre intérêt sur les deux plus grandes places commerciales du monde et les méthodes de travail qui y sont pratiquées: New-York et Londres.

a) New-York

Libéraux, libres-échangistes pour leurs exportations et protectionnistes pour eux-mêmes, les Américains ont vu également peu à peu s'introduire le dirigisme économique dans leurs murs, soit pour conjurer la récession, soit pour orienter l'économie en période d'hostilités. La loi du 9 septembre 1950 ou « the Defence Production Act » confère ainsi au Président des Etats-Unis jusqu'à l'année suivante, des pouvoirs très étendus en matière économique, lui permettant de diriger activement toute la production industrielle et même la production agricole. Du point de vue du commerce extérieur, nous avons dit quel était l'état d'esprit général. A ce dernier correspondent des structures équivalentes: l'importation est limitée par des droits de douane élevés et des entraves administratives nombreuses. Les tarifs douaniers sont très souvent prohibitifs (le tarif Smoot-Flawley par exemple): de 25 à 100 % *ad valorem* pour les tissus, atteignant 200 à 1000 % pour les pièces détachées de montres. Par ailleurs, outre diverses entraves administratives, le « Buy American Act » oblige les citoyens américains à préférer à prix égal le produit US au produit étranger, celui-ci fût-il mieux fini, etc.

Les exportations massives sont absolument nécessaires à la vie économique du pays de la production quantitative par excellence. Les 15 % en poids et les 49 %¹ en valeur du trafic total des USA se font par New-York. D'où la position financière de cette place: la première du monde. Ses Clearing House Exchange font les 2/3 des compensations bancaires des USA, ce qui est significatif de l'activité particulièrement intense du commerce extérieur de ce très grand port, depuis les grandes bourses spécialisées jusqu'aux simples « Freight Forwarders » et « Custom House Brokers », il règne dans la cité une agitation commerçante spécifique extraordinaire.

Les banques new-yorkaises font très souvent le crédit import-export, ce qui est très intéressant du point de vue individuel: supposons qu'un acheteur soit susceptible d'acquérir à bon compte à l'étranger un produit recherché aux USA, ou inversement. Démuni des capitaux nécessaires, il s'adresse en justifiant de la valeur de ses coordonnées à une banque qui se charge si cela l'intéresse de tous les frais, depuis le règlement du fournisseur d'origine jusqu'à la commission du courtier en douane, en passant par le paiement du transport. Une fois le marché passé, à la sortie d'entrepôt ou à la répartition sur le marché, elle se fait payer ses frais et sa commission, ce qui ne laisse pas de réserver généralement un revenu appréciable pour l'esprit inventif qui est à l'origine de la transaction.

Toutes les grandes sociétés américaines ont des organismes de vente importants: simples départements de la firme ou véritables sociétés commerciales

¹ Chiffres obtenus chez les transitaires Danzas, Natural.

moutés çà et là en filiales à l'étranger. Les agents de vente sont rémunérés au pourcentage. A noter chez les Américains un souci constant de couvrir tout le marché sur lequel ils font un effort. C'est ainsi que Ford n'a pas moins de 450 agences en France. La publicité détient dans leurs méthodes une part record, tandis qu'ils ont créé, pour les besoins de la cause, des façons originales de prospecter et de contacter les acheteurs : ainsi leurs services de « public-relations ».

Paradoxalement, les « colonies d'Américains » sont animées d'un chauvinisme étonnant qui les conduit à faire venir leurs produits de la mère patrie par des magasins spécialisés. En fait cela conduit à rendre difficiles les tentatives de remboursement des aides américaines, celle de l'European Recovery Programm (plan Marshall) entre autres.

b) Londres

On a beaucoup écrit sur la Cité de Londres au travers de l'histoire. Contentons-nous de parler des traits récents de son commerce international. L'amenuisement considérable de l'Empire, la détente des liens impériaux opérée par sa reconversion en « Commonwealth » ont entraîné l'abandon de débouchés traditionnels pour le commerce britannique et la perte du contrôle direct de ses sources majeures de matières premières.

Avant la guerre, les divers marchés de Londres assuraient dans un climat de liberté relative la solution du problème des approvisionnements. On aurait pu les rouvrir, mais le gouvernement travailliste, estimant nécessaire de rompre tout lien direct entre le prix payé au producteur et le prix du produit sur le marché mondial, préféra susciter la création d'organismes officiels responsables devant les Autorités du territoire sur lequel s'étend leur activité : ce sont les « Marketing Boards », généralement dirigés par un conseil d'administration composé de fonctionnaires et de techniciens privés choisis par le gouvernement local et qui détiennent le droit exclusif d'acheter et de vendre à l'exportation un produit déterminé. Leurs achats sont ordinairement effectués soit par l'intermédiaire de coopératives de production, soit par des acheteurs agréés (maisons privées s'occupant autrefois du commerce libre des produits considérés). Les M.B. procèdent eux-mêmes au chargement, à l'expédition et à la vente en Grande-Bretagne ou à l'étranger des produits qui leur ont été livrés.

Cependant, au moins en matière d'exportation vers les pays situés en dehors de la zone Sterling, l'étatisme a dû céder devant l'ancienne forme de commerce à la base d'intermédiaires privés : les fameux « Brokers » de la cité de Londres. Après avoir essayé de les supprimer en leur ôtant la plupart de leurs prérogatives privées, l'Angleterre travailliste leur a rendu peu à peu une liberté relative. Certains marchés se sont même rouverts, et après la défaite du Labour-Party aux élections de 1950, le marché des changes a été libéré. Le gouvernement accorda même des facilités particulières pour la prospection et l'étude des marchés américains et canadiens, tandis qu'était toléré, en marge d'opérations régulières lentes et difficiles, un marché de plus en plus actif d'affaires dites de « switch », semi-clandestines, mais susceptibles d'apporter des bénéfices en monnaie forte (ainsi avec la Chine communiste, via Hong-Kong).

6. *Les institutions internationales*

Au-dessus des nombreuses chambres de commerce locales et spécialisées, il y a depuis la fin de la première guerre mondiale une instance du même genre à un échelon supérieur: la Chambre de commerce internationale, premier organisme international de coopération commerciale. A sa fondation, cet organisme se proposait d'étudier et de déterminer constamment les besoins de l'économie mondiale, de confronter les vœux de ses adhérents, leurs expériences et leurs méthodes en tâchant d'effectuer, sinon une synthèse, du moins des accords globaux entre les intéressés. Depuis, la CCI a pu intervenir efficacement auprès des gouvernements dans le sens de la coopération internationale et de l'élaboration des mesures d'expansion et d'assainissement du monde économique.

Aujourd'hui, elle coopère activement et utilement, du fait de son caractère semi-privé, avec les organisations internationales officielles qui se sont créées depuis la guerre, notamment l'ECOSOC: la Commission économique et sociale de l'ONU et le GATT dont nous reparlerons dans notre troisième partie. Mentionnons les institutions qui intéressent le commerce extérieur:

- le Fonds monétaire international,
- la Banque des règlements internationaux,
- le Conseil économique et social de l'ONU,
- le GATT pour les douanes, assisté du Conseil de coopération douanière de Bruxelles, plus ancien.

En dernier lieu les organismes internationaux plus « sectaires », c'est-à-dire ne concernant que telle ou telle région du monde, tels l'OECE (devenu l'actuelle OCDE), la Commission économique pour l'Europe de l'ONU, l'Union européenne de paiement (UEP) à laquelle a succédé l'Accord monétaire européen (AME).

Il existe également un Bureau international des expositions, qui s'occupe de coordonner les dates des grandes foires internationales. Celles-ci sont d'une réelle importance aujourd'hui pour le commerce international. Non pas seulement du point de vue de la confrontation des techniques diverses et de leurs états respectifs d'avancement, mais aussi en tant que lieux d'échanges actifs et de prises de contact souvent fécondes. Les gammes et les échelles de choix sont si diverses et complètes qu'il est bien rare qu'un particulier ou une société venant à telle foire avec des exigences précises sur les modalités de satisfaction de ses besoins en sorte sans avoir pu trouver la solution à son problème. Le plus souvent même, il a pu en discuter avec les représentants des firmes susceptibles de lui donner la réponse. Notons par ailleurs que l'échantillonnage considérable transporté dans telle ou telle capitale pour ces manifestations reste très souvent sur place, notamment à l'Est, acheté systématiquement par le pays où s'est tenue la manifestation. Nous examinerons plus en détail cette question dans la suite de cet ouvrage ¹.

¹ Le lecteur trouvera en appendice, Annexe B, la liste des services commerciaux, des représentations diplomatiques et des Chambres de commerce étrangères en Suisse.

DEUXIÈME PARTIE

Le rôle de l'initiative individuelle dans le commerce d'exportation suisse

Chapitre premier

Le cas de la Suisse

§ 1. *Le rôle de la Confédération*

Si la Suisse est territorialement petite comparativement à ses partenaires, sa situation et l'activité exceptionnelle de ses ressortissants la dotent finalement d'une place de choix au sein des nations. Cependant, son sous-sol semble à l'heure actuelle encore stérile. Si elle affronte avec succès les fluctuations du commerce mondial, elle le doit à la spécialisation de sa production et surtout à son travail axé sur la qualité et la précision. Cette arme précisément lui permettra de survivre, cas échéant, dans le cadre d'une fédération économique européenne dont nous parlerons dans notre troisième partie.

La complexité des lois et des prescriptions régissant le commerce international ne permet plus à l'individu d'agir seul et c'est la raison pour laquelle nous trouvons, là même où règne le régime de libre entreprise, des institutions étatiques, semi-étatiques et enfin privées, dans le cadre desquelles s'exerce l'activité de l'exportateur.

Seul l'Etat peut, en effet, efficacement soutenir les efforts des entreprises sur les marchés extérieurs, pour leur permettre de surmonter parfois des difficultés nées de la conjoncture mondiale ou du comportement de producteurs étrangers.

Les institutions fédérales

La Division du commerce du Département fédéral de l'économie publique

Ce n'est que depuis 1917 que la Division du commerce est rattachée au Département fédéral de l'économie publique; auparavant, elle relevait du Département politique.

L'intervention étatique intéressant l'exportateur comprend les domaines suivants:

- a) encouragement au commerce et à l'exportation en défendant vis-à-vis de l'étranger les intérêts des industries exportatrices;

- b) élaboration de tarifs douaniers et accession provisoire de la Suisse au GATT;
- c) préparation et négociation des traités commerciaux et accords de clearing;
- d) compensation des paiements avec l'étranger et contrôle de certaines affaires de compensation simples ou multilatérales (ces affaires sont généralement contrôlées en même temps par l'OSC¹);
- e) restrictions des importations et des exportations²;
- f) foires internationales (la plupart du temps en collaboration avec l'POSEC³ ou des associations professionnelles et comités de foires) et expositions;
- g) renseignements sur les affaires commerciales par le truchement des ambassades, légations et consulats;
- h) par l'intermédiaire de l'Office fédéral de l'industrie, des arts et métiers et du travail, la Confédération garantit les risques à l'exportation selon la loi du 26.9.1958;
- i) le Département politique fédéral par le truchement de ses ambassades et consulats.

Les domaines très vastes énumérés ci-dessus sont confiés à des sections et le contact entre les fonctionnaires de la Confédération et l'individu privé (exportateur) peut être direct (cas urgents et importants traités sur rendez-vous) ou par l'intermédiaire d'autres instances, semi-officielles ou privées. Dans le chapitre II nous verrons avec exemple précis à l'appui, comment l'initiative d'un exportateur peut mettre en mouvement ces institutions.

Les instances étatiques sont à la fois le fruit de l'initiative gouvernementale et du désir des individus. Certaines ont surgi spontanément de la décision de l'Etat quand il fallut défendre les intérêts nationaux dans des cas de graves situations extérieures; d'autres ont fait suite aux vœux de particuliers qui, en s'associant, ont réclamé des mesures de protection.

Ces instances étatiques prennent-elles des mesures ou initiatives pour promouvoir l'exportation? Nous pensons que c'est l'évidence même et afin que le lecteur se rende compte de leur importance, nous indiquons quelques cas en reprenant les subdivisions de a) à h) énoncées ci-dessus.

- a) Lorsqu'il arrive qu'un pays ne dispose plus de devises, mais serait preneur de produits suisses, les autorités de notre pays peuvent lui faire acheter des produits tels que par exemple: le tabac en Turquie ou en Yougoslavie, le beurre suédois, la cellulose en Finlande; ces marchandises sont importées en Suisse, mais le paiement reste en Suisse pour couvrir la contre-valeur des exportations suisses. La Division du commerce a réalisé de telles affaires⁴ lorsque l'approvisionnement du pays le permettait et qu'il fallait en même

¹ Office suisse de compensation à Zurich.

² Quelques produits qui sont encore soumis à l'autorisation d'exportation (fin 1958): bois divers, fer brut, tuyaux, rails, roulements, câbles, huiles, essence, certaines machines (surtout dans le domaine de l'horlogerie).

³ Office suisse d'expansion commerciale.

⁴ Dans ce cas on parle de « compensation globale ».

temps aider certaines industries exportatrices désavantagées dans les accords commerciaux (contingents insuffisants).

- b) Avant de décider de l'accession de la Suisse au GATT¹, des questionnaires très complets ont été adressés à tous les industriels et en général les exportateurs ont fourni de nombreux arguments en faveur de l'accession de la Suisse à l'accord général sur le commerce et les tarifs.
- c) Les industriels reçoivent régulièrement un questionnaire sur leurs besoins lors de chaque établissement ou renouvellement d'accord commercial.
- d) et e) Sont des interventions d'une autre nature.
- f) Il est souvent arrivé qu'une maison suisse ou son représentant à l'étranger ne pouvant obtenir un stand particulier d'exposant, celle-ci ait pu bénéficier de la manifestation à l'étranger dans le cadre du « Pavillon suisse ».
- g) L'aide apportée aux exportateurs dans ce cadre est trop variée pour que l'on puisse la traiter ici. A titre d'exemple, disons que sur la base de renseignements commerciaux recueillis, une maison suisse peut être conduite à prospecter un marché déterminé. Ou encore dans le cas d'un conflit d'aspect « politique » avec un gouvernement, une entreprise helvétique trouvera une défense efficace.
- h) Il appartient aux exportateurs de s'adresser à cette instance.
- i) Ambassades et consulats sont des centres de renseignements précieux et l'OSEC (pas toujours l'exportateur directement) s'adresse régulièrement à eux.

Mentionnons séparément le service des importations et des exportations qui dépend lui aussi de la Division du commerce, mais joue avant tout un rôle administratif. C'est ce service qui contrôle les documents d'exportation et qui surveille la répartition des contingents, ce qui est capital. Un reliquat de contingent utilisé est aussitôt annoncé à la section qui contrôle le pays dont l'accord commercial arrive bientôt à échéance et c'est cette section qui, soit directement, soit indirectement, par le truchement des associations professionnelles ou les Chambres de commerce, avise le ou les exportateurs intéressés.

Une initiative très importante de la Confédération est l'appel, en cas de situation difficile dans le commerce international², à une commission, nommée par le Conseil fédéral, siégeant avec les représentants des grandes associations professionnelles sous l'égide du Vorort de l'industrie et du commerce à Zurich.

§ 2. *Les institutions auxiliaires suisses du commerce international*

Afin de permettre au lecteur d'avoir une vue d'ensemble plus claire, nous grouperons ci-après les institutions du commerce international en cinq sections en indiquant très brièvement le rôle de ces institutions puisque nous verrons au chapitre II comment les initiatives font intervenir ces dernières.

¹ La Suisse y est provisoirement admise à titre de membre « observateur ».

² Nous pensons aux faits politiques, monétaires ou économiques, à l'étranger ou dans le pays.

1. *Les institutions officielles.*

- a) l'Office suisse de compensation (Zurich),
- b) le Service du contrôle des prix (Berne),
- c) l'Office fédéral de l'industrie, des arts et métiers et du travail (Berne),
- d) la Section de l'industrie horlogère du Département fédéral de l'économie publique (Berne),
- e) la Division de l'agriculture (Berne).

a) *Office suisse de compensation (OSC)*

C'est une institution de contrôle des paiements. Elle est née de l'initiative gouvernementale pour défendre les intérêts de l'ensemble des commerçants du pays face aux réglementations instituées dans les autres pays où les paiements et la circulation des capitaux faisaient l'objet de réglementations sévères.

Les règlements par clearing sont contrôlés par l'OSC de même que les règlements du système centralisé et décentralisé. Lorsqu'un exportateur a su mettre sur pied une affaire de compensation simple, triangulaire ou multilatérale, l'autorisation doit être donnée par l'OSC. Cet office joue essentiellement un rôle administratif de contrôle et disons-le, c'est un mal nécessaire en période de guerre ou d'après-guerre, aussi longtemps que les grandes nations pratiquent elles-mêmes des restrictions aux transactions financières et commerciales. Dès le 1.1.1959, un grand nombre de contrôles ont été abandonnés par l'OSC à la suite du rétablissement par plusieurs pays européens de la convertibilité des monnaies pour les non-résidents.

b) *Service du contrôle des prix*

Parmi les tâches variées du contrôle des prix, nous mentionnerons celle qui a le plus particulièrement trait à cette étude. Il peut intervenir en cas de dumping et par voie indirecte venir à l'aide d'une industrie suisse menacée sur son marché national, industrie qui est en même temps exportatrice (comme c'est très souvent le cas) et donc ainsi favoriser finalement l'exportation.

c) *Office fédéral de l'industrie, des arts et métiers et du travail*

L'aide principale apportée au commerce d'exportation est sous forme d'assurance « la garantie contre les risques à l'exportation ». Pour connaître le détail des risques couverts, on se rapportera aux lois fédérales des 6.4.1939 et 26.9.58 et à leurs règlements d'exécution des 27.7.1939 et 1.5.1959. En matière d'exportation, le risque le plus fréquent est le non-transfert ou le transfert retardé du produit de la vente. Le risque du débiteur défaillant n'est pas couvert¹, ni le non-paiement à cause d'événements de force majeure, tels que les guerres, les dévaluations, etc., en d'autres termes, ce sont les risques en corrélation avec l'insécurité politique et économique. Le risque est couvert à 85 % du montant de la facture plus les éventuels intérêts de crédit. Il est évident que cette institu-

¹ Sauf si la commande émane d'un gouvernement.

tion, née de l'initiative des associations professionnelles et réalisée par l'Etat, a rendu d'immenses services aux exportateurs non seulement pendant la guerre, mais encore dans l'après-guerre et actuellement encore où un bon nombre de pays d'Amérique latine et d'Orient se trouvent dans une situation d'instabilité tant politique que monétaire¹.

d) et e) *Section de l'industrie horlogère du Département fédéral de l'économie publique et Division de l'agriculture*

Ce sont des organisations qui jouent exactement le même rôle que la Division du commerce. L'importance de l'horlogerie et de l'agriculture en Suisse justifie la séparation de ces deux sections, car la Division du commerce à elle seule ne saurait faire face à cette tâche énorme qui consiste à venir en aide à toutes les branches d'activités de notre pays.

2. *Les institutions semi-officielles*

- a) l'Office suisse d'expansion commerciale avec sièges à Lausanne et Zurich (OSEC),
- b) l'Office national suisse du tourisme (ONST), Zurich.

a) *Office suisse d'expansion commerciale*

Selon l'arrêté fédéral du 31.3.1927, l'Office central suisse des expositions et le Bureau suisse des renseignements pour l'achat et la vente de marchandises, à Zurich, ainsi que le Bureau industriel suisse à Lausanne, ont été réunis en une seule organisation. L'activité de l'OSEC est immense et les initiatives qui en émanent sont nombreuses. Il y a bien entendu interaction entre les initiatives venant des exportateurs et celles venant de l'OSEC. Ce dernier déploie son activité dans les domaines suivants:

- 1) propagande à l'étranger en faveur des produits suisses,
- 2) étude des marchés étrangers et recherche de débouchés,
- 3) documentation sur la production suisse,
- 4) remise d'adresses aux exportateurs (représentants, importateurs, grossistes étrangers, etc.),
- 5) établissement et exploitation d'agences à l'étranger,
- 6) problèmes concernant les foires et les expositions ainsi que leur organisation avec participations suisses aux foires et expositions étrangères,
- 7) services dans le développement du commerce avec l'étranger,
- 8) édition de publications relatives à ces activités.

L'OSEC apporte une très grande aide directe aux quelque 1700 entreprises qui lui sont affiliées. Pour les demandes faites par les exportateurs qui nécessitent

¹ De telles institutions existent aussi dans d'autres pays et mentionnons par ex. qu'en Grande-Bretagne, en 1958, 16 % des exportations ont été assurées par les exportateurs anglais.

des recherches spéciales à l'étranger, l'OSEC recourt à la collaboration de nos représentations diplomatiques et consulaires, des chambres de commerce suisses à l'étranger, etc. Sur son initiative et souvent avec l'appui des industriels exportateurs, des missions ou délégués sont envoyés à l'étranger. Des rapports très intéressants sur les marchés étrangers peuvent être générateurs de multiples initiatives. L'exportateur suisse ne saurait se passer de l'hebdomadaire *Les Informations économiques et commerciales* édité par l'OSEC.

Le rôle de l'OSEC quant aux sources d'informations, qui sont les bases génératrices d'initiatives, est très important. Les renseignements mis à disposition des exportateurs sont élaborés dans deux centrales, avons-nous dit, dont les activités respectives sont :

Siège à Zurich : organisation des expositions, participation de la Suisse aux foires et expositions internationales, documentation sur l'industrie suisse, service des représentants et clients étrangers, direction des agences commerciales de l'OSEC à l'étranger, à savoir :

Alger : Algérie, Tunisie, Maroc.

Beyrouth : Liban, Syrie, Jordanie, Irak, Koweït et Chypre.

Bombay : Inde, Ceylan, Birmanie et Afghanistan.

Elisabethville : Congo ex-belge, Angola et Fédération de l'Afrique centrale.

La Havane : Grandes et Petites Antilles, Amérique centrale et les Guyanes.

Siège à Lausanne : étude des marchés étrangers, documentations et informations économiques, service de propagande par presse, radio, films, photos, affiches et visites documentaires. Service des publications : nous donnons le détail de ces publications plus loin sous « documentation ».

L'initiative dont doit faire preuve l'exportateur consiste dans le choix des sources qui sont le fruit de l'initiative de ceux qui ont mission de documenter. L'OSEC accède à des sources très nombreuses qui sont privées, semi-privées ou étatiques. Ces dernières fournissent les rapports des représentations diplomatiques et consulaires suisses à l'étranger, rapports qui parviennent à l'OSEC par la Division du commerce (avant tout pour le service des marchés étrangers). Il y a également des rapports de ses agences, des chambres de commerce suisses à l'étranger, de ses correspondants particuliers, de sa documentation générale et des publications étrangères que l'on peut consulter dans sa bibliothèque.

L'OSEC met donc à la disposition des exportateurs et industriels de multiples renseignements sous des formes très diverses : les informations économiques, les rapports spéciaux (brochures sur les marchés étrangers et problèmes d'exportation), les informations confidentielles et spéciales (réservées aux membres de l'OSEC), la documentation générale, la bibliothèque, les dossiers des enquêtes spécialisées, les renseignements sur les marchés pour telle ou telle branche, les entrevues et conférences données par des représentants diplomatiques ou consulaires, des chefs d'agence de l'OSEC et des secrétaires des chambres de commerce suisse à l'étranger.

L'œuvre que poursuit l'POSEC est remarquable, son organisation excellente et le rôle qu'il est appelé à jouer dans une Europe en pleine gestation n'échappera pas aux exportateurs.

b) *Office national suisse du tourisme*

L'ONST créé par arrêté fédéral du 21.9.1939 est un organisme de coordination et de centralisation d'autres organismes qui existaient antérieurement. Il est chargé de la propagande touristique; réalise des films, des brochures et entretient des agences à l'étranger.

Le développement du tourisme est d'une importance vitale pour la Suisse, car l'apport de nombreuses devises par les touristes, les étudiants, les pèlerins, les gens venant se faire soigner et faisant des cures, sans oublier le grand nombre de personnalités qui séjournent constamment dans des villes comme Genève, etc., permet de combler environ la moitié du déficit de la balance commerciale. C'est un des éléments « invisibles » qui vient améliorer la balance des comptes. Il n'est dès lors pas étonnant que déjà avant la dernière guerre, environ 10 % de la fortune nationale représentait les capitaux investis dans le tourisme.

3. *Institutions privées et associations jouant un rôle très important*

- a) les Chambres de commerce,
- b) la Chambre suisse du commerce (Zurich),
- c) la Chambre de commerce internationale (CCI, Paris),
- d) la Chambre suisse de l'horlogerie (La Chaux-de-Fonds),
- e) autres principales associations professionnelles:
 - la Fédération horlogère (Bienne),
 - la Société des constructeurs de machines (VSM, Zurich),
 - la Société des industries chimiques (Zurich),
 - le Syndicat des textiles (Zurich),
 - l'Union suisse des paysans (Brugg),
 - l'Union suisse des arts et métiers (Berne),
 - l'Union suisse de l'industrie et du commerce, connue sous le nom de « Vorort » qui est le comité de-direction (Zurich).

a) *Chambres de commerce*

Sur le plan régional et sur le plan professionnel, les difficultés sans cesse grandissantes dans les affaires d'exportation ont amené les individus à se grouper par professions et à créer des organismes tels que les Chambres de commerce qui rendent d'immenses services d'ordre administratif et surtout commercial. Il y a interaction entre les initiatives qui viennent tantôt de l'individu, tantôt de la Chambre de commerce. Celle-ci connaît mieux la cause à défendre puisqu'elle se trouve dans le canton où l'industrie exportatrice réside dans la plupart des cas. Il y a donc les Chambres cantonales ainsi que la Chambre suisse du commerce à Zurich et naturellement les Chambres suisses à l'étranger (Bruxelles, Paris, Milan, Vienne, Buenos-Aires, Rio de Janeiro et en Egypte). Les Chambres de

commerce mixtes peuvent également jouer un rôle très important (avec forte participation suisse) aux Pays-Bas, Paraguay et Chili.

Les Chambres de commerce reçoivent une documentation considérable de l'étranger, elles sont sollicitées par les acheteurs du monde entier et peuvent alors canaliser judicieusement ces demandes vers le ou les exportateurs du ou des produits recherchés. L'avantage consiste dans le fait qu'une sélection d'adresses est ainsi faite, ce qui aboutit plus souvent qu'on ne le pense à une exportation suisse.

Avec qui les Chambres de commerce sont-elles en relation à l'étranger? Tout naturellement avec les Chambres de commerce suisses et les représentants de la Confédération à l'étranger (consuls, attachés commerciaux, etc.); les colonies suisses qui sont souvent très importantes et bien organisées. On pourrait avoir l'impression qu'en matière d'exportation, il peut y avoir double emploi entre les Chambres de commerce et l'OSEC, mais ce n'est pas toujours le cas. Au surplus, l'exportateur connaissant bien son métier saura toujours si son problème relève de l'un ou l'autre de ces organismes.

En matière commerciale, le rôle primordial des Chambres de commerce consiste à développer le commerce local en aidant les exportateurs par leurs renseignements, leur appui sous forme d'attestations reconnues par les autorités étrangères, leur intervention auprès des associations professionnelles, les associations centrales (Union suisse du commerce et de l'industrie, Union suisse des arts et métiers, Union suisse des paysans) ou auprès de la Division du commerce du Département fédéral de l'économie publique. Il va sans dire que les Chambres de commerce rendent d'inappréciables services en délivrant rapidement des visas de factures, des attestations ou autres documents indispensables dans les transactions internationales.

b) *Chambre suisse du commerce*

Elle est en somme incarnée par le Comité du « Vorort » de l'Union suisse du commerce et de l'industrie à Zurich. Les problèmes soumis aux Chambres cantonales et autres membres de l'Union sur l'initiative des exportateurs, sont groupés et présentés à la Chambre suisse du commerce, laquelle fait partie de la CCI, Chambre de commerce internationale dont le siège est à Paris. En ce qui concerne l'exportation, centre de notre sujet, cet organisme a donc d'une part un rôle centralisateur et d'autre part représentatif sur le terrain international. Les questions soulevées par les exportateurs sont bien entendu nombreuses, ainsi que les concrétisations sur le plan international, favorisant directement le développement du commerce d'exportation; nous examinerons donc de plus près le rôle dévolu à la CCI.

c) *C.C.I., Chambre de commerce internationale*

Avant 1920, date de la création de cette Chambre, les Chambres de commerce nationales déléguaient leurs membres à un congrès. On connaît les traités de La Haye et de 1893 à 1914, sept conventions avaient été conclues pour régler l'ensemble des problèmes relatifs aux conflits de lois en matière de vente. Bien des

signataires ne respectèrent pas leurs engagements et en 1920 fut créée la CCI, un organe exécutif permanent. En 1931, la CCI comptait déjà parmi ses membres 22 pays européens, deux d'Amérique, quatre d'Asie et l'Australie. Les membres actifs sont les Chambres de commerce (et aussi les institutions); les membres individuels sont les commerçants et industriels.

Les membres étant les éléments moteurs des actes commerciaux, il s'ensuit que l'initiative a pour effet de faire prendre à la CCI des décisions importantes en matières commerciales, internationales, donc dans le domaine des affaires d'exportation.

Jusqu'ici elle a étudié des problèmes essentiels tels que : obstacles aux transports, questions douanières, inégalités juridiques et sociales, ententes industrielles sur le plan international, prohibitions d'importation et d'exportation, questions financières, de prix, de crédit, unification des effets de commerce, législation sur chèques, crédits documentaires, arbitrages, marques de fabriques, concurrence déloyale, facilité de passage en douane des échantillons commerciaux. Cette dernière mesure, acceptée à fin 1958 par huit pays déjà, est une initiative importante qui permet à l'exportateur, ou à son représentant, de gagner beaucoup de temps.

d) *Chambre suisse de l'horlogerie et Fédération horlogère (F.H.)*

Une âpre concurrence intestine, de lourdes pertes financières sur certains marchés extérieurs ont poussé les fabricants d'horlogerie à grouper leurs forces dans le cadre d'une stricte réglementation. En fait d'initiative d'expansion du commerce à l'étranger, citons l'énorme action publicitaire entreprise par la FH aux USA où elle a su coordonner et adapter la publicité.

Dans un autre ordre d'idées, elle a poussé à la standardisation des pièces essentielles et organisé aux USA des centres de réparations de montres suisses.

e) *Les autres principales associations professionnelles*

Le VSM ou Société suisse des constructeurs de machines, la Société des industries chimiques, le Syndicat des textiles, l'Union suisse des paysans, l'Union suisse des arts et métiers et l'Union suisse du commerce et de l'industrie, sont des associations dont les initiatives et les interventions en matière de commerce extérieur sont nombreuses. Tout ce qui est important au point de vue commerce extérieur fait l'objet de circulaires ou lettres séparées adressées aux membres. Souvent même une circulaire ayant trait au même but est adressée par trois instances au même membre. Une demande concernant un renouvellement d'accord commercial, par exemple, peut venir à la fois du « Vorort », de la Société des industries chimiques (si l'exportateur relève de cette branche) et de la Chambre de commerce cantonale. L'exportateur avisé répond d'ailleurs en trois ou même quatre exemplaires, dont un pour la Chambre de commerce de son canton, un pour l'association professionnelle, un pour le « Vorort » et finalement un pour la Division du commerce.

Il est évident que toutes ces associations jouent le même rôle en défendant les intérêts de leurs membres : ces intérêts évidemment divergent et c'est ainsi, par

exemple, que le cultivateur demandera plutôt à être protégé (droits de douane et contingents) sur le marché national, alors que l'exportateur sollicitera constamment l'aide des institutions pour étendre ses ventes à l'étranger. Il y a donc interaction continue entre associations professionnelles et exportateurs, les demandes venant surtout de ces derniers et les informations des premiers.

4. *Autres institutions*

- a) Institut suisse de recherches et de relations internationales (Zurich),
- b) Groupement romand pour l'étude du marché (Lausanne),
- c) Gesellschaft für Marktforschung (Zurich),
- d) Comité suisse pour la participation économique à la reconstruction européenne,
- e) Aide aux pays dits sous-développés, extra-européens.

a) *Institut suisse de recherches et de relations internationales*

Joue un rôle important en favorisant indirectement les exportations par ses activités qui tendent à mieux faire connaître notre pays à l'étranger sous ses aspects scientifiques.

b) *Groupement romand pour l'étude du marché*

c) *Gesellschaft für Marktforschung*

Tout exportateur embarrassé par un problème de marché peut s'adresser utilement à ces institutions selon la nature de ce problème.

d) *Comité suisse pour la participation économique à la reconstruction européenne*

Dès 1943, la Suisse décida de participer à la reconstruction européenne. Le comité de cette institution, appelé Comité de Baden, travailla évidemment en accord avec l'administration fédérale. Tout en aidant les régions dévastées, le but était de favoriser aussi nos industries et entreprises d'exportation. Ce centre suisse de reconstruction, grâce à son initiative, pouvait aider à obtenir les facilités suivantes pour les exportateurs : appui de nos autorités et représentations diplomatiques, obtention de commandes, centralisation des renseignements, simplifications en matière de douane et transports, facilités de crédit, etc. Disons encore que le « Don suisse » a fourni une part importante des capitaux nécessaires. Il est équitable de rappeler que des travaux de coordination d'exportation ont été entrepris par le « Service du commerce extérieur » de l'Union suisse des arts et métiers (Berne).

e) *Aide aux pays en voie de développement*

Etant donné l'importance de cette question d'aide aux pays en voie de développement et aussi le fait qu'en Suisse un grand nombre d'initiatives ont déjà été prises, nous reprendrons le sujet en détail dans la quatrième partie de cet ouvrage. Disons pour l'instant qu'au sein de l'OECD, de la Communauté

européenne (CEE), de l'Association de la Zone de libre échange (AELE), l'aide aux pays en voie de développement a fait l'objet de nombreuses études qui sont d'un grand intérêt pour notre travail, car elles traitent des initiatives qui sont à la base du développement des exportations.

Ces initiatives en faveur des régions moins industrialisées émanent de toutes les nations ou d'organismes internationaux comme l'ONU, l'UNESCO, la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), et bien d'autres comme nous le verrons plus loin.

5. Autres organismes d'expansion du commerce international

- a) les banques,
- b) les compagnies d'assurance et de réassurance,
- c) foires et expositions,
- d) agences de transports internationaux et transitaires.

a) Banques

Le rôle que jouent les banques est essentiel, car sans elles on ne saurait imaginer de nos jours le commerce d'exportation.

Nous ne voulons pas considérer ici la technique des opérations sur laquelle il y a nombre de traités au service des exportateurs; constatons cependant que les courants d'initiatives des opérations sont plus nombreux venant des exportateurs qui relancent leur banque, que le contraire. Les banques, de nos jours, ont un service de documentation qu'il faut hautement apprécier. Grâce à ces renseignements précis et rapides sur les transactions monétaires, les échanges entre pays, la situation des devises, l'état des clearings, les possibilités d'affaires de transit, etc., nombre d'exportateurs ont pu réaliser leurs affaires. Dans le domaine du crédit, par cession ou par exploitation, les banques peuvent évidemment aussi prendre des initiatives. On a vu telle banque proposer le financement d'une société sérieuse pour l'étude de barrages et centrales hydroélectriques à l'étranger, ce qui finalement permit à nos industries des machines de réaliser des affaires d'exportation très importantes. Les garanties pour le déroulement des opérations devant exister simultanément dans les deux pays, seules les banques, avec leurs succursales ou correspondants et leur réseau de renseignements pouvaient permettre la réalisation sans heurts de ces affaires.

Il y a évidemment action complémentaire entre banques privées et instituts d'émission (réescompte) et les uns font tantôt appel à leurs confrères ou à la Banque Nationale et vice versa, l'Etat lui-même fait appel aux banques selon les circonstances et l'importance des affaires à financer. C'est ainsi que la Confédération a avancé des soldes de « clearing », consenti des « rallonges » à l'UEP et que la Caisse des prêts de la Confédération a fait aussi des avances sur créances comptables suisses et étrangères. Toutes ces initiatives sont à la base même des courants d'exportation. Parce qu'on a beaucoup parlé de la nécessité de créer en Suisse une banque pour le financement des exportations, et que les avis sont partagés à ce sujet, nous considérons qu'il est nécessaire d'aborder ici la question.

Ce domaine, à notre avis, est un véritable foyer d'initiatives et doit continuer à l'être plus que jamais, afin que notre pays soit à même de faire face aux magnifiques possibilités d'exportation dont un secteur, celui conditionné précisément par le crédit à long terme, n'a pas ou peu été exploité. On nous cite souvent l'exemple donné par les grandes nations, les USA, la Grande-Bretagne et l'Allemagne. Ce dernier pays a créé des organismes de financement à long terme dont on pourrait s'inspirer en partie, car leurs buts sont uniquement commerciaux, alors qu'ailleurs il y a souvent des mobiles politiques à la base de certaines réalisations ¹.

Qu'en est-il en Suisse? Il reste encore beaucoup à faire pour que l'on comprenne la nécessité de créer une banque d'exportation suisse.

En effet, l'exportation des biens d'équipement exige toujours plus de capitaux et les délais de paiement échelonnés de cinq à dix ans ne peuvent convenir ni à nos industries exportatrices, ni à notre système de crédit bancaire actuel qui ne va guère au-delà de cinq ans.

Il y a donc là des décisions importantes à prendre par nos banques qui devraient pour leur compte déléguer à un institut central, « superbanque » ou Banque suisse d'exportation, toutes les affaires exigeant de cinq à dix ans de délai de paiement pour réaliser les exportations suisses. Il y a là un travail de coordination à faire qui serait sans aucun doute rentable si l'on adaptait judicieusement commissions, primes et intérêts. La Suisse dispose d'assez de liquidités et par surcroît les fonds AVS pourraient trouver ici un emploi utile. On a suggéré la révision de l'assurance qui garantit les risques à l'exportation en portant la garantie à 90 % et même 100 %, cette assurance étant donnée en garantie à la banque d'exportation. La banque pourrait émettre des obligations et les industriels exportateurs souscrire des actions.

Les grandes banques suisses ont étudié la question et remis un rapport au VSM (Société suisse des constructeurs de machines). Pour connaître la position prise par les banques, il suffit de lire l'intéressant exposé de M. le Dr A. Schaefer de l'UBS de Zurich ². Les grandes banques recommandent l'étude du projet par la Confédération, les industriels et les banques mais tout en conseillant la limitation du crédit à cinq ans sauf exceptions. Ceci confirmerait que nos banques craignent que les affaires ne leur échappent et qu'une banque d'exportation soit

¹ L'auteur se permet d'évoquer ici l'expérience qu'il a faite des pratiques allemandes sur un marché d'Europe occidentale. Depuis environ six mois (c'était en 1954) le gouvernement allemand, lors de négociations commerciales avec certains pays étrangers, offrait de longs délais de paiement pour le transfert des sommes dues aux exportateurs. Les banques des « Deutschen Ländern » paient aux exportateurs le produit de leurs exportations moyennant un faible intérêt de 1 à 4 %, selon le cas. Le gouvernement allemand garantissait les banques en question. Ces pays donnaient évidemment la préférence aux produits obtenus à diverses sources et choisissaient les conditions les plus larges. Renseignements pris auprès d'un service d'information suisse sérieux, ce dernier répondit: « Il est exact que les exportateurs allemands paient 2 à 3 % par an pour les fonds de crédit mis à leur disposition par les banques du commerce extérieur. Il n'aura pas échappé à votre attention qu'à peu près les mêmes conditions favorables sont accordées à l'industrie exportatrice française. Les conditions favorables dont bénéficient les exportateurs allemands sont encore accentuées par les délais accordés pour leurs dettes extérieures par les créanciers étrangers, par exemple, le milliard de clearing dû à la Suisse et de ce fait le Gouvernement allemand est mieux à même de garantir les crédits pour l'exportation octroyés par les banques. »

² Documentation UBS.

une concurrence. Or, précisément un grand nombre d'affaires d'exportation sont perdues pour l'industrie suisse parce que les délais à accorder dépassent cinq ans. Pourquoi dès lors ne pas laisser continuer par les banques le financement des affaires s'étendant de un à cinq ans et demander à nos banques de s'associer elles-mêmes pour créer une «superbanque» qui financerait les opérations s'étendant de six à dix ans? Cette «superbanque» pourrait aussi exiger des primes pour couvrir le risque du débiteur lui-même, qui n'est pas couvert par la «garantie contre les risques à l'exportation» instituée par la Confédération.

Si l'on songe à l'équipement nécessaire aux pays en devenir économique, on ne pourra plus différer longtemps ce projet de création d'une puissante institution sans causer un très grave préjudice à notre économie. Le problème prend donc une nouvelle acuité, car entre exportations payables à long terme et fournitures de biens d'équipement aux nations en voie de développement, il n'y a pas de différence. Des efforts dispersés sont vains et notre pays se doit d'être présent partout avant qu'il ne soit trop tard.

b) *Compagnies d'assurance et réassurance*

Il a souvent été dit que l'assurance suisse est un article d'exportation. C'est exact et pour preuve nous indiquons ci-après quelques chiffres publiés dans diverses revues et comptes-rendus financiers. Sur les quelque 60 compagnies, 31 travaillent avec l'étranger. Un tiers du total des primes payées aux compagnies privées suisses provient de l'étranger. Cela représente un montant de l'ordre de deux milliards 300 millions de francs suisses¹. Ce sont les compagnies de réassurance qui ont la grande part de ce magnifique résultat, soit près de 90 % du volume des transactions. Quant aux primes concernant les accidents et autres dommages, le 67 % provient de l'étranger. En revanche, dans les affaires ayant trait à l'assurance-vie, le 11 % seulement vient de l'extérieur.

Ce sont évidemment les compagnies elles-mêmes qui ont pris l'initiative de prospector les marchés étrangers, souvent avec l'appui de tous les organismes ou de certains d'entre eux. Un champ toujours plus vaste s'offre à cette branche d'activité de notre pays — qui est déjà parmi les principaux du monde dans le domaine exportation-assurance — car les établissements suisses qui créent des succursales à l'étranger sont toujours plus nombreux et les nationaux s'adressent très souvent à une compagnie suisse quand elle a une représentation à l'étranger. Par ailleurs, le développement de l'industrie dans des pays comme l'Inde et le Brésil, offre des possibilités d'assurance énormes et l'initiative consiste à envoyer des spécialistes sur place pour étudier la rentabilité, les risques, le volume probable et surtout l'adaptabilité du système d'assurance aux besoins réels de ces pays².

c) *Foires et expositions*

Les impulsions propres à développer les exportations suisses par ces moyens viennent à la fois des principales institutions d'expansion — OSEC, Chambres de

¹ Etant donné que la réassurance est une répartition des risques, ce sont les grandes compagnies étrangères qui se réassurent auprès des assurances suisses.

² *Bulletin Chambre de commerce suisse pour la Belgique*, n° 6-7, 1960.

commerce, etc. — et même de la Confédération qui par la Division du commerce fait savoir si la Suisse participe à telle ou telle exposition à l'étranger. Il est évident que les décisions finales appartiennent aux industriels exportateurs eux-mêmes.

Pour attirer les exposants étrangers à ses foires internationales, un pays peut (cas de la France) offrir à chaque exposant un contingent hors accord bilatéral qui est proportionnel à la surface occupée, donc au prix payé. L'exportateur suisse qui participe à une telle foire peut avoir intérêt à payer les frais d'exposition si sur les articles exportés en plus de son contingent normal il a une marge de bénéfice substantielle.

Les « contingents de foires » permettent aux exportateurs suisses de trouver des débouchés dans des pays avec lesquels il n'existe aucun accord commercial. L'Allemagne de l'Est, par exemple, qui organise deux fois par an la foire de Leipzig, est très friande d'articles de luxe introuvables sur place. Un exportateur suisse ayant un représentant capable à Berlin peut donc obtenir de la D.I.A. (Deutscher Innen- und Aussenhandel) des commandes très substantielles au titre des dits contingents et exporter ainsi deux fois par an vers ce marché. La participation de l'exportateur suisse à la foire de Leipzig est de pure forme, car à son stand il ne peut rien vendre, le contingent de foire étant réservé à l'organisation étatique. Ajoutons que les frais de participation à la foire ne sont pas prohibitifs ¹.

Les foires et expositions sont un moyen de propagande directe et très efficace étant donné le grand nombre d'acheteurs en « puissance » qui défilent devant les stands de ce genre de manifestations. Mais il est clair que l'initiative de l'exportateur ne doit pas seulement s'orienter vers les foires à l'étranger, mais aussi vers nos foires suisses, dont l'organisation relève de leurs comités respectifs, telles que la Foire de Bâle, le Comptoir de Lausanne, l'OLMA, la Foire de Lugano, etc., car s'il délègue à ces foires une personne parlant plusieurs langues, il verra bon nombre de visiteurs étrangers solliciter la représentation de sa maison dans tel ou tel pays.

Contrats de licences

Nombreuses sont les agences et bureaux qui se spécialisent dans la négociation des contrats de licence. Cette forme d'exportation relève évidemment d'abord de l'industriel qui est d'accord de céder un droit de fabrication moyennant paiement d'une « royalty » ou droit de licence par l'acquéreur étranger. Une autre initiative peut venir du bureau ou de l'agence qui prospecte systématiquement les marchés afin de trouver les fabrications intéressantes et ensuite de démontrer à l'exportateur-fabricant qu'il aurait intérêt à faire fabriquer son article sous licence dans tel ou tel pays où il ne peut exporter à cause d'une protection douanière prohibitive, de frais de transport non proportionnés ou d'une interdiction d'importation. Enfin nombre de fabricants à l'étranger cherchent à utiliser plus intensément leur matériel en s'adjoignant des nouvelles fabrications. Ils font alors paraître directement des annonces dans la presse ou revues

¹ Une question de marge des prix décidera ou non d'une participation à cette foire.

professionnelles, ou s'adressent à une agence spécialisée qui devient alors l'intermédiaire entre le donneur et le preneur de la licence.

Les taux des « royalties » varient selon les pays, les marchés (importance, durée) et la qualité du produit qui peut laisser une marge de bénéfice brut plus ou moins forte.

Ces négociations de contrats de licences prennent actuellement entre les Six du Marché commun et tous les autres pays une importance capitale.

d) *Agences de transports internationaux et transitaires*

Seul celui qui pratique beaucoup le commerce d'exportation peut se rendre compte de l'importance des transitaires ou agences de transports internationaux, auxiliaires précieux à deux titres :

- 1) Ils prennent des initiatives rendant les plus grands services.
- 2) Ils sont en contact avec un grand nombre de marchés mondiaux et connaissent une foule d'exportateurs et de fabricants par les communications réciproques de leurs propres bureaux ou agences à l'étranger ou leurs correspondants attitrés. Ils peuvent donc agir :
 - a) en rédigeant des bulletins d'information qui sont régulièrement remis à tous leurs clients ;
 - b) en mettant en rapport acheteurs et vendeurs — ils les recherchent pour obtenir des expéditions — d'un grand nombre de pays ;
 - c) en restant constamment à l'affût, surtout sur les marchés difficiles, de toutes possibilités d'importation-exportation et en les communiquant souvent à leurs risques par téléphone ou télégramme à leurs clients ;
 - d) en étudiant la possibilité de conclure des affaires de transit ou de compensation et en préparant une partie du travail nécessaire à la réalisation de telles affaires.

La pratique nous a permis d'assister à la réalisation d'affaires d'exportation suisses dont le mérite de la conclusion revient avant tout à l'initiative des transitaires et à leur aide, en intervenant rapidement et simultanément sur les deux marchés. Une de ces affaires consistait à acheter du vin de Porto au Portugal, vin pris en charge par un marchand suisse, et à livrer en contre-partie des articles de bureau. Nous reviendrons au chapitre II sur ces affaires et les calculs de péréquations de prix qu'elles comportent presque toujours.

Chapitre II

Naissance des relations commerciales — Rôle de l'individu. Impulsion des pouvoirs publics

Dans notre étude le problème de la dualité individu-collectivité est d'une importance capitale car du point de vue du commerce international, l'un des éléments n'intervient jamais seul.

L'individu qui sollicite un marché le fait à la fois « directement » en s'adressant aux « hommes privés » de tel ou tel pays, mais il doit en même temps se plier aux prescriptions établies par son gouvernement en sollicitant les autorisations diverses auprès de nombreuses instances, telles que, pour la Suisse, l'Office de compensation, la Division du commerce, le Service des importations et exportations, etc., selon l'importance et la nature de la transaction envisagée.

L'étude de la sollicitation directe comporte justement la désignation des intermédiaires divers ou successifs qui peuvent ou doivent intervenir dans les tractations :

- détermination de l'objectif de la sollicitation,
- premiers contacts (lettres ou mission),
- détermination des possibilités de réponse (présuppose l'existence d'une étude de marché ou documentation de vente du produit considéré),
- accord sur la possibilité matérielle de définition de l'échange (quantité, qualité, prix, transport, etc.).

Du point de vue gouvernemental :

- étude du cadre d'évolution des tractations,
- évolution normale,
- évolution avec amendements,
- synthèse des tractations,
- accord et fonctionnement de l'échange.

Dans le domaine si complexe du commerce international, nous nous trouvons à la fois dans le cadre de la politique et de la technique commerciales. Pour nous

le cadre « politique » est plutôt statique — à l'exception de certains sujets comme le financement des exportations, le marché commun, etc., à propos desquels nous nous permettrons, dans nos conclusions, de formuler des critiques ou de proposer une « politique » commerciale — alors que le cadre « technique » nous contraint d'étudier de manière beaucoup plus détaillée l'aspect dynamique des problèmes, car les agissements des individus sont la conséquence même de leur initiative. Cependant, il y a bien ici également interaction entre politique et technique puisque les exportateurs qui se trouvent devant des faits ou des lois les empêchant de vendre doivent imaginer immédiatement de nouvelles méthodes pour réaliser des transactions.

L'exposé ci-après du processus de mise en route de trois opérations d'exportation de Suisse, l'une vers le Portugal, la seconde avec l'Italie et la dernière avec la zone d'occupation russe de l'Allemagne, nous permettra la mise en relief des initiatives multiples qui sont à l'origine de telles affaires.

§ 1. Exemples de compensation

1. Suisse-Portugal

La situation se présentait comme suit : un fabricant suisse exportateur d'articles techniques ne pouvait atteindre le marché portugais, ce pays ne délivrant pas de licences d'importation pour ces articles considérés comme « non essentiels ». Dans l'accord bilatéral avec ce pays, il n'y avait pas de contingent établi pour ce genre de marchandise et les Portugais ne voulaient pas mettre à contribution la rubrique « Divers » qui figure presque toujours à la fin des positions dans les accords commerciaux.

La première initiative prise par l'exportateur suisse fut de prier son représentant au Portugal de se renseigner auprès des autorités de ce pays, la Chambre de commerce et les associations professionnelles, afin de savoir si les affaires de compensation étaient possibles et si le Portugal tenait de son côté à écouler un produit trop abondant ou difficile à exporter vers les marchés à monnaie forte (dollar ou franc suisse). C'était le cas pour le vin de Porto dont les stocks étaient abondants. Cette possibilité mit en action les multiples interventions et initiatives que nous dissocions ici afin de bien les mettre en évidence.

- a) L'acheteur portugais des articles techniques obtient l'assurance de ses autorités qu'elles délivreront un permis d'importation pour X escudos en articles techniques, à condition que ces X escudos fussent versés à l'exportateur de vin de Porto.
- b) L'exportateur suisse des articles techniques consulte sa Chambre de commerce pour savoir quelle maison sérieuse, si possible de la place, importerait du porto.
- c) La Chambre de commerce suisse cherche et trouve (Chambre cantonale) une excellente maison qui a du stock, mais serait d'accord de l'accroître si elle

y trouve un avantage, en l'occurrence une concession sur le prix qu'elle paie pour les importations de porto dans le cadre du contingent normal.

- d) La Chambre de commerce ayant mis les deux commerçants en rapport l'un avec l'autre, l'exportateur suisse, après avoir recalculé minutieusement ses prix de fabrication, offre à l'importateur suisse de porto une prime de péréquation de prix de 8 %.
- e) La question des prix réglée en Suisse et au Portugal, l'exportateur suisse fait presque toutes les démarches, sollicite avec justificatifs à l'appui auprès des instances suivantes l'autorisation de réaliser cette affaire de compensation « hors contingent »: Service des importations et des exportations à Berne, Office suisse de compensation à Zurich, Division du commerce à Berne.
- f) Dès qu'il est en possession de tous les documents d'autorisation nécessaires, l'exportateur suisse le fait savoir à l'importateur portugais qui sollicite et obtient la licence d'importation dont les photocopies sont envoyées à l'exportateur suisse qui en remet une à l'OSC.
- g) Interviennent alors les banques et les transitaires. L'exportateur suisse demande à son acheteur portugais de verser le montant de X escudos, prime de péréquation de prix de 8 % non compris, à une banque portugaise qui en donne connaissance à la fois au correspondant du transitaire suisse au Portugal et au vendeur de porto (l'exportateur portugais).
- h) Le transitaire suisse ayant été avisé du versement en banque par son correspondant, en informe l'importateur suisse, qui verse à une banque suisse (compte bloqué) le montant représentant les X escudos en francs suisses, déduction de la prime de 8 % de la péréquation de prix convenue entre l'exportateur suisse et l'importateur suisse de porto.
- i) Les fonds étant disponibles dans les deux pays, les expéditions se font simultanément par les transitaires qui accomplissent aussi, comme dans la plupart des cas, les formalités d'assurance et de déclarations douanières, etc.
- j) Après arrivée des marchandises dans les deux pays, des bons à payer sont remis par les transitaires aux banques qui paient dans chaque pays à l'exportateur le montant versé par l'importateur respectif; de la sorte la monnaie ne fait que changer de main et reste dans les deux pays.

2. Suisse-Italie

Depuis quelques années, l'Italie applique un régime d'importation très libéral. Toutefois au cours des années d'après-guerre, les difficultés d'exporter certains articles suisses étaient quasi insurmontables. Cependant, les initiatives individuelles ont triomphé dans bien des cas et grâce à la proposition de méthodes ingénieuses aux pouvoirs publics, ceux-ci finalement en délivrant les pièces nécessaires, en soutenant les démarches de leurs industriels dans le pays étranger par l'intervention de leurs légations ou consulats, donnèrent une impulsion au commerce d'exportation. Les industriels italiens pouvaient difficilement exporter des articles en cuir, alors que les industriels suisses, notamment ceux de la branche

« fourniture de bureau » ne pouvaient exporter leurs articles vers l'Italie. Le clearing ne laissait pas de balance pour des produits dits « non essentiels » car après-guerre, exactement comme c'est le cas présentement pour les pays en voie de développement, ce ne furent que les biens strictement nécessaires (non produits dans le pays même) qui faisaient l'objet des accords commerciaux d'alors, presque tous « bilatéraux ». Les exportateurs suisses se demandaient donc s'ils ne pouvaient pas avoir recours au « troc » en achetant des articles italiens contre envoi d'articles suisses. La multiplicité des articles italiens à introduire sur le marché suisse, auprès de X magasins de gants ou maroquineries, était un empêchement à la réalisation de telles affaires par un exportateur. Ici interviennent les initiatives d'hommes d'affaires intelligents et prompts qui créèrent rapidement des bureaux spécialisés en Suisse et en Italie et obtinrent l'accord aussi bien à Berne et à Zurich qu'à Rome pour la réalisation de ce genre d'affaires de compensation dites « Compensazione di sportello » faites « hors clearing ». Ces maisons spécialisées payaient les exportateurs et encaissaient le dû par les importateurs à un cours fixé d'avance pour le franc suisse et la lire. Ces maisons revendaient es achetaient aux détaillants et fournisseurs les divers articles italiens. L'exportation suisse en général portait sur un seul genre d'articles. Le mécanisme de ces opérations était donc basé sur les initiatives suivantes :

création d'un bureau spécialisé,
intervention de l'exportateur suisse,
intervention de l'importateur italien,
intervention des fabricants italiens d'articles divers,
intervention du bureau spécialisé suisse pour trouver preneur en Suisse des articles italiens,
intervention des instances gouvernementales.

Quant au déroulement des opérations, le voici :

- a) La maison spécialisée italienne fait des démarches à Rome pour solliciter une licence d'importation « sportello » (auprès du Ministère du commerce extérieur et de l'UIC, Ufficio Italiano dei Cambi).
- b) Photocopie est envoyée à la maison spécialisée suisse.
- c) L'exportateur suisse accepte la licence et donne accord au bureau spécialisé suisse pour paiement d'une commission qui était selon les articles généralement de l'ordre de 5 à 10 %, donc très raisonnable.
- d) La maison spécialisée italienne établit le contrat dit « compra venta ».
- e) Le Bureau spécialisé suisse introduit une demande de compensation auprès de la Division du commerce à Berne en remettant tous documents requis tels que photocopie de la licence, facture légalisée par la Chambre de commerce du canton où réside l'exportateur suisse, etc., selon le cas.
- f) La maison spécialisée suisse confirme que son correspondant italien (la maison spécialisée italienne) remet une déclaration à l'importateur italien (donc l'agent ou client de l'exportateur suisse) qui précise qu'ordre est donné au transitaire italien à la frontière d'avoir à tenir à disposition de l'importateur

italien les marchandises suisses, dès qu'il aura été avisé du paiement en liras par l'importateur italien au Bureau spécialisé en Italie.

- g) L'expédition des marchandises se fait simultanément de sorte que les transitaires à la frontière informent chaque partie que les marchandises sont prêtes à franchir la frontière.
- h) A ce moment l'exportateur suisse télégraphie à son représentant — lui aussi avisé par le Bureau spécialisé italien — d'avoir à verser le montant en liras au cours du change convenu au Bureau spécialisé italien.
- i) Le Bureau spécialisé italien en informe le Bureau suisse qui est sa filiale ou son correspondant, et ce Bureau suisse paie alors l'exportateur suisse.
- j) Il ne reste donc du côté italien qu'à payer les fournisseurs d'articles de cuir et autres et du côté suisse d'encaisser auprès des nombreux acheteurs des articles italiens les montants respectifs.

C'est ici sous j) que l'on voit tout le mérite de l'initiative de ces bureaux ou maisons spécialisées. En effet, s'il est facile (du côté italien dans notre exemple) d'acheter un grand nombre d'articles, il n'est pas facile de vendre ces articles à un grand nombre de détaillants, tous n'ayant pas les moyens de payer rapidement. Donc, en plus de l'énorme travail fait par ces bureaux spécialisés, ceux-ci durent jouer le rôle de banquiers.

Bien entendu, lorsque deux exportateurs tombaient d'accord sur un échange simple, les démarches pouvaient être faites directement par eux, mais les versements devaient être faits à l'OSC « Clearing Italia » et du côté italien l'UIC (Ufficio dei Cambi).

On pourrait peut-être penser que ces affaires de compensation n'enrichissent pas l'économie nationale ou ne favorisent pas le commerce d'exportation puisqu'il y a importation pour un même montant. Il n'en est cependant pas ainsi, car dans la plupart des cas on aurait acheté de toute façon ces articles à l'étranger et souvent à un pays vers lequel on pouvait exporter soit librement ou dans le cadre d'un contingent ouvert à la Suisse. Si donc on canalise les achats vers des pays qui ne nous vendent pas traditionnellement les articles en question, on crée par ce système-là une nouvelle possibilité d'exportation.

Afin que le lecteur se rende mieux compte de la complexité de ces affaires, nous reproduisons à la page 268 (Annexe D), avec l'accord du Département fédéral de l'économie publique, un document d'autorisation sur lequel figurent la presque totalité des instances et documents intervenant dans de telles opérations.

3. Suisse-Allemagne de l'Est (zone d'occupation URSS)

Un fabricant suisse d'articles pour dessinateurs apprend que de tels articles sont recherchés par les autorités de l'Allemagne de l'Est. Comme à ce moment la Suisse n'avait pas d'accord commercial avec ce pays, il fallait donc recourir encore dans ce cas à la « compensation ».

L'Allemagne de l'Est de l'après-guerre n'avait pour ainsi dire rien à exporter. C'est alors que l'exportateur suisse des articles de dessin se rappela subitement qu'à Leipzig une maison « Blüthner » fabriquait d'excellents pianos dont une partie

pourrait trouver acheteurs en Suisse. Effectivement une maison de Zurich qui achetait des pianos allemands (Allemagne occidentale) et français, se déclarait d'accord de prendre une certaine quantité de « Blüthner » si une réduction de 10 % lui était accordée sur le prix offert. D'accord avec cette prime de péréquation de prix, que l'exportateur suisse pouvait ajouter à son prix d'articles de dessin fort désirés en Allemagne de l'Est, l'opération se déroula ainsi :

- a) L'exportateur suisse adresse une demande à l'OSC, Zurich (en soumettant une déclaration d'origine).
- b) L'exportateur suisse adresse une demande à la Division du commerce, Berne (autorisation de compensation).
- c) L'OSC prescrit l'ouverture d'un compte « Clearing » bloqué dans une banque suisse et l'importateur suisse des pianos verse le montant total (y compris la prime) à ce compte sur la base d'une facture pro-forma de l'exportateur de l'Est.
- d) L'exportateur suisse demande à son correspondant (homme de confiance) ou à la délégation suisse à l'Est d'obtenir un contrat entre vendeurs et acheteurs de la zone d'occupation russe, contrat qui sera acheminé par la délégation suisse et visé par les Autorités d'occupation russes. Ce contrat est établi par l'instance gouvernementale, DAHA (Deutscher Aussenhandel).
- e) L'exportateur suisse, d'accord avec son transitaire et l'agence d'expédition officielle à l'Est, prépare la marchandise et tous les documents prescrits (facture ferme, liste de colisage, déclaration d'exportation, certificat d'origine, avis de versement, OSC, facture légalisée).
- f) Les pianos partent de Leipzig au même moment que les articles de Suisse et à l'échange au poste frontière, certifications sont établies par les transitaires.
- g) Sur communication de ces certifications la DAHA paie les pianos et reçoit les articles de dessin et du côté suisse, l'OSC autorise le déblocage du compte banque, donc paiement est fait à l'exportateur suisse.
- h) L'OSC autorise l'exportateur suisse à payer la prime de 10 % de péréquation de prix à l'acheteur des pianos.

Ces affaires de compensation peuvent présenter des aspects très différents et souvent compliqués lorsqu'il s'agit d'affaires multilatérales. Il est souvent arrivé que d'intéressants résultats aient été obtenus par des affaires de transit. Donnons encore un exemple pratique où l'impulsion d'une affaire triangulaire est venue du gouvernement argentin, mais sur initiative d'un fabricant de machines-outils suisse.

Les échanges entre la Suisse et l'Argentine se trouvaient à ce moment dans une impasse. Il était impossible d'obtenir un permis d'importation à Buenos-Aires, même pour les machines-outils. C'est alors que l'industriel suisse, avec toutes les démarches que cela comporte, tenta d'élaborer une affaire triangulaire qui se déroula comme suit :

- a) L'Argentine qui a besoin des machines suisses vend du blé au Chili.
- b) Le Chili vend pour la même somme du cuivre et des vins à la Suisse.

c) La Suisse expédie, toujours pour une même somme, les machines-outils à l'Argentine.

C'est à la suite de telles opérations qu'est né le « Club de Paris » qui était une association sous forme de paiements à accord multilatéral entre les pays suivants : Argentine, Belgique, France, Italie, Norvège, Suède, Danemark, Angleterre, Hollande, Autriche, Suisse, Allemagne et Finlande.

Cet accord né le 16.6.1956 a pris fin le 31.12.1958, le peso argentin étant dès lors coté selon l'offre et la demande, la plupart des pays européens ayant adopté les mesures de convertibilité pour les non-résidents que nous connaissons.

4. Les adjudications

Nous venons de voir comment certaines impulsions viennent des services de la Confédération et nous ne devons pas omettre un domaine qui fait naître des courants d'affaires souvent très importants, celui des adjudications.

En ce qui concerne la demande, l'intervention de l'Etat et de ses organismes joue un rôle primordial. Ces impulsions qui aboutissent à des demandes de produits en matières des plus variées sont la conséquence des besoins civils et militaires qui vont sans cesse croissant.

Dans notre pays les adjudications ne peuvent avoir qu'une influence indirecte sur nos exportations en ce sens que des achats faits à l'étranger par des industriels qui doivent exécuter des travaux en Suisse, peuvent à leur tour susciter des achats en Suisse par le ou les fournisseurs étrangers.

Si les adjudications ne sont pas publiées officiellement en Suisse, la presse privée¹ et les associations professionnelles permettent aux industriels de connaître, parfois des années à l'avance, les travaux importants qui seront entrepris. De plus, on observe en général une certaine équité dans la répartition des commandes.

A l'étranger, et c'est bien ce qui nous intéresse le plus dans cette étude, les adjudications ont pour effet direct de susciter des offres de la Suisse comme d'autres pays bien entendu. Les contacts sont pris soit par l'envoi de délégués privés, de missions techniques ou commerciales, ou encore par l'intermédiaire de nos représentations diplomatiques et commerciales. Malheureusement, il faut reconnaître que de multiples raisons et influences font que le meilleur n'est pas toujours celui qui sera honoré de la commande.

Les adjudications à l'étranger font l'objet de publications et nous indiquons à la page 266 (Annexe C) un tel résumé pris dans le *Moniteur officiel du commerce et de l'industrie*, France, du 7.2.1959. Citons ici à titre d'exemple ce que dit textuellement un journal d'information français, en février 1959, au sujet des adjudications au Canada² :

« Produits demandés : grosse mécanique industrielle, matériel électrique et hydraulique, équipement électronique, matériel de chemin de fer, petit outillage.

¹ Signalons à ce propos : *Schweizerischer Submissions-Anzeiger* et *L'Adjudicataire suisse*, de Zurich.

² *Les Informations industrielles et commerciales*, du 6.2.1959, 142 rue Montmartre, Paris 2^e.

Pour obtenir un contrat, les soumissions directes de France ont très peu de chance d'être examinées, les règles des adjudications publiques s'y opposent car il faut avoir un bureau au Canada depuis au moins un an. Il faut donc que les sociétés aient un agent sur place; elles peuvent s'associer avec une société canadienne. Différentes considérations pratiques déterminent l'attribution des contrats. La plupart des projets peuvent être exécutés par plusieurs entreprises qualifiées. »

Il va de soi qu'un exportateur suisse avisé n'attend pas ces publications pour présenter des offres; il doit avoir un service de renseignements dans les pays qui l'intéressent. Ces sources de renseignements peuvent être des personnes privées, des agences spécialisées dans la prospection et l'étude des marchés, des attachés commerciaux, des services de l'Office suisse d'expansion commerciale (OSEC). Il faut donc surveiller constamment ce qui se passe sur un marché étranger en fait de besoins.

A certaines époques, il faut aussi savoir tirer profit de circonstances spéciales, telles par exemple:

- a) Les achats off-shore par les USA où tous les pays, soit à tour de rôle, soit simultanément, avaient la possibilité de faire des offres.
- b) Le plan Marshall qui attribuait des crédits à divers pays, crédits qui pouvaient être utilisés pour des biens de consommation. Nous donnerons plus loin un exemple typique concernant une exportation suisse grâce à l'existence d'un crédit dans un pays d'Amérique latine dans le cadre du plan Marshall.

Dans d'autres circonstances, prenons par exemple les besoins militaires de la Suisse; n'y aurait-il pas une possibilité de tirer un profit maximum dans ce domaine pour nos exportations? L'achat de tanks ou d'avions à l'étranger n'est-il pas une arme idéale entre les mains des négociateurs suisses pour obtenir du fournisseur choisi un régime favorable à nos envois de produits nationaux?

§ 2. Les banques

Les exemples évoqués ci-dessus nous ont fait toucher à la politique financière; il est temps d'examiner certains aspects du rôle de l'appareil bancaire.

Dans le déroulement du commerce d'exportation, les banques représentent un des chaînons principaux des nombreuses instances mises à contribution. A l'exportateur qui agit, elles rendent les multiples services que voici:

- demande de renseignements sur le standing financier d'un client à l'étranger (la banque suisse interroge son correspondant);
- remise d'effets à vue ou autres à présenter souvent en même temps que la marchandise;
- dépôt de marchandise pour obtenir du crédit;

- liquidation par remise des documents exigés des accreditifs ouverts par l'acheteur étranger que l'exportateur fera bien de toujours faire établir sous forme d'accréditif irrévocable et confirmé par une banque suisse;
- demandes de renseignements sur des opérations monétaires et de paiement, etc. Nous pouvons rendre hommage aux grandes banques suisses qui par leur initiative ont créé des bulletins d'informations sur les prescriptions de paiement en vigueur dans la plupart des pays étrangers. Certaines grandes banques étrangères, notamment une banque française¹, éditent un recueil complet qui, constitué par des feuilles perforées, est mis à jour périodiquement, donnant aux exportateurs un grand nombre de renseignements très utiles tels que :
 - conclusions d'accords commerciaux,
 - adjudications et travaux importants entrepris à l'étranger,
 - service des paiements et possibilités de transports pour les pays étrangers,
 - recherches de représentants,
 - adresses de maisons importantes étrangères achetant des produits européens,
 - affaires de compensation possibles,
 - équipement des territoires d'outre-mer,
 - cotation des devises et monnaies étrangères, cours parallèles et officiels,
 - politique des taux d'escompte et des possibilités de crédits aux exportateurs, etc.

Il est évident que les personnes dirigeant les services extérieurs (transferts) sont au courant de toutes les opérations possibles, par exemple les affaires « Switch » ou de transit dont voici un exemple :

Entre le pays A (Suisse) et le pays B, le clearing ne fonctionne plus, le pays A n'achetant plus assez au pays B qui veut pourtant exporter. Le commerçant suisse — ou la maison import-export — achète alors au pays B le produit Y qui arrive en Suisse en port franc. Le versement se fait au clearing des pays A — B, mais avec une prime de réduction de prix. La marchandise quitte le port franc pour être vendue à un pays C. A ce moment a lieu l'opération « Switch » car le pays C verse au pays A le produit de son achat qui concerne une marchandise originaire du pays B. La différence de prix reste au bénéfice du pays A qui a réalisé ainsi sans exportation une affaire de transit laissant un solde actif.

Une initiative extrêmement intéressante et peu connue est celle due aux banques belges. Il s'agit d'une certaine forme du crédit d'acceptation. Les effets sont négociés sur un marché interbanques en dehors de la banque centrale. En acceptant un effet la banque se substitue à la firme, donc sécurité pour l'acheteur de l'effet. A Londres ces effets sont négociés par les Discount Houses et les Bill Brokers. Ce système a été introduit aux USA en 1913.

L'idée en revient à la Banque d'Anvers. Il est évident que le taux de ce crédit d'acceptation est moins élevé que celui en compte courant. En Belgique en 1939, le taux était seulement de 1,5 % car on créa l'IRG, Institut de réescompte et garantie pour ces marchés d'acceptation, afin de maintenir ce taux (quasi hors banque) aussi stable que possible en équilibrant l'offre et la demande. Si nous

¹ Crédit Lyonnais.

avons tenu à citer ce cas d'initiative remarquable, c'est que nous avons pu réaliser des affaires d'exportation entre la Suisse et le Congo belge grâce à ce système, opérations payées par une banque de Bruxelles (donc comme s'il s'était agi d'un accreditif), laquelle réglait elle-même la question des effets entre son siège de Léopoldville et l'acheteur congolais. Cette exportation n'aurait pas pu avoir lieu autrement, car l'exportateur suisse exigeait un paiement immédiat et l'importateur du Congo belge refusait d'établir un accreditif. Le système des traites « transformables » payées à vue par le siège européen de la banque à l'exportateur suisse, puis transformées en traites à terme pour l'acheteur colonial a donc ici résolu un problème d'exportation important.

§ 3. *Les transports*

Le commerce d'exportation prospère d'autant mieux que les moyens de transports et l'aménagement des ports sont adéquats. Les postes, les chemins de fer, les voies navigables, les avions-cargos et les lignes maritimes jouent donc un rôle de tout premier plan. Dans tous ces domaines, les initiatives sont multiples et les énumérer toutes dépasserait de beaucoup le cadre de cet exposé. Nous avons été témoin plus d'une fois du fait qu'une marchandise disponible immédiatement en stock a pu être exportée grâce à une livraison ultra-rapide par avion-cargo, alors que le concurrent ne pouvait respecter le court délai (marchandise à prix égal) parce que le transport plus compliqué exigeait un transbordement. Ce sont donc les centres les mieux équipés et desservis qui favoriseront le plus les courants d'exportation. L'initiative de l'exportateur joue un grand rôle en matière de transport, car il doit pouvoir, avec l'aide du transitaire, gagner soit la lutte de vitesse, soit celle du prix et nous comprenons fort bien que pour la Suisse, le droit d'accès à la mer est important; « une question vitale pour notre pays », a dit P. Rüegger¹, diplomate et juriste, « car nous commerçons avec le monde entier et sommes donc intéressés au premier chef à la liberté des communications sur les océans ainsi qu'entre ces océans et notre pays. »

C'est une des tâches de notre diplomatie que de veiller à toute évolution dans ce domaine.

§ 4. *Les ports francs*

En liaison avec les transports, nous voudrions mettre en relief une autre question souvent méconnue, celle des possibilités offertes par les ports francs. Aux USA, bon nombre de grands ports disposent de ports francs qui sont même équipés avec des ateliers d'outillage et moyens de fabrication. Un exportateur européen a donc la possibilité de livrer un article qui peut ou doit être complété aux USA, en l'expédiant en port franc; après transformation, le même article

¹ M. P. Rüegger, conférences.

sera réexpédié dans un autre pays d'Amérique centrale ou du Sud, par exemple. Qu'on nous permette d'évoquer le cas pratique que voici : un exportateur suisse d'appareils techniques de haute précision avait la possibilité d'écouler une quantité importante de ses appareils aux USA, grâce à l'aide efficace d'un agent connaissant les arguments techniques, mais ne disposant pas de gros capitaux. L'exportateur, d'une part pour faire face à la demande immédiate et d'autre part pour réduire les risques au minimum, expédie une quantité d'appareils en port franc à New-York (ceux-ci restant sa propriété) en donnant ordre à un transitaire international de ne sortir du port franc que le nombre d'appareils que l'importateur (agent de la maison suisse) pouvait chaque fois payer et dédouaner. Sans port franc, sans transitaire homme de confiance et le procédé établi par l'exportateur, cette affaire aurait lamentablement échoué. Un exportateur n'ayant pas lui-même les connaissances suffisantes ou le don d'organiser de telles affaires, peut toujours s'adresser à des spécialistes transitaires, banquiers, etc., les initiatives pouvant surgir de milieux divers.

Les installations de ports francs se multiplient dans divers pays au moment où nous écrivons cette étude. On reparle également d'un statut libre pour la ville de Tanger et bientôt les détails seront connus du système à appliquer dès le 1.1.1962. Selon les renseignements donnés par la Chambre de commerce autrichienne en Suisse, par exemple, on a construit à Linz un nouvel entrepôt et bâtiment pour des fabrications avec surface nouvelle de 14 000 m². Le financement est fait par l'entreprise privée et c'est grâce aux initiatives et à la clientèle des transitaires qu'une surface totale de 62 500 m² a pu être mise à disposition. Le trafic de perfectionnement s'accroît sans cesse, surtout dans les domaines : motos, machines pour construction de routes, machines agricoles et travail dans les textiles. Ces diverses actions ne peuvent que favoriser les transactions internationales.

§ 5. *Les assurances*

Quant au domaine des assurances en matière de transport, les compagnies suisses donnent tous conseils utiles et il appartient à l'exportateur de choisir l'assurance s'il livre CIF (assurance et fret payé jusqu'à destination) et à l'acheteur pour livraison ex-fabrique. Citons ici un exemple qui peut servir de conseil utile et pratique aux exportateurs suisses livrant à des pays où sévit le manque de devises. Une exportation ex-fabrique payée contre documents à l'arrivée de la marchandise dans un port sud-américain a été perdue en mer. L'assurance couverte dans ce pays sud-américain ne pouvait transférer le montant de la perte. C'est alors que grâce à l'initiative de l'exportateur suisse qui avait de son côté aussi assuré la marchandise en Suisse, le montant total a pu être récupéré par la maison suisse, laquelle pouvait aussi faire une deuxième exportation. De telles précautions de « double-assurance » sont à recommander avec les pays où sévit le manque de devises, les difficultés de transfert et un sévère contrôle des changes.

Un domaine où l'initiative trouvera un magnifique champ d'action en Suisse est celui de l'assurance-prnspection. C'est un moyen direct de développer les

courants d'exportation, car rares sont les entreprises — n'oublions pas qu'il y a une grande quantité d'entreprises petites et moyennes qui exportent — ayant les gros moyens financiers à leur disposition pour prospecter à leur compte les marchés mondiaux. Voilà un domaine apparenté à l'assurance des risques à l'exportation, mais qui pourrait fort bien être exploité par un grand organisme de financement des exportations à long terme, organisme que nos grandes banques devraient mettre sur pied sans plus tarder. Des assurances-prospections fonctionnent dans d'autres grands pays et la fraction de la perte éventuelle, couverte par la police, est en principe fixée à 50 %, mais peut, dans certains cas exceptionnels, être portée à un pourcentage plus élevé. Nous reviendrons encore sur toutes les initiatives à notre avis intéressantes à susciter.

§ 6. *La documentation*

Un domaine capital pour le développement du commerce d'exportation est celui de la documentation. L'existence de sources d'information multiples est le fruit d'une foule d'initiatives soit privées, semi-privées ou étatiques. Aucun exportateur ne saurait se passer d'une documentation « générale » et souvent d'une documentation « spéciale » intéressant plus en détail sa branche ou ses produits. Il est évident que la documentation commerciale et technique est d'autant plus variée que les marchés d'exportation sont nombreux. Il est matériellement impossible d'énumérer ici toutes ces documentations, mais nous essaierons d'en faire un résumé pour la Suisse en spécifiant bien qu'il s'agit de documents à notre avis nécessaires à un exportateur suisse, documents à caractère commercial général. Selon les industries, soit horlogerie, textiles, machines, etc., il vient s'ajouter à cette documentation une série de revues techniques ou de renseignements d'ordre professionnel spéciaux qui émanent soit des associations professionnelles respectives, soit encore d'autres sources, même étrangères. Nous les avons classées d'après l'origine.

1. *Organisme d'Etat*

a) *F.O.S.C., Feuille Officielle Suisse du Commerce*

La FOSC publie tous les accords commerciaux entre la Suisse et les pays étrangers, les accords faits avec le GATT entre la Suisse et ses partenaires, ainsi qu'un grand nombre de renseignements sur les prescriptions de paiement, les taxes, les droits de douane, les communications postales, etc., des pays étrangers. Selon le cas, l'initiative d'information de la FOSC déclenche immédiatement une initiative chez l'exportateur.

b) *Circulaires et informations de la Division du commerce*

Un contact très régulier entre les services respectifs et l'exportateur permet à ces services, chaque fois qu'il en est besoin, d'attirer l'attention des intéressés sur l'une ou l'autre situation. A plusieurs reprises les décisions prises par nos

Autorités en matière d'achats importants de produits étrangers (cellulose en Finlande, beurre en Suède, raisins, noisettes et tabac en Turquie) ont permis la réalisation de compensations dites « globales ». C'est alors la Division du commerce, avec l'aide du Service des importations et des exportations, qui établissait la liste des contingents d'exportation et avisait les exportateurs intéressés.

c) *Statistiques douanières fédérales*

Elles donnent tous les mois les chiffres en valeur et en poids de toutes les marchandises exportées de Suisse et importées en Suisse. Les statistiques étant faites par genre de produits et par pays, l'exportateur peut y trouver des renseignements très intéressants. Pourquoi certains pays ne prennent-ils pas tel ou tel produit suisse? Pourquoi, alors que la Suisse est gros acheteur du pays X, ce dernier n'achète-t-il pas aussi tel ou tel produit de consommation suisse? Le raisonnement et les démarches à faire relèvent entièrement de l'initiative de l'exportateur qui agit grâce à l'existence de chiffres publiés périodiquement, résultat de l'activité d'une instance gouvernementale.

2. *Organismes semi-officiels*

a) *Informations économiques de l'OSEC et les informations confidentielles*

Elles sont une importante source de renseignements. Les informations confidentielles donnent des indications utiles sur tous les marchés et périodiquement aussi sur les pays de l'Est, l'URSS et la Chine. Les pays asiatiques et autres dont l'activité commerciale et technique est spéciale.

On connaît ainsi, par exemple, les marchandises exposées à la dernière foire de Tokyo, sans y avoir assisté; on peut suivre les efforts que font les concurrents.

Quant au journal *Informations économiques*, il contient chaque semaine un article intéressant sur l'actualité économique, la situation commerciale de tous les pays du monde à tour de rôle, la politique financière et économique de l'étranger, des statistiques, assurances, transports et communications, les foires suisses et étrangères, les dernières prescriptions étrangères sur le commerce et les paiements, l'information au fil des jours sur les faits économiques et, ce qui est précieux, régulièrement tous les trois mois, des tableaux récapitulatifs de toutes les formalités et prescriptions concernant:

- trafic des paiements entre la Suisse et l'étranger,
- prescriptions à l'importation et à l'exportation,
- affaires de compensations, possibilité d'affaires,
- documents d'exportation,
- papiers, documents d'accompagnement pour colis poste, avion et messagerie,
- service des mandats postaux avec l'étranger,
- service des virements postaux avec l'étranger.

Il est évident que cette variété d'informations, fruit d'initiatives de l'OSEC, constitue une source précieuse pour l'exportateur dont les propres initiatives dépendront de son talent d'interprétation.

b) *Autres publications de POSEC*

essentiellement destinées à la propagande à l'étranger :

La Suisse industrielle et commerciale (OSEC),

Technique suisse (OSEC),

Textiles suisses (OSEC),

La Suisse et ses industries,

Prospectus général sur la Suisse et les relations avec certains pays.

3. *Organismes privés*

a) *Lettres, circulaires et informations du Vorort et le rapport sur le commerce et l'industrie de la Suisse*

Le rapport annuel sur le commerce et l'industrie donne des statistiques comme l'Annuaire fédéral, elles sont interprétées et accompagnées de commentaires très intéressants.

Par des circulaires-lettres, tout comme le font les associations professionnelles, le Vorort avise les membres de tout ce qui intéresse leur activité d'exportateurs. L'expiration des accords commerciaux, la conclusion de nouveaux accords commerciaux ou de clearing, l'établissement, l'élargissement ou la suppression de contingents, les accords sur tarifs douaniers et négociations avec le GATT, les démarches bilatérales spéciales (politique douanière USA, horlogerie, etc.): Tantôt l'un, tantôt l'autre de ces renseignements soulève l'intérêt de l'exportateur qui intervient pour défendre ses droits, soit en demandant le rétablissement d'un contingent, soit une augmentation de contingent, etc., l'exportateur avisé adresse alors sa requête à la fois aux instances suivantes: Vorort, Division du commerce, Association professionnelle et Chambre de commerce cantonale. Si sa cause est juste, il sera en principe défendu par toutes ces instances auprès des négociateurs des pays étrangers ou autres personnes responsables.

b) *Autres organismes privés*

Partie commerciale de la *Nouvelle Gazette de Zurich*,

Circulaires et communiqués des Chambres de commerce suisses,

Circulaires et communiqués de la CCI,

Bulletins et communiqués des Chambres de commerce suisses à l'étranger,

Revue mensuelle et communiqués des Chambres de commerce étrangères en Suisse,

Lettres, circulaires et communiqués des associations professionnelles,

Lettres, circulaires et communiqués des transitaires internationaux,

Bulletins mensuels, comptes rendus ou rapports de nos grandes banques,

Les bulletins de conjoncture tels que *Atlas* (Berne), *Informations privées* (Genève), *Berichte der Konjunkturforschungsstelle* dont le secrétariat est à l'EPF, Zurich, etc.

Les communiqués de nos Chambres de commerce et ceux de la CCI sont également de la plus haute importance et si le lecteur se souvient de ce que nous avons déjà dit de ces instances, il peut facilement en déduire l'importance que de tels communiqués revêtent pour les exportateurs.

Les communiqués ou revues venant de nos Chambres à l'étranger seront confrontés très utilement avec les textes éventuellement déjà reçus d'autres instances. Il en est de même des Chambres étrangères en Suisse, alors même que celles-ci sont surtout installées chez nous pour favoriser les ventes de leurs pays respectifs.

Les lettres-circulaires et bulletins des transitaires donnent des renseignements importants sur les voies de communication, les prix des frêts, les assurances et aussi parfois sur les réglementations spéciales ou les contingents (soldes non utilisés) des pays étrangers. Quant aux publications de nos grandes banques, elles sont surtout d'ordre financier, mais offrent une vue d'ensemble sur l'économie de tel ou tel pays. Une grande banque française, avons-nous déjà dit, rédige une documentation perforée (pour classement) hebdomadaire dont certaines de nos banques pourraient s'inspirer pour mieux venir en aide à leurs clients exportateurs.

L'utilité de telles lectures ne vaut que par la rapidité d'exécution des décisions prises sur la base des informations ainsi reçues.

Dans un de ces bulletins de conjoncture, il fut signalé qu'un pays d'Amérique du Sud avait reçu un montant important en dollars US dans le cadre du plan Marshall. Une partie pouvait être utilisée pour acheter des fournitures scolaires en Europe entre autres. Dès que l'exportateur suisse eut lu ceci, il télégraphia à son agent: « Sollicitez licence cadre Marshall, fournitures origine suisse pour écoles. » L'agent dynamique fit lui aussi les démarches si rapidement qu'il obtint une part substantielle sous forme de licence d'importation. L'exportateur suisse, grâce à l'information lue et exploitée rapidement par son agent, a pu ainsi gagner de vitesse ses concurrents.

§ 7. *Accords de clearing et accords commerciaux*

Nous n'allons pas nous étendre sur le système des clearing car il ne s'agit pas là d'une initiative voulue, mais d'un pis aller, mesure certes intelligemment mise en pratique, qui permet de maintenir les échanges au mieux en période de pénurie de devises, donc également dans les périodes troublées et l'après-guerre.

Les paiements sont contrôlés et lorsque la banque nationale seule exerce ce pouvoir on parle de système « centralisé »; lorsque des banques privées agréées exercent également ce contrôle on parle de système « décentralisé ». Le clearing est un système où seule la compensation des paiements relatifs aux achats a lieu. Il peut être « bilatéral » ou « multilatéral ». Il n'y a donc pas de transfert effectif de devises. Ce système suppose donc que les ventes sont égales aux achats¹,

¹ Mais il peut y avoir des crédits ouverts ou des délais de paiement par la force des choses.

ce qui veut dire que le libre développement est impossible pour l'exportation dès que les plafonds sont atteints. On connaît trop bien la patience dont nos autorités ont fait preuve pour liquider des dettes de clearing que nos partenaires payaient lentement. Administrativement interviennent donc les instances suivantes : OSC (Office suisse de compensation), Service des exportations et des importations, Banque Nationale ou banques agréées.

Les accords de paiement, par contre, sont souvent le fruit d'initiatives de nos négociateurs et nous avons déjà parlé du Club de Paris, de l'UEP, qui représentaient des accords entre une multitude de pays et qui ont disparu à la suite des mesures de convertibilité déjà mentionnées¹.

Les accords ou mesures monétaires spéciales pourraient faire l'objet d'une thèse séparée et les exportateurs ont encore présent à l'esprit les appellations « hard currency », « soft currency », « Bloc dollar », « zone sterling » (Monetary Agreement), « pays non rattachés au dollar », « trafic en devises libres », etc. Lorsqu'en 1956, il fut question pour la Suisse d'adhérer à l'Union brésilienne des paiements, nos institutions bancaires sont arrivées à la conclusion, après une longue étude détaillée du trafic marchandises, que seule une participation limitée serait à envisager pour la Suisse. On a constaté en effet, après estimation sur la base des statistiques douanières, qu'environ 75 % des achats faits par la Suisse en produits brésiliens ne figuraient pas dans les statistiques brésiliennes sous « exportations vers la Suisse », ni dans les statistiques suisses sous « importation du Brésil ». Ces marchandises avaient été transitées par la Hollande, la Belgique ou l'Allemagne, soit pour des raisons de commandes placées via transitaires, soit pour d'autres raisons d'ordre commercial ou monétaire. La balance commerciale étant active pour la Suisse avec le Brésil (fait encore aggravé par la situation décrite ci-devant), nos négociateurs se trouvaient dans une position « faible » face aux négociateurs brésiliens qui prétendaient vouloir importer uniquement ce dont ils avaient besoin.

§ 8. *Les accords commerciaux*

C'est là un domaine où précisément les initiatives se mêlent étroitement. Un accord commercial définit les modalités à observer dans l'échange de marchandises (ventes, compensation ou clearing) entre deux pays. Il est bilatéral quand il est conclu entre deux pays et multilatéral quand il est conclu entre plusieurs pays. Il serait trop long de faire une étude ici sur les avantages de l'un ou de l'autre système, mais disons que ce sont nos autorités négociatrices, sur la base de tous les renseignements qu'elles peuvent obtenir, qui doivent prendre l'initiative de négocier dans un sens ou un autre. Les circonstances économiques mondiales dictent souvent la voie à suivre. Voyons de plus près la filière des initiatives en cette matière.

¹ On peut encore mentionner ici la multilatéralité de l'UEP dont les compensations globales permettraient aux débiteurs de payer seulement les soldes généraux et ce fut là un progrès énorme, donc une initiative qui mérite d'être relevée.

- a) La volonté de vouloir exporter conduit le fabricant ou commerçant à s'adresser à sa Chambre de commerce et à son association professionnelle ou encore directement à la Division du commerce.
- b) Les autorités, pour donner une impulsion à des exportations, peuvent prendre la décision de s'adresser à des pays étrangers pour y faire des achats importants en contre-partie desquels ces pays étrangers achèteront des produits suisses.
- c) Un pays étranger peut s'adresser à nos autorités pour obtenir des marchandises ou des biens d'équipement.

Ce sont donc autant de mobiles suscitant des négociations.

On dit que la position de négociation de nos autorités est forte lorsque la balance est passive pour la Suisse, c'est-à-dire quand nous achetons au partenaire plus que nous ne lui vendons. Elle est faible lorsque la balance est active.

Lorsque les négociations ont pour objet un accord commercial on établit des listes mentionnant les échanges de marchandises et selon la situation financière des partenaires a lieu ou non un marchandage sur l'importance des contingents et le genre de marchandises. Ici nos autorités doivent apporter des arguments valables, car trop souvent nos partenaires essaient de nous imposer leurs produits et ne veulent accepter que ce dont ils ont un urgent besoin, donc les « essentiels » ; les « non-essentiels » donnent lieu à des négociations laborieuses, plus laborieuses encore si le partenaire exerce un sévère contrôle des changes et une politique de contingentement.

On comprend donc maintenant combien le rôle de tous est important et que là où l'exportateur isolé ne peut agir seul (il peut, grâce à son esprit d'action, conquérir les marchés là où il n'y a pas de restrictions, il peut combiner des affaires de compensation bilatérales ou multilatérales si les Autorités les acceptent), c'est l'Etat, nos négociateurs qui entrent en jeu. Les accords commerciaux sont parfois conclus pour une période indéterminée (ils sont toujours dénonçables) soit pour une année ou deux et renouvelables à la suite de nouvelles négociations ou encore tacitement. Lorsque les commissions mixtes des Etats intéressés ne peuvent trouver le temps de se réunir pour discuter d'une nouvelle période, on « reconduit » alors l'accord pour X mois. Les accords peuvent être bilatéraux ou multilatéraux et ils sont presque toujours doublés par un accord de paiements. Des accords connexes, bien entendu, sont aussi conclus, tels par exemple : conventions contenant la clause de la nation la plus favorisée, conventions d'établissement, accords douaniers, accords sur le service des dettes, accords sur le trafic frontière, accords sur le régime des voyageurs et échantillons, accords commerciaux complémentaires, protocole confidentiel, traités d'amitié, traités d'établissement, traités de commerce provisoires, échange de notes (exemple : clause échappatoire avec les USA), arrangements de pacage sur pâturages voisins, surveillance des forêts, coupage de bois pour importations, accords sur importations de vins, accords sur les assurances et réassurances, arrangements concernant les certificats d'origine, marques de fabrique, dessins, modèles et brevets et accords concernant les représentations commerciales (exemple URSS), ainsi

que la multilatéralisation (aussi partielle) des paiements ou encore des avances en compte.

Nous avons essayé de rassembler les dates des principaux accords commerciaux conclus avec l'étranger et publiés dans la FOSSC (*Feuille officielle suisse du commerce*). La Suisse en a conclu avec les pays suivants :

Allemagne Fédérale	2.12.54	Argentine	26.11.57
Autriche	15. 9.54	Benelux	21. 6.57
Brésil	24. 7.36	Bulgarie	10. 5.55
Chili	17. 6.55	Cuba	30. 3.54
Danemark	2.10.54	Egypte	6. 4.50
Equateur	8.10.57	Espagne	27.11.54
USA	9. 1.36	Finlande	15.10.55
France zone franc	1.12.33	France Métropole	29.10.55
Tunisie	26.10.57	Grande-Bretagne	27. 2.57
Irlande	26.12.51	Guatemala	1. 4.57
Hongrie	1.10.57	Indonésie	30.12.54
Israël	14. 9.56	Italie	21.10.50
Maroc	29. 8.57	Mexique	2. 9.50
Norvège	22. 1.51	Pérou	20. 7.53
Pologne	25. 6.49	Roumanie	3. 8.51
Salvador	11. 2.54	Suède	20. 6.51
Tchécoslovaquie	24.11.53	Turquie	1.10.45
URSS	17. 3.48	Uruguay	7. 7.55
Yougoslavie	27. 9.48		

Pour montrer la complexité de certaines affaires d'exportation et l'importance des initiatives, nous indiquerons ci-après très en détail et dans leur ordre chronologique les démarches et la technique commerciale d'un cas dont la solution fut confiée à l'auteur de ces lignes.

Données du problème

Le représentant A d'une maison suisse dans un pays voisin disposait encore à la fin d'un semestre d'un montant important sur une licence entamée; il ne pouvait importer le produit Y prévu par la licence car entre temps le goût des consommateurs avait changé et c'est un produit Z apparenté au produit Y qui devenait vendable. Or, dans l'accord commercial bilatéral entre la Suisse et ce pays voisin, le produit Y était bien désigné sous le contingent respectif et c'est alors l'initiative de l'exportateur suisse qui a déclenché les études et actions décrites ci-après. Avant de solliciter les instances suisses ou étrangères, il fallait que les conditions suivantes soient réunies :

- a) La maison suisse devait être seule à fabriquer les objets Y ou Z, donc être seule intéressée à ce contingent.

- b) Si la maison suisse n'était pas seule, elle devait obtenir un accord de renonciation d'utilisation de contingent de la part de toutes les autres maisons suisses qui auraient le droit d'exporter dans le cadre de ce contingent.
- c) Il fallait que la licence ait déjà été entamée par des exportations suisses précédentes et partielles.

Les conditions a) et c) étant remplies, cela permit de déclencher immédiatement les actions en vue d'obtenir des autorités suisses et des autorités du pays voisin l'autorisation d'utiliser le solde important du contingent pour le produit Z et non le produit Y. Le produit Z était un article ex-libéré, c'est-à-dire importable par le pays voisin seulement dans le cadre d'un contingent global OECE (ce qui veut dire que les seize autres pays de l'OECE pouvaient tous livrer à ce pays voisin l'article Z s'ils le fabriquaient, mais dans la limite du contingent global) et non dans le cadre d'un contingent bilatéral. Pour pouvoir comptabiliser l'opération, le pays voisin devait disposer de « reliquats » non utilisés dans le cadre du contingent global OECE. Il en était heureusement ainsi; on peut se rendre compte ici de l'importance des sources de renseignements. Dès lors les initiatives prises furent les suivantes:

Dans le pays étranger:

- a) Il fallut convaincre la direction de la production industrielle. Après préparation minutieuse d'un dossier comportant chiffres et arguments, le point de vue exposé fut accepté en principe.
- b) La production industrielle exigea ensuite une lettre de renoncement signée pour le solde non utilisé et une lettre donnant accord de principe des autorités suisses.
- c) Puis la Direction des relations extérieures exigea, elle aussi, une lettre de la part des autorités suisses, lettre dont elle remit un modèle.
- d) Alors eut lieu une prise de contact avec les autorités fédérales auprès desquelles il fallut dissiper le malentendu pouvant naître du fait des reliquats de contingents vierges comparés aux contingents entamés par licences délivrées, licences pouvant être vierges ou non. Dans ce cas, il fallait une situation de licence entamée et il en fut d'ailleurs ainsi. Les autorités remirent alors la lettre exigée sous c).
- e) Il fallut ensuite produire ces pièces à la Légation suisse du pays étranger en question tout en expliquant la situation.
- f) Une fois obtenue la neutralité ou l'appui du personnel commercial de cette Légation, les démarches continuèrent à la Production industrielle.
- g) On fit rechercher par cette instance les reliquats (qui étaient heureusement disponibles) de licences non utilisées ni entamées entre les différents membres, donc les pays de l'OECE.
- h) Un texte définitif fut obtenu aux Relations extérieures et communiqué aux autorités suisses (Division du commerce).
- i) La Production industrielle fit entre temps part d'une crainte quant à l'accord définitif de l'Office des changes qui devait enregistrer en dernier lieu cette

nouvelle licence. Après explications objectives et devant la validité des arguments, cet office déclara ne pas s'opposer à l'opération.

j) La Production industrielle dut provisoirement bloquer les licences.

Les documents ayant entre temps fait le circuit auprès de toutes les instances, un coup de téléphone confirma que la possibilité d'exporter de Suisse dans le cadre de l'OECE le produit Z était devenue une réalité.

Le lecteur se rendra compte par ce qui précède de la complexité des affaires d'exportation, de l'importance de la documentation, des relations personnelles et surtout de la valeur de l'initiative individuelle.

Chapitre III

Initiation succincte au processus réel d'établissement d'un marché d'exportation

§ 1. *Introduction*

On s'étonnera peut-être que nous abordions ici le problème du marché. Cependant, l'étude des marchés qui englobe aussi, dans une certaine mesure, l'importante question de la publicité, est à la base des initiatives à prendre pour réaliser des exportations.

La science procède de la phénoménologie, c'est-à-dire de l'étude des phénomènes. Pour cette étude, l'explication descriptive des expériences effectuées, relatées historiquement puis condensées en résultats valables, statistiquement ou logiquement, constitue une base inaliénable de travail. Sans cette base, on ne pourrait faire une étude scientifique. Toute étude se doit de l'être, surtout lorsqu'il s'agit de facteurs comme celui de l'initiative individuelle en matière de commerce d'exportation. A l'intérieur de la dualité que nous étudions prennent place des phénomènes élastiques qui tiennent à la latitude de choix ou de mise au point qui peut encore exister dans nos économies.

Cette dualité individu-collectivité, puis l'initiative appuyée qui est la forme des impulsions énergétiques régissant les rapports de ces éléments, sont des réalités constantes que l'on se contente trop souvent de ressentir ou d'étudier pour soi.

Aux USA, même les entreprises agricoles commencent à s'intéresser au « Marketing Research » et les sociétés américaines investissent plus de 3 % de leur chiffre d'affaires dans la connaissance de leur marché ¹.

Certes, nous n'avons pas l'intention de faire une analyse de toutes les méthodes connues à ce jour. De nombreux ouvrages. — la Chambre de commerce

¹ Les chiffres concernant cette étude ont été publiés dans les rapports annuels de l'U.S. Department of Commerce and Office of Industry and Commerce. Ils ont été également en partie recueillis sur place.

internationale envisage d'en publier une liste — analysent en détail les méthodes et les techniques employées pour les études des marchés¹.

Notre activité nous a donné l'occasion de faire une telle étude pour un produit suisse que l'on désirait exporter aux USA et dont l'exportation n'a pu être réalisée que depuis peu d'années. Les initiatives nécessaires émanaient d'une entreprise suisse, mais c'est l'examen de publications statistiques, de renseignements fournis par les attachés commerciaux et correspondants privés qui a permis de rassembler les données de base pratiques. Il s'est agi donc d'une étude à distance d'autant plus intéressante qu'elle s'est révélée suffisante et peu coûteuse. Bien entendu, la conclusion de l'affaire a eu lieu à la suite d'un voyage aux USA pour la mise au point sur place du contrat de représentation.

§ 2. *Etude du marché USA, pour la vente d'un article de dessin de fabrication suisse*

1. *Généralités*

La population totale des Etats-Unis a passé de 131 millions d'individus en 1940, à 151 millions en 1950 et à 160 millions en 1959. Une telle augmentation crée naturellement des changements importants dans tous les domaines, notamment ceux de la demande, de la concurrence, des prix, etc. En général, les stocks tournent très rapidement aux Etats-Unis où chacun tend à réaliser un gros volume d'affaires, parfois avec un profit relativement réduit. Il est étonnant de constater que 65 % des entreprises emploient moins de 20 salariés. 69 % de tous les grossistes aux USA ont 5 employés seulement ou moins et 76 % de l'ensemble des détaillants n'occupent que 2 employés au plus.

Les points importants à étudier :

- les marchés et leurs sources d'information,
- les moyens de distribution et choix d'une méthode,
- la façon d'offrir le produit, emballage et nom,
- l'établissement du prix et le calcul de l'escompte,
- la façon de choisir ou nommer les agents de vente,
- la façon de préparer et réaliser la campagne de publicité,
- la façon d'obtenir une diffusion maximum,
- la façon d'agir après la première période de lancement toujours suivie d'une période de calme,
- le changement dans la distribution (il y a à peine dix ans, le 4 % des épiciers vendaient des cigarettes, alors qu'aujourd'hui le 40 % en vendent),
- la pénétration du marché (horizontalement ou verticalement).

¹ A l'usage de ceux qui voudraient se documenter sur la question, on peut recommander les publications suivantes :

Doxométrie, 22 av. Victoria, Bruxelles;

Hommes et techniques, n° 172, 1959, La Motivation, 33 rue J.-Goujon, Paris.

2. Les marchés aux USA

a) *Marché des consommateurs*

Composé de 160 millions de consommateurs dont les 4/5 habitent les Etats des côtes de l'Atlantique et du Pacifique et la région des Grands Lacs, plus de 10 % de cet immense marché se trouve dans les cinq villes de plus d'un million d'âmes (New-York, Chicago, Philadelphie, Los Angeles et Détroit).

Sur 200 millions de dollars de revenus, 180 sont dépensés dans les quelque 1 769 000 établissements vendant au détail. Les revenus annuels de plus de 5000 dollars ont passé en dix ans de 4 à 15 % de la population ; ceux de plus de 3000 dollars, dans le même laps de temps, de 25 à 47 %. On remarque donc qu'une classe d'acheteurs peut devenir aisée dans un temps relativement court.

Le total des établissements ou plus exactement des grossistes est de 241 529 dont environ le 40 % se trouve concentré dans les trois villes de New-York, Chicago et Los Angeles. Dans un Etat qui compte au moins une ville importante, généralement plus de 60 % des ventes sont faites en ville même.

b) *Marché industriel*

L'Américain appelle ainsi ce marché auquel il ne vend qu'en gros et qui se compose :

- de la grosse industrie lourde,
- des mines,
- des transports,
- des services industriels (eau, gaz, électricité),
- des administrations, hôtels, hôpitaux et écoles.

Il va de soi que certains produits se vendent sur les deux marchés, par exemple les fournitures de bureau, outils, etc., alors que d'autres ne se vendent que sur le marché industriel, tels que le caoutchouc brut. La distribution et la publicité y sont totalement différentes. Le marché industriel possède en effet la plupart du temps ses bureaux d'achats et absorbe directement environ 50 % de la production. Il faut tenir compte de l'augmentation énorme de ce marché pendant les dix dernières années où le nombre des fabriques passe de 174 000 à 241 000.

Ses caractéristiques sont les suivantes : il ne voit que ses propres besoins ; il recherche des prix bas, mais il exige la haute qualité (non pour plaire aux consommateurs, mais parce que l'article doit satisfaire et durer). Les ventes seront donc limitées à un plus petit nombre de clients, mais elles seront beaucoup plus importantes. Il y a souvent des prescriptions à observer. Il faut la plupart du temps gagner certaines personnes clés pour obtenir des commandes. Les centres de ces marchés se trouvent là où la population a une forte densité et dispose d'un grand pouvoir d'achat, soit : New-York, Chicago, Philadelphie, Los Angeles, Saint-Louis, Détroit, San Francisco, Boston, Pittsburg, Baltimore, Kansas-City, Mineapolis, Milwaukee, Buffalo et Cincinnati. 90 % des fabricants

de ce marché ont moins de 100 travailleurs, mais cette tranche d'acheteurs représente 25 % du marché industriel au total. Cette masse peut facilement être atteinte par un seul distributeur industriel.

Les procédés de vente existant sont les suivants :

Ventes directes, ventes par un agent industriel, ventes par des « salesmen ». Le 75 % des ventes se fait directement. Le distributeur industriel ne vend donc que selon le procédé horizontal et il lui arrive parfois de vendre jusqu'à 20 000 articles différents.

3. Facteurs de succès

Pour chaque produit entrant en ligne de compte, il faut faire en premier lieu une étude adéquate du marché. Il est nécessaire d'offrir et de maintenir un produit de qualité dont la présentation et l'emballage sont adaptés au goût des USA. En ce qui concerne l'emballage, le marché USA exige la solidité, la forme pratique, le prix le plus bas possible, l'étanchéité, etc. Sur ce marché, le choix du nom est primordial ; il peut en effet créer la demande. Les spécialistes prétendent que le nom doit être : court, simple, facile à prononcer et à mémoriser, aisé à lire, agréable de son, se prononçant de la même façon, si possible, dans différentes langues, être un lien entre l'emballage et la marque de fabrique, sans pour cela ressembler à un mot étranger. Il devra en tout cas être suggestif et descriptif pour le produit en question.

Il faut d'autre part étudier et choisir la méthode de distribution, savoir où trouver les acheteurs et pouvoir adapter un programme de publicité. Les efforts doivent être concentrés à l'endroit où les ventes de gros volumes sont possibles avec un minimum de frais. Pour réussir, il faut donc avoir un produit demandé dans l'emballage qui convient et au nom qui plait. Il faut établir un juste prix en tenant compte des produits semblables concurrents, déjà sur le marché. En ce qui concerne la publicité, elle doit être faite au bon endroit et au bon moment. L'effort de vente, de prospection doit être synchronisé avec la publicité en tenant compte du lieu et du moment. Pour maintenir la vente d'un produit sur le marché des USA, il faut sans cesse innover et améliorer. Il serait faux de croire qu'aux Etats-Unis, le lancement d'un produit est presque impossible à cause du coût du lancement. En effet, beaucoup de produits ont pu pénétrer sur ce marché par le biais d'un secteur réduit, mais choisi dans la meilleure des régions, car pour attaquer tout le marché des USA, il faudrait des stocks et une publicité énormes. Dans la plupart des cas, on procède donc par étape en abordant successivement les divers segments de ce marché. Souvent on peut même se limiter à un seul Etat. Pratiquement, les ventes ne se font d'ailleurs qu'à un seul groupe du marché, soit industriels, soit consommateurs, soit groupe photos, groupe des fermiers, etc. On commence généralement à vendre là où le succès est obtenu avec le moindre effort car 282 districts sur les 3070 au total comptent 58 % de la population, soit le 70 % du pouvoir d'achat et le 67 % de tout le commerce de détail. Le Texas par exemple, qui comprend 264 districts, a le 55 % de sa population dans 13 de ces districts seulement. Manhattan avec ses 22 square miles

compte 1 938 000 habitants, soit 88 000 par square mile. Les maisons étrangères qui veulent aborder le marché des USA peuvent donc choisir l'une ou l'autre des méthodes précitées ou en combiner même plusieurs. Il arrive qu'un seul importateur américain ou même deux ou trois grands magasins de détail connus soient à même d'absorber toute la production de l'exportateur européen. Le choix de la méthode de distribution est donc capital et il exige une étude sérieuse. Il faut en tout temps et en tous lieux, tenir compte de l'habitude de l'acheteur américain. Pour une diffusion nationale, on peut généralement s'adresser avec succès aux gros acheteurs de New-York, Chicago et Los Angeles.

4. Facteurs d'insuccès

À la suite de nombreuses analyses de marché faites aux USA, on est arrivé à la conclusion que les raisons pour lesquelles le lancement de produits quelconques a échoué sont les suivantes :

- a) le produit n'a pas été étudié à fond et ne convient pas à l'acheteur yankee ;
- b) les budgets de vente et de publicité ont été mal établis ; le lancement a été fait au mauvais moment et dans une mauvaise région ;
- c) aucune synchronisation n'a été prévue entre les efforts de prospection, de publicité et de distribution ;
- d) la vente a débuté à une mauvaise époque, par exemple lorsque le consommateur avait déjà fait ses achats saisonniers ;
- e) le choix du ou des vendeurs, d'un ou des représentants a été mal fait ;
- f) la continuité dans la qualité a fait défaut ;
- g) la demande, qui, contre toute attente, augmentait trop vite, n'a pu être satisfaite ;
- h) les envois outre-mer sont arrivés avec trop de retard.

On a remarqué que dans la branche pharmacie par exemple, le 80 % de tous les nouveaux produits subit un échec. Il est donc admis dans cette branche que seul le 1/5 des produits lancés trouve d'emblée acquéreurs.

5. Les canaux de distribution

Les pourcentages que nous indiquons ci-dessous représentent le volume des affaires traitées par chaque moyen de distribution :

- | | |
|--|--------|
| a) <i>Ventes directes aux consommateurs</i> : ventes faites par les petites entreprises et ventes par correspondance | 1,6 % |
| b) <i>Vente par les propres magasins du fabricant aux consommateurs</i> : succursales multiples, coopératives, etc. | 2,1 % |
| c) <i>Ventes aux détaillants</i> : par grands magasins, par succursales multiples à certaines coopératives, à certains représentants acheteurs des détaillants | 22,7 % |

d) <i>Ventes par l'intermédiaire des grossistes</i>	25,1 %
e) <i>Ventes aux détaillants: par l'intermédiaire des propres agences de vente des grossistes</i>	22,4 %
f) <i>Ventes à des voyageurs ou représentants: de fabriques des produits destinés aux consommateurs industriels</i>	26,1 %

Remarques diverses

1. *Le grossiste.* Les avantages résident dans le fait que le fabricant ne connaît qu'un seul débiteur qui stocke tout et qui dirige la marchandise sur les divers centres. Le grossiste connaît à fond le marché et renseigne le fabricant. Il redistribue également le matériel de publicité aux détaillants, à l'exception toutefois de certains automates que les fabricants préfèrent installer directement chez leurs clients détaillants.

2. *L'agent de fabrique et le commissionnaire.* Leur commission varie de 1 à 20 % selon la nature de la marchandise. Ces intermédiaires vendent soit à la commission soit contre salaire. Ils peuvent s'occuper d'une ou de plusieurs branches industrielles. Aux Etats-Unis par exemple, toutes les denrées alimentaires passent par leur intermédiaire.

3. *Les détaillants.* Sur 1 770 000 magasins vendant au détail, 753 000 magasins n'ont qu'un seul propriétaire (sans salarié). Ces magasins n'achètent généralement pas directement aux fabricants comme le font les department stores (grands magasins). En résumé, la vente au détail sur le marché des USA se fait donc par les department stores, les chain stores et les indépendants.

Actuellement il y a une forte tendance au self service dans le commerce de détail et dans ce cas ce n'est plus le vendeur qui attire l'attention sur un article, mais l'emballage. Il faut également tenir compte du fait que souvent des articles complémentaires se font vendre l'un l'autre et ceci est surtout vrai pour le grand magasin où le vendeur ne fait que surveiller, encaisser et emballer.

6. Moyens à disposition des exportateurs

Dans tous les grands ports des USA, New-York, Portland, Seattle, San Francisco, Los Angeles, Baltimore, Philadelphie, Boston, etc., il y a des maisons spécialisées dans l'importation. L'importateur professionnel achète en général pour son propre compte et revend à des conditions fixées par lui. Il y a des maisons d'importation générale et des maisons spécialisées. La tendance actuelle est cependant à la spécialisation. L'exportateur européen peut donc s'adresser à une maison d'importation à la commission, à un agent de maison étrangère résidant aux USA ou à des importateurs grossistes.

Les USA facilitent certaines importations au moyen de zones de ports francs, qui existent dans la plupart des ports des Etats-Unis. En effet, la loi du 17 juin 1950 autorise l'exposition de ces marchandises dans les ports francs et même leur transformation. On peut donc confectionner des emballages, exécuter des finisages, etc., etc., stocker sans frais et attendre le moment propice pour vendre.

Les banques américaines consentent des avances sur récépissés des entrepôts. Les maisons étrangères sont même autorisées à y ériger leur propre installation de fabrication.

Une autre facilité à retenir est celle qui consiste à envoyer d'Europe aux USA des colis postaux dont la valeur ne dépasse pas 250 dollars; ces colis sont alors dédouanés selon un procédé de vérification extrêmement rapide, d'où une économie appréciable de frais de dédouanement (jobbers).

7. *Calcul des prix*

Sur le marché de détail, le produit doit être aligné sur les prix pratiqués par la concurrence à qualité égale. Les escomptes doivent être ceux en usage dans la branche pour articles identiques ou semblables. Il faut donc faire une étude du marché sur ce qui existe déjà. A chaque stade, le profit doit être rémunérateur, mais cependant, les marges ne doivent pas être exagérées sinon il y aurait danger de « guerre de prix ». Aux USA, il faut respecter la loi en ce qui concerne l'application des prix. Tous doivent partir de la même base. Seuls les escomptes basés sur des quantités plus ou moins importantes sont autorisés. Les marges usuelles des grossistes oscillent entre 30 et 50 % selon le genre d'article. Celles des détaillants de 30 à 40 %, mais parfois vont jusqu'à 60 % également. Les escomptes accordés aux grands magasins sont en général de 30 % et ceux aux consommateurs du marché industriel également de 30 %. Les différentes marges s'établissent donc selon le choix du ou des canaux de distribution et ce problème exige naturellement une étude complète du marché USA vu son extrême importance.

8. *Etablissement d'un programme de publicité*

Le lancement en grand aux USA est toujours accompagné d'une campagne intense de publicité et, dans presque tous les cas, le fabricant qui veut faire connaître un nouveau produit, fixe d'abord le chiffre de vente qu'il veut réaliser. Il établit ensuite le pourcentage des frais de publicité, qu'à titre de renseignement nous indiquons ci-après pour diverses branches d'activité :

Industrie du bois, du sucre et des allumettes	1 %
Véhicules à moteur, chaussures, appareils de chauffage	2 %
Vêtements et fruits	5 %
Bière, liqueurs et savon	10 %
Cigarettes, préparations alimentaires à base de céréales, etc., produits pharmaceutiques	13-15 %

Il va de soi que la publicité est fonction de la méthode de distribution et du produit. Il faut donc examiner ce que fait la concurrence, puis établir des prévisions de vente déterminées, le but à atteindre et, en fonction de tout ceci, fixer le pourcentage à consacrer à ces frais. Le lancement de tout article nouveau coûte

généralement beaucoup et il faut donc connaître à fond le marché en se posant les questions suivantes :

- Quels sont les clients?
- Où vivent-ils?
- Combien sont-ils?
- Combien peuvent-ils dépenser?
- Comment dépensent-ils?
- Où dépensent-ils?
- Quels sont leurs besoins ou désirs?

L'exemple typique d'un échec subi par un fabricant de robes illustre bien la difficulté de l'entreprise. Ce fabricant entreprit une énorme campagne de publicité par radio, publicité très coûteuse et qui ne donna pour ainsi dire aucun résultat. Il s'avéra que ce programme radiophonique n'avait été entendu que par des dames âgées ou seules; la grande masse de la clientèle jeune n'avait donc pas été atteinte.

Il faut faire de la publicité au bon endroit et au moment propice. Si l'on choisit la méthode de lancement local, les moyens de publicité sont les suivants: journaux locaux, affiches, circulaires, vitrines dans les bons magasins, radio et télévision.

On citera le cas de réussite extraordinaire des lampes d'éclairage de provenance hollandaise, dont la maison n'a pas hésité à consacrer 250 000 dollars à une campagne publicitaire pour s'introduire sur le marché des USA. A la suite de cette campagne très bien menée, les ventes se sont chiffrées à plus de 8 millions de dollars. Il faut cependant tenir compte du fait que certains chefs commerciaux de cette fabrique hollandaise vont chaque année aux Etats-Unis et visitent systématiquement tous leurs clients.

9. *Choix des agents de vente*

Pour tout lancement d'un nouveau produit, ce choix est d'une énorme importance et aux Etats-Unis on a généralement recours à une enquête en procédant comme suit :

- 1) Consultation d'un bon agent déjà introduit dans la branche, mais qui ne vend pas un article identique qui serait un produit concurrent.
- 2) On questionne les acheteurs sur la valeur d'un bon agent.
- 3) On étudie les listes officielles qui contiennent toutes les statistiques quant aux vendeurs, aux différents marchés USA, etc.
- 4) On fait paraître des annonces dans les journaux professionnels.
- 5) On consulte les agents spécialisés dans ce genre de recherches.
- 6) On prend contact avec les Chambres de commerce du rayon en question.

La délimitation du territoire est extrêmement importante. Il faut éviter d'une part les vides et d'autre part les empiètements. Un contrat précis est généralement

exigé par l'agent américain qui revendique toujours l'exclusivité pour un certain secteur. Il contribue parfois aux frais de publicité. Le contact personnel entre le fabricant et un agent de vente aux USA est d'une importance capitale. Il est nécessaire si l'on veut obtenir sa complète assistance et cela d'autant plus lorsqu'on lui demande de lancer un nouvel article. Il est même fréquent que le fabricant américain délègue une personne qui accompagnera l'agent de vente ou ses vendeurs dans leur première tournée. Il se rendra ainsi compte de la manière employée pour l'offre de l'article et pourra donner des conseils très utiles. Il est de coutume aux USA de faire un contrat d'exclusivité valable pour une période de cinq ans avec néanmoins une clause pour une première période d'essai d'une année. On spécifie généralement dans un tel contrat la délimitation du territoire, les achats minima, le prix d'achat de la marchandise et le prix de vente au détail sur le marché USA, les parts respectives de frais de publicité, les délais de résiliation, etc.

10. *Renseignements intéressants sur le résultat d'une enquête chez les détaillants vendant du matériel d'art, des couleurs, etc.*

- 80 % des détaillants affirment que le service clientèle du magasin est le facteur n° 1 de la réputation de ce magasin et par conséquent de son succès de vente;
- 1 % seulement des détaillants estiment que le succès de vente d'un produit ne serait dû qu'à son nom;
- 60 % affirment que plus de la moitié des clients ne demande jamais le produit en le désignant par son nom, mais que le magasin influence l'acheteur qui s'en remet à la réputation de ce magasin;
- 35 % affirment qu'en changeant de marque (par exemple en lançant un nouveau produit) il réalisera exactement le même chiffre d'affaires;
- 64 % prétendent que le fabricant doit faire de la publicité dans une même proportion auprès du détaillant qu'auprès du consommateur, soit dans les publications adéquates;
- 64 % affirment également que le rôle du voyageur-vendeur du fabricant est extrêmement important;
- 48 % prétendent qu'il n'est fait usage que de la moitié du matériel publicitaire mis à disposition. Il ressort de ceci qu'il y a pertes importantes et un coulage regrettable en matériel publicitaire. En effet, 23 % reconnaissent explicitement que seule la moitié du matériel publicitaire est utilisé, alors que l'autre moitié est jetée.

Une enquête plus détaillée et basée sur des calculs pondérés a été faite en ce qui concerne l'importance attribuée à divers moyens de publicité, soit:

Livrets, dépliants et modes d'emploi	17,6 %
Décors de vitrine	14,8 %
Self-service	9,6 %
Slogans et boniments	9,6 %

Livrets d'instruction, livrets pour écoliers, etc.	9,2 %
Pancartes, publicité sur comptoirs	8,4 %
Clichés dans les journaux	8 %
Publicité collective	7 %
Démonstrations	7 %
Automates	4,8 %
Emballages spéciaux	2,8 %
Publicité sur le sol ou à même le sol	1,2 %

Une autre enquête consistant à demander aux détaillants quels étaient les meilleurs moyens pour appuyer les ventes, a donné les résultats suivants:

- 45 % prétendent que ce sont les livrets, beaux catalogues et modes d'emploi;
- 36 % préfèrent les beaux étalages et les décors animés de vitrines;
- 14 % optent pour les automates et le self service;
- 5 % seulement préfèrent les pancartes et certains dispositifs publicitaires à placer sur les comptoirs.

11. Renseignements sur la branche instrument de dessin X

En 1947, la production des instruments de dessin X atteignait à elle seule 70 404 000 pièces pour une valeur totale de 28 201 000 dollars.

Le produit X vendu couramment aux Etats-Unis est payé 1,25 dollar par le consommateur. Si l'on sait que les escomptes à accorder aux détaillants sont de l'ordre de 50 + 10 % pour la région du Pacifique et de 30 à 40 % pour la région de New-York, en considérant les marges, on voit qu'un produit européen pourrait entrer en concurrence. En partant par exemple du prix de dollar: 0,314 l'unité, admis comme prix CIF USA, mais non dédouané, on obtient l'échelle de prix suivante:

	US dollars 0,314
Douane 40 % + 45 cents Gr.	» » 0,156
	US dollars 0,470
Jobbers ou droit de douane	» » 0,047
	US dollars 0,517
Marge bénéfique du grossiste 33 1/3 %	» » 0,173
	US dollars 0,690
Escompte détaillant 40 % s/ \$ 1,25	» » 0,500
	US dollars 1,190
Escompte de quantité, soit 6 %	» » 0,060
Total	US dollars 1,250

De ces calculs il ressort clairement qu'il existe donc la possibilité de concurrencer le produit X sur le marché USA. En ce qui concerne les marges ci-dessus, elles peuvent naturellement varier, c'est-à-dire la marge du grossiste pourrait

être ramenée de $33\frac{1}{3}$ à 25 ou 20 % et celle du détaillant augmentée au besoin dans la même proportion.

Pour débiter on pourrait en effet faire visiter les gros consommateurs seulement. Une certaine classe de consommateurs créerait la demande et ce ne serait qu'au moment où elle se ferait sentir qu'il serait indiqué de vendre au détail.

Pour qu'il y ait quelque chance de succès dans le lancement de l'article X dans la première région d'essai des USA, il faut donc tenir compte de tous les renseignements ci-dessus.

Chapitre IV

Etude de l'installation d'une filiale suisse en zones franches du pays de Gex et de Haute-Savoie et des mobiles justifiant une telle installation du point de vue de l'économie suisse pour une branche d'activité déterminée

§ 1. *Introduction*

Ce cas doit son originalité à l'existence d'une situation unique entre la France et la Suisse et va nous permettre ici de démontrer comment l'initiative individuelle peut favoriser un courant d'exportation et sauver un marché en surmontant tous les obstacles, fruits d'un état de choses très compliqué.

Abordons les données du problème. Une entreprise suisse exportait en quantité appréciable un article A, vers la France notamment. Le brevet protégeant cet article tomba dans le domaine public pendant la guerre. Dès l'après-guerre, un fabricant français imita cet article et le lança à grands frais de publicité sur le marché mondial. Considéré comme non essentiel, la France en contingenta l'importation et soumit à un droit de douane de 25 % la quantité admise à l'entrée. Pour l'exportateur suisse le marché français était perdu. L'article A se composait de divers organes dont une pièce essentielle *r*, fabriquée par la maison suisse; la qualité de cette pièce était très importante et on peut admettre qu'aucun concurrent n'est arrivé à l'égaliser.

Après une étude complète du système des zones franches, on arriva à la conclusion que la partie *r* pourrait être exportée en zone et incorporée ensuite à un article A fabriqué sur place. C'était effectivement la seule solution qui permettait de conserver au moins une partie du marché français pour le produit A portant la marque suisse sous licence et d'exporter de Suisse via la zone la partie *r* dont la vente était intéressante pour la maison exportatrice suisse.

Le cadre dans lequel se sont déroulées et se déroulent encore ces opérations étant très spécial et fort compliqué, nous commencerons par un court exposé historique et analyserons ensuite en détail la succession des faits.

1. *Origine des zones franches*

Genève désirait accéder à une certaine indépendance politique et économique et l'on peut dire que l'existence des zones franches est en sorte une conséquence de cet état de choses.

Alors qu'au Congrès de Vienne en mars 1815, on procéda à des corrections territoriales, c'est le Traité de Paris de novembre 1815 qui institua la première zone franche de Gex, 396 km² et 20 000 habitants. Il n'y avait servitude ou obligation quelconque ni pour la Ville de Genève, ni pour la Confédération. Les facilités accordées par la France à la Suisse — le désenclavement de Genève — représentaient en somme une sorte de récompense pour les malheurs du passé.

Le 16.3.1816 on créa la petite zone sarde. Le 9.9.1829 on créa la zone de St-Gingolph. En 1860 ces deux zones ont été reprises par la France avec la Savoie et unifiées avec la zone de Gex. L'acte fut notifié par la France en mai 1863.

Dès la fin de la première guerre mondiale, la France protesta contre l'existence des zones franches en prétendant qu'elles étaient une atteinte à sa souveraineté nationale. Elle obtint l'introduction dans le traité de Versailles d'un article 435-2 mentionnant que le différend des zones ferait l'objet d'un règlement entre la France et la Suisse. Or la Suisse n'étant pas partie au traité de Versailles, on ne pouvait la forcer à discuter. Cependant, en 1921, on fit voter le peuple suisse et le résultat fut négatif; la France avança ses frontières jusqu'aux cantons de Vaud, Valais et Genève. Le différend fut alors porté devant la Cour internationale de La Haye qui jugea le 7.6.1932 en faveur de la Suisse. Le cordon douanier antérieur dut être rétabli le 1.1.1934. Cependant, à La Haye, la Suisse donna son accord pour l'établissement d'une liste de marchandises sous contrôle d'experts neutres. C'est ainsi que fut instituée la sentence arbitrale de Territet le 1.12.1933. La Suisse fut contrainte de laisser entrer sans restrictions les produits agricoles zoniens. La Commission permanente franco-suisse des zones franches (selon art. 7 de la sentence de Territet) surveille le bon fonctionnement de la Convention zoniennne.

On saisit les avantages d'une telle situation. Economiquement, la ville et le canton de Genève ne peuvent se passer d'un « Hinterland » qui joue le rôle de grenier pour son ravitaillement. Géographiquement, il faut le reconnaître, Genève se trouve bien loin des régions dites agricoles de la Suisse. Puis, fait important pour nous, les zones franches sont une porte ouverte pour l'industriel suisse qui sait comment s'y établir. Les licences d'importation sont accordées par les Autorités zoniennes sur avis de la Chambre de commerce de Genève. Elles ne dépendent donc pas de longues et fastidieuses démarches auprès de l'Office des changes de Paris. De plus, ce qui est primordial, un produit suisse est admis en zones franches sans aucun droit de douane, si ce produit est réexporté. Enfin, un produit suisse jouit de la même faveur s'il est incorporé à un article fabriqué en zones franches et réexporté dans n'importe quel autre pays que la France.

Ce n'est que si le produit fabriqué en zones franches pénètre en territoire français métropolitain que la partie venue de Suisse, à sa valeur avant incorporation, paie les droits de douane prévus par le tarif français. Il est évident que la valeur non française (donc suisse) incorporée doit rester au-dessous de 50 %, sinon l'article terminé ne pourrait être qualifié d'origine française. Dans les affaires d'exportation, cette qualification est souvent requise.

La France n'aurait d'ailleurs pas intérêt à laisser s'installer des entreprises qui ne fabriqueraient qu'avec des pièces provenant de Suisse. Les autorisations des Autorités zoniennes et notamment celles de la Direction générale des douanes de Chambéry, sont très conditionnelles et prévoient pour un trafic entraînant une sortie de devises (donc achat de pièces ou matières suisses) un trafic d'exportation compensant les achats par l'apport de devises, fruit des ventes à l'exportation. Pour le transfert de zone en Suisse de « royalties » pour droits de licence de fabrication, l'Office des changes de Paris pose des conditions très précises que nous examinerons en même temps que toutes les démarches et formalités en rapport avec le titre de ce chapitre.

2. Echanges entre la Suisse et les zones

En 1958 des produits divers industriels et de consommation ont été exportés pour un montant de près de 900 000 francs suisses et des produits alimentaires y compris chocolats, pour près d'un million de francs suisses.

L'évolution des échanges a été la suivante :

	1913	1929	1939	1958
Importations de zone en Suisse	30 000 000	17 000 000	6 300 000	9 000 000
Exportations de Suisse en zone	13 000 000	2 000 000	336 000	1 800 000

La forte disproportion provient précisément de ce que Genève a besoin du grenier zonien pour son alimentation en produits agricoles.

§ 2. Motivation des démarches et de l'étude du régime zonien

Nous avons déjà dit que pour éviter la perte du marché français et gagner du même coup certains autres marchés pouvant payer en monnaie faible (le franc français était considéré comme devise faible par opposition au dollar US et au franc suisse pendant longtemps après la guerre), il fallait fabriquer en zones franches l'article A en lui incorporant l'article r exporté de Suisse vers la zone. Le problème pour la France ne laissait pas le moindre doute quant à la validité de l'opération et pour ce qui regardait l'approvisionnement d'autres marchés à partir de cette base ; on étudia systématiquement la structure des accords commerciaux et de paiements entre la France et les autres pays, tout en comparant ces accords avec ceux qu'avait conclus avec eux la Suisse.

Cette étude révéla que, par exemple, le produit A ne pouvait être exporté de Suisse vers la Finlande (et d'autres pays), alors qu'il était parfaitement possible de l'exporter de France, donc depuis les zones franches.

Il est donc évident que ce même produit A avec son composant r trouvait acquéreur soit depuis la Suisse, soit depuis la zone, car il portait, en plus de la marque suisse, la mention « fabriqué en France sous licence suisse ». Le travail d'exportation étant fait en parfait accord entre le licencié français et le donneur de licence suisse, aucune manœuvre de concurrence n'est possible et le résultat doit forcément être positif. Ce qui est remarquable, c'est qu'il l'est non seulement pour l'économie suisse, mais aussi pour l'économie française du moment qu'il y a apport de travail en zone et apport de devises appréciées pour l'économie française par le fait que le produit des exportations dépasse la valeur des importations de la composante r .

Il est cependant évident que si dans une époque encore lointaine, hélas, le commerce et les paiements devenaient libres pour tous les pays, ce régime zonien ne présenterait plus aucun avantage. Il en serait de même si le Marché commun se faisait avec la Suisse et cela dès la fin de la période transitoire prévue pour l'abolition des droits de douane.

1. *Processus des démarches*

Une fois la situation des faits établie, il fallut obtenir toutes les autorisations administratives.

La première de celles-ci, fondement de toutes les autres, est celle de la Direction générale des douanes à Chambéry qui sollicite l'accord de la Direction de Paris. Cette dernière donne généralement son accord si le dossier de Chambéry émet un préavis favorable. Il faut donc présenter un dossier très détaillé et qui fait ressortir clairement le fait que la mesure envisagée par l'exportateur suisse ne prévoit pas seulement des avantages pour lui, mais apporte aussi une nouvelle industrie à la zone tout en offrant, par des exportations vers certains pays, des devises appréciées à l'économie nationale française.

La seconde démarche importante est celle — faite simultanément — auprès des Offices suivants : Office des changes à Paris et Office suisse de compensation à Zurich. En effet, si l'industriel ou exportateur suisse cède la licence de fabrication à une société établie en zone (dont il peut très bien être aussi actionnaire), il faut que cette société puisse transférer sans entraves le produit des « royalties » (Office des changes à Paris) et il faut que le change se fasse ensuite en Suisse au cours du clearing (Office suisse de compensation).

C'est aussi l'Office des changes de Paris qui statue sur l'importance de la « royalty » et ses exigences sont en général les suivantes : « royalty » de 5 % transférable en Suisse en fournissant la preuve que le produit des exportations, donc l'apport des devises à l'économie française, est au moins le double du montant à transférer pour « royalties » d'une même période, soit une année.

Il faut donc — et nous insistons bien sur ce fait — que l'industriel suisse soit certain qu'il peut remplir ces conditions sans aucun préjudice pour ses propres exportations ; depuis longtemps une telle situation existe pour bien des industries vendant des produits de consommation estimés « non essentiels » par beaucoup de pays étrangers. Ensuite c'est la structure même des accords commerciaux qui font naître de tels courants d'affaires, car les échanges entre la Suisse et le reste du monde diffèrent beaucoup de ceux qui lient la France et ses partenaires. Il est donc bien démontré que dans une pareille situation, aussi bien la Suisse que la France font une opération commerciale et monétaire positive.

Les autres démarches sont alors la suite logique que comporte la création d'une société, l'installation de la fabrique et la mise au courant de toutes les autorités locales (mairie, fisc, bureaux douaniers du cordon zonien, etc.) dont le concours est aussi indispensable que précieux pour la suite.

2. Importations et exportations de la société zonienne

Nous avons dit que le produit r est acheté en Suisse. C'est la maison suisse qui établit une facture pro-forma et sollicite une attestation auprès de la Chambre de commerce. Ces documents sont transmis à la Direction générale des douanes à Chambéry via la Sous-Préfecture de Saint-Julien (qui contrôle l'utilisation des contingents zoniens dont nous avons parlé). Chambéry émet une licence d'importation pour la société française, licence valable 6 mois.

Quant à l'exportation, la société zonienne est soumise au même régime que tout autre exportateur de la France métropolitaine, sauf si le produit va de la zone en territoire métropolitain. Dans ce cas, les droits de douane sont perçus sur la valeur de la partie r achetée en Suisse. Un système dit de « nationalisation d'office » permet d'obtenir un « laissez-passer » car la société zonienne tient alors une comptabilité spéciale des pièces achetées en Suisse, comptabilité présentée mensuellement au bureau du contrôleur zonien. Ce système permet de payer les droits de douane au moment de l'entrée en zone pour le produit r , mais seulement pour la quantité que la société zonienne pense vendre en France, par exemple à son agent exclusif à Paris.

Pour bien faire comprendre aux lecteurs ce système, nous reproduirons ci-après un tableau de cette comptabilité. Car c'est précisément là que réside le grand avantage de fabriquer en zones franches, puisque la société n'a pas à immobiliser des fonds pour payer les droits de douane (souvent élevés, de l'ordre de 20 à 35 %) pour ce produit r s'il est ensuite exporté de France. Le tableau qui suit est un inventaire permanent des articles A (diverses exécutions A₁, A₂, etc.) comportant la partie r pour les quantités nationalisées (douane payée pour r) et non nationalisées (douane non payée pour r). On peut donc prélever sans autre sur le stock nationalisé pour les livraisons à l'agent de Paris ou autres clients de la France métropolitaine. Le stock non nationalisé est destiné à l'exportation. Dès qu'un chiffre devient négatif, on adresse une demande de « nationalisation d'office » au bureau douanier du contrôleur zonien en produisant copie de la facture suisse ayant servi à l'importation en zone de la pièce r .

Mai 1959	A ₁		A ₂		A ₃	
	Nationalisé	Non national.	Nationalisé	Non national.	Nationalisé	Non national.
Stock au 30.4.59	6000	4000	2000	5000	3000	6000
Importation τ 10 000 à répartir	—	3000	5000	—	2000	—
	6000	7000	7000	5000	5000	6000
Ventes A:						
1. Export. . .	—	4000	—	2000	—	—
2. France . .	7000	—	5000	—	—	—
Déchets . . .	—	—	—	600	—	—
Cadeaux publicitaires	—	500	—	200	—	—
	— 1000	+ 2500	+ 2000	+ 2200	+ 5000	+ 6000
Prélevé sur stock non nationalisé	—	1000	—	—	—	—
Stock au 31.5.59	— 1000	+ 1500	+ 2000	+ 2200	+ 5000	+ 6000

De ces chiffres, nous pouvons tirer les enseignements suivants :

- 1) Les stocks du produit A₃ sont restés sans changement.
- 2) Le produit A₂ a été vendu à l'exportation et en France métropolitaine. On a eu 600 pièces défectueuses à remplacer à l'exportation et on a expédié à l'étranger 200 échantillons publicitaires.
- 3) Quant à l'article A₁, il a fallu prendre 1000 pièces sur le stock non nationalisé prévu pour l'exportation, car une forte commande pour le territoire métropolitain (7000 pièces) a épuisé le stock nationalisé. Il faudra donc en juin demander de nouveau une « nationalisation d'office » de 10 000 ou 20 000 pièces τ et les répartir sur les colonnes A₁, A₂, A₃, etc., selon les prévisions des ventes. Selon ce tableau, on est donc débiteur envers la douane de 1000 pièces τ , mais on reste créancier de 2000 pièces pour A₂ et de 5000 pièces pour A₃. Ce qu'il faut évidemment éviter, c'est d'être débiteur, donc d'avoir en fin de mois des chiffres rouges ou négatifs dans toutes les colonnes.

Ces états de mouvement mensuels sont remis dûment signés au bureau de douane du contrôleur zonien.

3. Machines pour la fabrication

Dans le cadre d'un contrat de licence entre une société zonienne et un fabricant suisse, il est possible d'exporter de Suisse en zone à titre de prêt des machines suisses de précision. Le fabricant suisse peut les exporter sous passavent, ce qui lui permet de les réimporter après cinq ans s'il renouvelle chaque année les passavents. La société française zonienne doit solliciter une licence d'importation métropolitaine « sans paiement » et elle devra acquitter les droits de douane sur les machines suisses, parce que celles-ci travailleront en France (la zone est territoire français) et notamment fourniront les pièces A₁, A₂, A₃, etc., vendues sur marché métropolitain, en partie du moins. Si les droits de douane n'étaient pas

acquittés sur ces machines, cela constituerait un délit de concurrence déloyale envers d'autres fabricants français du territoire métropolitain. Le régime zonien fait donc une distinction entre les moyens de production fabriquant à la fois pour le marché national et l'exportation et ceux qui ne fabriqueraient que pour l'exportation. C'est d'ailleurs le principe même appliqué pour les pièces *r* en provenance de Suisse, selon qu'elles sont réexportées incorporées à A₁, A₂, A₃ ou vendues sur le marché métropolitain.

Rappelons toutefois que les facilités énoncées ne sont accordées que pour des cas spéciaux, le tout étant supervisé par la haute direction des douanes et l'Office des changes à Paris. Cet office n'accorde des facilités de transfert de « royalties » dans le cadre de contrats de licences que si le fabricant suisse donneur de licence est en possession de brevets valables protégeant des parties essentielles des articles à fabriquer en zones franches.

Précisons encore qu'une licence d'importation zonienne n'est pas accordée pour un produit qui serait réexporté de zone en territoire métropolitain en l'état. La pièce *r* importée de Suisse avec licence zonienne doit être effectivement incorporée au produit A.

4. Opération IMEX (opérations d'importation et d'exportation)

Le cas de la société zonienne qui aurait un même représentant, par exemple à Paris, que le fabricant suisse, offrirait des possibilités absolument spéciales. En effet, supposons que le fabricant suisse qui exporte à Paris les produits B, C, D, etc. (le produit A étant livré à Paris par la société zonienne sous licence) rencontre des difficultés dues au blocage de l'accord commercial, à l'insuffisance de contingent ou à toute autre cause. Ce sera la société zonienne (française) qui dépannera le fabricant suisse grâce au procédé Imex.

Nous avons vu que cette société zonienne exporte le produit A. Or, chaque fois qu'elle exporte par exemple pour une valeur de 100, elle peut solliciter une licence d'importation métropolitaine (donc non zonienne) jusqu'à concurrence de 25 % de la valeur d'exportation. Avec cette licence métropolitaine, la société zonienne peut importer de Suisse des pièces du genre de *r* valables pour les articles B, C, D, ou selon le cas même ces articles complets et les céder à l'agent commun à Paris, puisqu'une licence métropolitaine permet la réexportation de zone vers le territoire métropolitain des articles « en état » soit sans transformation ou adjonction en zone. Les formalités et la constitution de ces dossiers spéciaux sont un travail compliqué dans le détail duquel nous ne pouvons entrer ici.

§ 3. Conclusions

Toutes les opérations et situations décrites sont la conséquence d'une foule d'initiatives individuelles et plus d'un lecteur aura été étonné d'apprendre jusqu'à quel point il est possible de trouver des avantages et des moyens favorisant les courants d'exportation.

Dans cette étude, il a été démontré que la licence accordée par un fabricant et exportateur suisse à une entreprise zonienne procurait les avantages suivants :

- 1) La vente a été possible sur des marchés inaccessibles pour la Suisse.
- 2) La marque du fabricant suisse a pu être maintenue sur ces marchés (avec l'adjonction : fabriqué sous licence en France).
- 3) Le fabricant suisse a vendu des quantités de pièces r dont il a tiré profit.
- 4) Le fabricant suisse a pu exporter les articles B, C, D, etc., grâce aux licences Imex, alors qu'une telle exportation de Suisse en France était impossible.
- 5) Le fabricant suisse reçoit des « royalties » sur tout ce qui est vendu par la société zonienne.

Ainsi, l'exportation de l'article A dans ses variantes A₁, A₂, A₃, etc., devenue impossible de Suisse en France par la voie normale et directe, parce que fabriqué à plus bas prix en France même par un concurrent, a été maintenue grâce à la solution de la fabrication en zones franches, sous licence. On a conservé un important marché particulier et obtenu la possibilité de gagner d'autres débouchés.

TROISIÈME PARTIE

**L'initiative individuelle et le rôle des pouvoirs publics
en face des problèmes actuels de l'exportation**

Chapitre premier

L'exportateur face aux mesures prises par les gouvernements en général

§ 1. Généralités

Nous consacrerons cette partie essentiellement à l'étude du problème des exportations suisses et essayerons de démontrer comment il serait possible d'améliorer les résultats de nos industries exportatrices.

1. Situation économique actuelle de l'Europe

L'Europe est en pleine transformation. Mais le cloisonnement extrême des Nations et les barrières douanières trop élevées constituent encore l'un des principaux obstacles au libre développement de l'économie et notamment de l'activité exportatrice. Cependant, selon des statistiques publiées par *US News and World report*, ce ne sont ni les USA, ni l'URSS qui ont fait les plus grands progrès économiques, mais bien l'Europe occidentale. Ces succès, selon les experts américains, sont dus essentiellement à l'économie privée, donc aux nombreuses initiatives qui trouvent un plein épanouissement dans une économie libre. L'Europe occidentale, y compris la Grande-Bretagne, pourrait former un marché de 250 millions de consommateurs, ce qui représenterait un marché plus important que celui des USA ou de l'URSS.

Si nous considérons d'abord l'Europe occidentale, nous assistons à un grand effort de rapprochement entre la CEE et l'AELE. Trois pays sur six de la CEE¹ sont nettement en faveur d'un rapprochement vers les sept pays de l'AELE.

L'Europe des Six est déjà dépassée, elle devient trop petite, surtout militairement. On s'emploie activement à vouloir éliminer les obstacles entre la France et l'Angleterre, sans que ces deux pays aient à renoncer à leurs droits de souveraineté nationale et sans affecter des institutions économiques, telles que la CEE, la CECA et l'EURATOM.

¹ Allemagne, Belgique, Pays-Bas.

Chaque peuple européen doit contribuer, selon ses traditions historiques et son savoir, à une Europe unie, sans sacrifier pour cela certains côtés de son indépendance ou de son autonomie. Faut-il attendre que le danger créé par les deux colosses antagonistes contraigne l'Europe à s'unir à une cadence précipitée où il ne sera plus possible de sauvegarder ce qui est précieux à chaque pays?

Lors de l'ouverture de la 5^e conférence tarifaire du GATT, M. Wahlen, chef du Département fédéral de l'économie publique, a pu dire: « Nous sommes disposés — et M. Wahlen parle au nom des sept pays de l'AELE — à participer aux négociations tarifaires avec la CEE. Toutefois notre participation ne doit pas être interprétée comme un abandon de notre espoir de voir s'établir un système économique groupant tous les pays de l'OECE. Nous cherchons à établir un ordre commercial européen et non à réaliser une opération de compensation. » N'est-ce pas l'évidence même? Deux grands obstacles avant tout sont à vaincre. D'abord trouver une solution avec l'Angleterre et son régime préférentiel et ensuite faire abandonner à la France son comportement protectionniste qui aboutit précisément à des situations autarciques artificielles comme par exemple celle de l'industrie des appareils récepteurs, notamment des transistors. Le même appareil fabriqué en Allemagne coûte trois fois moins. Au début de 1963, nous assistons aux difficultés créées par la France à l'Italie à cause des appareils réfrigérateurs.

Il est donc évident que les pays évolués comme les pays de l'Europe occidentale ont tout intérêt à abolir ce qui entrave le commerce international pour tirer parti d'une meilleure spécialisation nationale. Les récentes mesures des gouvernements des pays de l'Europe occidentale ont eu pour résultat de faire naître des zones préférentielles, Marché commun et Zone de libre échange. Tous les efforts tendent désormais au rapprochement de ces deux groupes.

2. Les possibilités d'exportation dans les pays extra-européens

Nous avons déjà dit ce qu'il faut penser du commerce du bloc de l'Europe de l'Est. Aussi tournons nos regards vers les autres continents.

La Chine, cet immense marché en voie de développement, pratique une politique proche de celle de l'URSS. Malgré tout, elle a, pendant un certain temps, admis des affaires de compensation, affaires du genre de celles décrites au chapitre II de la deuxième partie. L'exportateur suisse ne peut envoyer vers ce grand marché que ce dont ce dernier a un besoin absolu.

Les gouvernements du Canada et des USA pratiquent le protectionnisme douanier et notre horlogerie suisse a dû se défendre à maintes reprises contre les méthodes appliquées par les Etats-Unis. L'exportateur doit donc pouvoir offrir à ces marchés des produits au goût des consommateurs respectifs, de qualité égale ou si possible supérieure à ceux fabriqués sur place, mais d'un prix inférieur de l'ordre de 15 à 60 % selon le cas. Au chapitre III de la deuxième partie, nous avons donné un exemple pratique.

Les pays de l'Amérique centrale connaissent de fréquentes variations dans leurs ressources et leurs régimes politiques, ce qui oblige l'exportateur suisse à examiner périodiquement les possibilités de ces marchés. Souvent des mesures gouvernementales prévoient un régime « préférentiel » pour les marchandises d'origine USA.

Le Mexique pratique l'industrialisation à outrance, ce qui l'a amené à adopter un tarif protectionniste. L'exportateur suisse doit donc se renseigner à fond sur ce qui se fabrique au Mexique dans le domaine intéressé et ensuite comparer les prix en tenant compte des droits de douane et autres frais usuels.

Quant à Cuba, ce marché doit être considéré comme perdu pour le moment pour les produits autres que ceux de première nécessité. Le gouvernement a étatisé la presque totalité du commerce extérieur et ne dispose plus de devises en suffisance pour importer autre chose que ce dont il a impérieusement besoin.

Que se passe-t-il en Amérique du Sud, que l'on appelle « le Continent de l'avenir » ?

Le Brésil pratique le contingentement et protège les industries. Pour les produits qu'il achète, il fait vendre les devises aux enchères. Seuls donc, les articles demandés avec insistance par ceux qui peuvent en payer le prix sont exportables.

Le second marché important, l'Argentine, a supprimé à peu près tous les contingents, mais exige des importateurs des dépôts préalables ou une majoration du cours de la monnaie allant jusqu'à 300 %. Donc, seuls les articles indispensables et fortement désirés peuvent y être vendus.

La Bolivie et le Paraguay ne disposent pour ainsi dire pas de devises depuis bon nombre d'années.

Le Pérou et l'Equateur ont réussi à assainir leur économie, ce qui a permis d'exporter de Suisse des articles de consommation.

Le Venezuela, qui était un débouché intéressant jusqu'en 1958 environ, a commencé à pratiquer le contingentement. On connaît les événements politiques qui s'y sont déroulés ces dernières années.

Quelles sont les mesures prises par les pays africains ? L'Egypte de Nasser, soit l'ancienne RAU avec la Syrie, pratiquent le contingentement (manque de devises). Le Maroc et la Tunisie ont un accord commercial avec la Suisse, mais ils pratiquent le contingentement et la fuite de beaucoup d'Européens a eu pour conséquence un véritable marasme dans les affaires.

L'Algérie absorbe beaucoup de biens de consommation, malgré les hostilités, car l'armée est un gros consommateur. Les exportations suisses se font pour une large part via la France où les exportateurs suisses entretiennent souvent des représentations bien organisées. Les anciens territoires français associés au Marché commun orientent leurs achats vers la CEE.

L'Angola pratique le contingentement. Le Mozambique est plus libéral, mais ces marchés portugais ne sont pas de très gros acheteurs. On sait ce qu'il est advenu du plus beau marché africain, le Congo belge. Il faut compter dans l'immédiat avec une diminution des exportations d'articles non essentiels de

l'ordre de 20 à 70 % selon les cas pour la région katangaise et la perte totale des exportations pour les autres régions.

Seule l'Union Sud-Africaine, pour autant que des troubles n'y éclatent pas, continue à être un marché intéressant pour la Suisse, car pour la plupart des articles exportables, le régime de l'OGL (open general licence) est appliqué maintenant.

La situation des pays du Moyen-Orient et Orient est très spéciale, car nous avons ici, comme ce fut d'ailleurs en partie le cas pour l'Amérique du Sud et l'Afrique, bon nombre de pays en voie de développement.

Le Liban reste un débouché accessible. L'Iran a décrété des restrictions à l'importation. L'Irak et l'Afghanistan pratiquent depuis longtemps le régime du contingentement et n'achètent que l'indispensable ou le très bon marché. L'Inde protège son industrie en développement et pratique le contingentement. Les articles désirés ou non produits sur place peuvent être importés limitativement dans le cadre d'une licence d'importation. Le Pakistan adopte le même système. Le Japon, en revanche, par la libération de quantité d'articles à l'importation, devient un débouché intéressant pour l'exportation suisse.

L'Australie et la Nouvelle-Zélande autorisent l'importation dans le cadre d'une licence. Dès 1960, les licences pour des articles de consommation suisses ont été accordées plus libéralement.

3. *La position de la Suisse*

Si l'on examine la balance commerciale de la Suisse de 1914 à 1960 inclus, on voit qu'elle n'a été positive que trois fois, en 1916, en 1945 et en 1953. Cette situation déficitaire permanente n'est, on le sait, pas alarmante puisque la Suisse, grâce aux échanges invisibles, rééquilibre largement sa balance des comptes. Le résultat négatif le plus faible fut de 10 millions en 1915 et le plus fort de 1733 millions en 1957. Le résultat positif le plus faible fut enregistré en 1916 et le plus fort en 1945: 69 et 249 millions de francs. Ceci coïncide avec les années de guerre et la pénurie générale dans les pays étrangers. Quant à la balance des comptes, non seulement les achats massifs faits par notre pays à l'étranger, mais aussi le problème du rapatriement d'une partie des salaires gagnés par les travailleurs étrangers, ont provoqué un changement de situation.

Si l'on considère les exportations seulement, on constate des progrès et reculs périodiques entre 1914 et 1931, puis de forts reculs pendant les années de crise 1932 à 1936 et ensuite une progression constante, excepté pour 1944 (1132 millions) de 1286 millions à 7274 millions pour 1959¹.

Reprenons selon les statistiques fédérales les chiffres totaux de nos exportations et importations en indiquant en même temps ces chiffres pour les six pays CEE et les sept pays AELE afin d'avoir une situation d'ensemble pour les deux groupes de l'Europe en 1960.

¹ Tous les chiffres cités ont été publiés dans le rapport annuel de la Chambre de commerce de Genève pour 1960.

CEE

Importations *Exportations*
en millions de Fr.

Allemagne fédérale	2840,7	1492,6
Italie	1012,7	670,6
France	1211,7	543,9
Hollande	400,9	333,5
Belgique, Luxembourg	424,0	287,5
	<u>5890,0</u>	<u>3328,1</u>

AELE

en millions de Fr.

Grande-Bretagne	573,3	471,8
Autriche	209,4	259,6
Suède	174,5	233,2
Danemark	84,5	148,6
Norvège	38,6	89,6
Portugal	20,1	93,2
	<u>1100,4</u>	<u>1296,0</u>
Autres pays européens	383,7	663,0
Europe total	7374,1	5287,1
Outre-mer	2274,0	2843,6
Total	<u>9648,1</u>	<u>8130,7</u>

CEE	% de la totalité	61,0	40,9
AELE	% de la totalité	11,4	15,9

Pour 1959, ces % étaient :

CEE	%	60,7	39,9
AELE	%	12,7	15,3

Nos achats ont aussi bien augmenté chez les Six que chez les Sept, alors que nos exportations sont restées sans changement notable. Les mesures discriminatoires ne sont pas encore assez accentuées pour influencer les courants de nos exportations traditionnelles.

	1958	1959	1960
	en millions de Fr.		
Industries textiles	741,4	806,7	989,9
Tresses de paille pour chapeaux	22,9	23,8	27,4
Industries chaussures	41,2	47,8	55,3
Aluminium	101,7	128,4	114,3
Machines	1601,2	1695,4	1818,8
Instruments et appareils	505,7	533,8	— ¹
Industries chimiques et pharmaceu- tiques	1049,5	1260,0	1560,5
Denrées alimentaires	247,6	236,8	374,0
Tabacs manufacturés	46,3	46,0	46,8
Livres et journaux	47,3	47,7	52,3
Montres	1118,1	1124,6	1259,2

Ces chiffres² nous apprennent que dans tous les secteurs importants de notre commerce d'exportation il y a expansion.

Les exportations totales suisses ont évolué comme suit en milliards de francs suisses³ :

1938	1948	1953	1956	1957	1958	1959	1960
1,3	3,4	5,1	6,2	6,7	6,6	7,3	8,1

Dans un rapport spécial de l'OSEC³, nous trouvons les variations intervenues au cours de vingt ans pour certains secteurs importants :

	1938	1957
Exportations suisses en % :		
Textiles	18,1	12,7
Machines	15,6	22,4
Horlogerie	18,3	19,4
Chimie, pharmacie	15,1	17,2
Denrées alimentaires	5,5	5,8
Tabacs		
Restes, divers	27,4	22,5

¹ Depuis l'introduction le 1.1.60 du nouveau tarif douanier suisse, le montant de ce poste n'est pas comparable aux anciens.

² Chiffres recueillis dans les publications de statistiques fédérales et les rapports économiques de la Chambre de commerce de Genève et le Bulletin n° 2, mars 1961, de la SBS.

³ N° 70, série A, juin 1959 (OSEC).

La remarquable progression des exportations suisses dans l'ensemble n'est donc pas valable pour tous les secteurs. A titre indicatif, rappelons qu'au début de ce siècle, les textiles formaient le 50 % de nos exportations.

Les produits manufacturés ont progressé de 1938 à 1957 de 87,5 % à 91,1 %, ce qui est un bon résultat pour l'économie suisse dont l'état de prospérité est en rapport direct avec la « quantité de travail » exporté.

Les facteurs essentiels, causes du progrès des exportations suisses, sont les suivants :

- a) nos prix sont devenus plus favorables face aux prix de la plupart des pays étrangers. Les nôtres sont restés plus stables, tandis que les prix étrangers ont augmenté parfois fortement pour des raisons monétaires ;
- b) augmentation du pouvoir d'achat dans la plupart des pays mondiaux ;
- c) augmentation des besoins et du nombre de consommateurs sous l'effet de la pression démographique mondiale ;
- d) notre position privilégiée pendant et après la guerre nous permit de livrer sur commande, de maintenir et développer encore toutes nos relations commerciales et financières sur les nombreux marchés mondiaux.

Il faut encore mentionner que l'assainissement des échanges européens et donc aussi le développement des exportations suisses sont une conséquence de la substitution du multilatéralisme à l'ancien bilatéralisme. La suppression progressive des entraves (contingentements, transferts des paiements) a été possible grâce à un bon fonctionnement de deux institutions, l'OECE et l'UEP, dont nous avons déjà parlé.

Etant donné que les exportations suisses vers le reste du monde sont aussi importantes que celles qui se dirigent vers les pays de l'Europe occidentale, nous consacrerons une place importante à l'étude des pays d'outre-mer, y compris ceux dits en voie de développement. La Suisse se doit de défendre sa position de nation indépendante en cherchant des solutions acceptables pour tous ses acheteurs. Les courants divers de l'évolution économique mondiale exigent une vigilance et des possibilités d'adaptation toujours plus rapides et souples. C'est avec juste raison que M. Jacques Freymond dit dans le numéro spécial de la Société d'études économiques et sociales (Institut universitaire des Hautes études internationales, Genève) : « Nous ne vivons plus comme au 19^e siècle, dans un système d'équilibre européen, mais dans un système d'équilibre mondial. Aussi devons-nous, si nous voulons que notre pays survive, prendre l'habitude de travailler, non plus seulement — comme c'est encore trop souvent le cas — sur la carte d'une Europe à laquelle les îles Britanniques sont artachées, ou sur des cartes présentant des continents isolés, mais sur une mappemonde. Car c'est à cette échelle qu'au 20^e siècle, un pays, si petit soit-il, doit conduire sa politique. »

Un autre aspect très intéressant de l'exportation est celui qui a trait aux capitaux. On connaît l'afflux considérable en Suisse de capitaux de toutes provenances, spécialement en 1960. On a placé en 10 mois, 6 emprunts en faveur

de gouvernements et sociétés étrangères (320 millions). Les emprunts étrangers permettent le paiement d'un intérêt de 4,5 %. Le rôle que jouent ces emprunts étrangers est celui « d'un équilibre monétaire » suisse qui échappe ainsi à une trop forte pression inflationniste. C'est évidemment notre niveau bas « en intérêt » qui permet cette exportation de capitaux et il est logique, dans ces conditions, de ne pas hausser le taux d'escompte. La canalisation de ces exportations vers des places sûres se base aussi sur des recommandations des organisations internationales telles l'OCDE et le FMI. Les pays à balance commerciale moins favorable en sont bénéficiaires. Ainsi on augmente leur pouvoir de convertibilité, facteur positif direct stimulant les exportations. Précisons encore que la BRI approuve parfaitement la saine politique monétaire adoptée par nos autorités. En ce qui concerne la coopération et la politique économique, le Comité économique du Conseil économique et social des Nations Unies (ECOSOC) a pris une initiative heureuse en prévoyant des réunions à l'échelon ministériel. L'ECOSOC espère aussi que les Commissions économiques régionales et leurs secrétariats exécutifs apporteront leur concours à ces réunions périodiques.

§ 2. *La position de l'exportateur suisse en face des mesures prises par les gouvernements en général*

Classons ces principales et nombreuses mesures en deux catégories distinctes : les positives qui favorisent nos exportations et les négatives qui les entravent.

I. Mesures positives

- A.* Levée d'une interdiction d'importer tel ou tel produit.
- B.* Suppression ou élargissement d'un contingent.
- C.* Réduction d'un droit de douane et parfois suppression totale de ce droit.
- D.* Volonté de négocier un accord commercial.
- E.* Institution du système de l'OGL.
- F.* Assouplissement du système des transferts monétaires.
- G.* Elimination ou réduction des taxes fiscales.
- H.* Institution de zones franches ou ports francs, permettant une transformation ou une adjonction.
- I.* Garantie des investissements, paiement des intérêts, rapatriement de capitaux.
- J.* Liberté du choix des assurances et paiement des primes de la réassurance.
- K.* Facilité du commerce de transit.
- L.* Facilité du trafic de perfectionnement.
- M.* Facilité de conclure certaines affaires de compensation.
- N.* Ouverture de contingents dits de « Foires ».

Des cas énumérés ci-dessus, reprenons ceux qui, à notre avis, nécessitent ou méritent une explication.

- D. L'exportateur suisse doit préparer un dossier très complet sur l'article à exporter, dossier qui sera acheminé par la Chambre de commerce de sa résidence ou son association professionnelle, au Vorort et à la Division du commerce. Nos négociateurs doivent être fixés sur le contingent demandé et s'il y a lieu sur tous les antécédents.
- E. Ceci veut dire « open general licence » et signifie que l'acheteur étranger peut obtenir le permis d'importer.
- H. Rappelons ici l'exemple très complet traité à ce sujet au chapitre IV de la deuxième partie.
- M, N. Rappelons à leur propos les exemples évoqués dans la deuxième partie de notre étude.

2. Mesures négatives en général

- a) Toutes celles qui limitent ou annulent les mesures énumérées de A à N ci-dessus.
- b) Fixation de contingents globaux.
- c) Refus de négocier ou de maintenir le statu-quo dans le cadre du GATT.
- d) Application de prescriptions tracassières en matière de « spécification d'origine ».
- e) Décret de sanctions politiques ou économiques pour cause de « rapports avec un tiers indésirable ».
- f) Limitation telle de la durée de validité de licences, que l'exécution de la commande devient pour ainsi dire impossible.
- g) Etablissement de prescriptions tracassières quant aux dimensions, poids ou valeur du produit exporté.
- h) Prise de prescriptions tracassières d'hygiène.
- i) Exigences quant à la composition du produit ou de données techniques diverses.
- j) Imposition d'un mode de transport — par exemple choisir obligatoirement le pavillon du bateau du pays acheteur.
- k) Obligation d'assurer dans le pays acheteur.
- l) Institution de primes de change, de dépôts préalables ou ventes des devises aux enchères, selon les produits considérés.

Comme nous l'avons fait plus haut, reprenons les rubriques énumérées ci-dessus. Examinons en premier lieu celles qui vont à l'encontre des mesures positives déjà évoquées en reprenant la présentation de ces dernières et les postes qui appellent un commentaire.

- A. Par manque de devises ou mesure de protection, un pays peut interdire l'importation d'un article déterminé. L'exportateur ne peut réagir seul, mais doit périodiquement intervenir auprès des autorités suisses par le truchement de la Chambre de commerce, de l'Association professionnelle dont il fait partie ou encore, dans certains cas, exposer verbalement la situation au Vorort ou à la

- Division du commerce. Nos autorités interviennent par négociation (avec ou sans succès immédiat) et très rarement par des représailles comme ce fut le cas envers la France il y a quelques années.
- B.* Le cas d'absence d'accord commercial est spécial. Nous en avons un exemple avec l'Allemagne de l'Est. La Division du commerce intervient pour les autorisations et la Banque Nationale pour les transferts de paiements.
- E.* Personne ne peut obliger un pays à recourir au système de l'OGL.
- F.* En cas de difficultés des transferts monétaires, l'exportateur agira comme sous *A*, mais fera bien aussi d'exposer le cas à son banquier et à son transitaire. Parfois des solutions originales sont trouvées, mais il est vrai que si elles sont légales du côté suisse, elles ne le sont pas toujours du côté acheteur (opérations de compensations privées, opérations switch).
- G.* Chaque pays peut instituer des taxes fiscales ou parafiscales, qui sont la plupart du temps des droits de douane camouflés. La France y a eu recours il y a quelques années et c'est à la suite de nombreuses protestations, pas seulement suisses, que ces mesures ont été rapportées.
- H.* Aucun pays ne peut en obliger un autre à créer ces facilités.
- J.* On a trop souvent enregistré de lourdes pertes à la suite de nationalisations, blocage des transferts d'intérêts et de capitaux et il appartient au donneur de fonds d'examiner l'efficacité des garanties offertes.
- J.* La possibilité de se réassurer en Suisse ou de traiter avec une compagnie suisse (apport de devises en primes) dépend de la politique monétaire du pays étranger.
- K.* En général le transit est libre, sauf pour certains produits stratégiques ou dangereux, mais le paiement du transfert respectif peut être parfois exigé en devises.
- L.* Cette réglementation est très compliquée et l'auteur de cette thèse a eu à s'occuper d'un cas très intéressant de trafic de perfectionnement entre la France et la Suisse, mais actif pour la Suisse. La difficulté réside le plus souvent dans le fait que les douanes suisses considèrent le produit comme « non identifiable » alors que les douanes françaises se basent sur le nombre et sur le poids à la sortie et au retour. La Direction générale des douanes suisses à Berne est très sévère, mais compréhensive lorsque le cas est présenté très en détail avec échantillons bruts et perfectionnés.
- M.* Personne ne peut obliger un pays à autoriser des compensations, mais l'exportateur peut faire entreprendre sur sa propre initiative des démarches, recherches, etc. dans le pays où il veut acheter ou combiner avec un tiers un achat et vendre ensuite sous forme de compensation. Un exemple typique a été donné au chapitre II, deuxième partie, pour l'Italie où précisément un faisceau d'initiatives privées ont suscité l'intérêt des gouvernements suisse et italien (compensazione di sportello).
- N.* Les initiatives de nos négociateurs et de l'OSEC ont parfois permis d'obtenir dans le cadre de Foires dites internationales de rehs contingents spéciaux. Un exportateur suisse qui expose et paie X francs pour son stand (en devises bien entendu) reçoit un contingent d'exportation de Y francs par m² loué.

Exemple : la France accordait pour certains articles de bureau suisses, lorsqu'ils étaient contingents, 20 000 anciens francs français par m². Il appartient aux exportateurs de se renseigner à l'OSEC (Zurich) sur ces possibilités et de consulter aussi la Division du commerce. Plusieurs pays accordent des contingents de Foires, notamment la France, l'Espagne, la Turquie, l'Allemagne de l'Est et très récemment encore l'Argentine, etc.

Passons maintenant aux autres cas de mesures négatives.

b) La fixation de contingents globaux peut avoir pour conséquence directe, soit de restreindre, soit de supprimer l'exportation d'un produit suisse. A titre d'exemple, citons ce qui vient de se passer au Danemark pour un article de la branche fournitures de bureau. Dans l'accord commercial entre la Suisse et le Danemark, il y avait un contingent pour le produit X de D. Kr. 35 000 et aussi un contingent par exemple de D. Kr. 50 000 pour le même genre d'article importé d'Allemagne. Si, toujours pour le même genre d'article, le Danemark établit un contingent global pour les pays membres de l'OECE, les importateurs danois importeront ce qui sera le plus avantageux pour eux au point de vue prix et crédit, si les qualités respectivement suisse et allemande de ce même article de bureau se rapprochent. L'exportateur suisse doit donc lutter et s'adapter à deux circonstances possibles, soit :

- 1) son prix ne doit pas être plus élevé à qualité égale,
- 2) si les exportateurs allemands par exemple accordent un crédit dépassant de beaucoup 90 jours, l'exportateur suisse devra trouver une solution de financement.

Cette pratique de fixer des contingents globaux est très courante. La France y a recouru pour des articles OECE, ex-libérés et nous avons démontré au chapitre IV, deuxième partie, comment une industrie suisse a pu adapter son exportation d'un article de bureau en recourant au système des Zones franches, procédé français « IMEX ».

- c) Le cas du GATT sera examiné plus loin, mais citons le cas d'une mesure prise récemment par un pays européen pour un article de bureau. Ce petit outil courant pour écrire payait jusqu'au 30.6.1960 un droit de douane moyen de 12 à 17 %, selon sa composition. Depuis le 1.7.1960, ce pays européen exige un droit fixe équivalent à 70 centimes par pièce, ce qui est énorme pour l'article courant vendu dans ce pays au détail entre 70 centimes et Fr. 2.50. Ce droit est donc de l'ordre de 30 à 100 %, selon l'article. Nos négociateurs auront donc pour tâche de discuter au cours de sessions du GATT, la possibilité d'obtenir une réduction de ce taux douanier pour l'article de fabrication suisse exporté vers ce pays. En cas de refus, il est probable que l'exportation suisse du produit en question deviendra impossible ou presque nulle.
- d) Il peut arriver qu'un emballage ou un article isolé ne se prête pas à l'apposition d'une marque d'origine ou d'une description. Récemment, certains pays arabes ont mis sur pied une réglementation assez compliquée, qui comporte

l'apposition de textes en langue arabe. D'autres pays, tels que le Canada, les USA, l'Inde, etc., se montrent très sévères pour l'indication d'origine souvent exigée sur l'article et non seulement l'emballage. La mention doit bien comporter « Made in Switzerland » et non seulement « Swiss Made », ou encore « Fabrication suisse », sinon les douanes de ces pays ont le droit de refuser la marchandise. Les exportateurs suisses devront donc se documenter très en détail sur les prescriptions de tous les pays.

- e) Le cas le plus typique et récent est constitué par les mesures de représailles décrétées par les pays faisant partie de la « Ligue arabe » envers Israël. Sans parler d'Israël même qui se voit « boycotté », il y a le cas de tous les autres pays dont aussi la Suisse. Un exportateur suisse dont le produit portait une étoile rappelant le signe d'Israël se vit interdire par le « Comité de boycottage » envers Israël, l'entrée de ses produits sur les marchés des pays membres de la « Ligue arabe ». Pour éviter la perte de ces débouchés, il dut reprendre la totalité des marchandises expédiées et renoncer à l'étoile comme signe distinctif de son produit dans cette région. De plus, l'exportateur ne doit pas traiter avec Israël, ni y avoir un agent ou des stocks, sinon il figurera sur une liste noire lui rendant impossible l'accès aux marchés des pays membres de la « Ligue arabe ».
- f) Un cas très frappant et plus proche de nous fut celui de la France qui subitement décréta que les licences d'importation délivrées par l'Office des changes à Paris ne seraient valables que deux mois au lieu de six mois. Les nombreuses protestations en son temps ont finalement eu pour conséquence le rétablissement de la situation antérieure.
- g) Citons le cas par exemple d'un article comme le crayon qui doit avoir telle ou telle longueur ou diamètre pour être admis à un taux X ou Y ou éventuellement « refusé à l'importation » dans certains pays. Quant à la valeur, citons le cas très récent du Maroc, qui refuse toute licence d'importation pour crayons, si la valeur par grosse (144 pièces) est inférieure à Fr. 15.— suisses.
- h) Ceci intéresse avant tout les produits alimentaires ou pharmaceutiques et chimiques sur lesquels il y a lieu de se documenter à fond aussi bien dans le pays qui exporte que dans celui qui importe.
- i) Nos horlogers en savent long sur ces cas où les USA ont excellé en art et imagination. Il fallait compliquer les formalités au mieux pour décourager les fabricants et exportateurs suisses et ainsi protéger la fabrication nationale.
- j) Certain pays de l'Amérique du Sud avait en son temps prescrit le transport des marchandises achetées en Europe, par sa propre flotte marchande. Des retards peuvent alors être la cause de l'impossibilité d'exécution de la commande.
- k) Une exportation suisse destinée par exemple à un pays de l'Amérique du Sud pratiquant la « restriction des transferts », doit donc être couverte non seulement comme prescrit, mais encore une seconde fois par l'exportateur suisse s'il veut être indemnisé dans un délai acceptable en cas de perte de la marchandise. Au chapitre II, deuxième partie, nous avons déjà conseillé ce système de la « double assurance ».

1) De telles mesures se rencontrent le plus souvent dans les pays de l'Amérique du Sud. Les importations sont classées par groupe d'articles plus ou moins nécessaires à l'économie de ces pays. Les articles de luxe ou moins nécessaires parce que souvent fabriqués dans le pays même, sont alors frappés de pénalités de prix variables à l'importation, dues à l'institution d'une « prime de change ». Alors que la monnaie nationale vaut par exemple 5 fr. s. au cours officiel, on demandera 5 fr. s. plus 20 % pour l'importation d'un article de bureau suisse. On a vu des primes aller jusqu'à 3000 % (Argentine 300 %, Chili 3000 % pour certains articles de bureau).

D'autres pays exigent de leurs importateurs le dépôt préalable d'une partie, du tout ou d'un multiple de la somme que représente leur commande. Il va de soi qu'entre le moment de ce dépôt (commande) et la livraison, des mois passent, et seules les maisons importatrices ayant une très forte trésorerie pourront importer. On voit comme on peut avec ce moyen éliminer le plus grand nombre d'importateurs et freiner les exportations, notamment les suisses.

Un pays sud-américain a trouvé un autre moyen d'éliminer toutes les importations de produits dits « à faible marge », donc courants. Les devises disponibles sont vendues aux enchères et il va de soi que seules les catégories de produits dont les prix de vente le permettent seront importés. Ceci crée une discrimination très injuste car un produit de luxe suisse désiré sur ce marché sud-américain peut s'exporter, alors qu'un produit autre moins désiré tel qu'un outil semblable fabriqué dans le pays (de qualité nettement inférieure à la qualité suisse) devient inexporlable.

Comment l'exportateur suisse peut-il continuer sa lutte perpétuelle pour la vente de ses produits sur les marchés mondiaux? Les difficultés sont aplanies et souvent vaincues parce que de nombreuses initiatives s'épaulent les unes les autres et convergent vers le même but. Il y a d'abord tout le savoir de l'exportateur (et de son service spécialisé pour les maisons d'une certaine importance), puis l'aide apportée par les organismes privés, semi-privés et enfin gouvernementaux. Ces adaptations de plus en plus rapides sont la seule garantie, non seulement du maintien, mais aussi du développement des exportations suisses.

§ 3. *Les droits de douane et le GATT*

On sait que sous l'égide des Nations Unies et pour lutter contre le protectionnisme, ont été créés la BIRD (Banque internationale pour la reconstruction et le développement), le Fonds monétaire international, ainsi que l'Organisation internationale du commerce. La Charte de l'Organisation internationale du commerce (La Havane 1947-1948), n'a jamais pu être ratifiée, mais on y a substitué l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, dit le GATT. Cet accord a été signé à Genève par 23 pays en 1947; tout d'abord considéré provisoire, il a été décrété durable. Le GATT compte 38 pays membres, 5 jouissant de conditions spéciales dont la Suisse. Il faut noter que plus des 4/5 du commerce mondial

concerne les pays qui font partie du GATT. Le rôle essentiel du GATT consiste à lutter pour abolir les barrières douanières. Pour y parvenir, on a recours aux moyens suivants :

- a) les partenaires de l'accord doivent appliquer la clause de la nation la plus favorisée d'une façon inconditionnelle et générale, de telle manière que les partenaires jouissent automatiquement des avantages obtenus par négociation bilatérale ;
- b) en principe, il est interdit de recourir aux restrictions quantitatives à l'importation ;
- c) les concessions et mesures arrêtées (consolidations de tarifs) au cours des sessions tenues par le GATT, sont considérées comme « parties de l'accord » et ne peuvent être annulées unilatéralement sans compensation.

Il est donc apparu sur le plan mondial une nouvelle institution dont l'activité a eu pour résultat un grand nombre de réductions de droits de douane. La FOSC (*Feuille officielle suisse du commerce*) a régulièrement publié toutes les listes de marchandises pour tous les pays en question. Cette documentation revêt une très grande importance pour l'exportateur suisse. Notre pays a fait preuve d'un remarquable sens d'adaptation en demandant son « adhésion provisoire ». La Suisse ne pouvait adhérer d'emblée, sans restrictions, au GATT, car sa position très libérale en matière d'importation (sauf pour les produits agricoles) ne lui laissait aucune arme pour se défendre contre les mesures discriminatoires prises par les pays à monnaie faible. Elle dut attendre l'entrée au GATT pour des mobiles plus politiques qu'économiques des USA, acceptés malgré leur protectionnisme agricole, pour être à son tour agréée, à titre de membre « provisoire », à cause de la protection dont elle entoure son agriculture¹.

C'est à la 11^e session du GATT en 1956 que la Suisse demanda, sous certaines conditions, son admission provisoire.

Notre pays est admis aux discussions à part entière et bénéficie sans restrictions de la clause de la nation la plus favorisée, partie de l'accord.

Les réserves faites par nos délégués concernaient la loi du 30.10.1951 sur l'agriculture, ainsi que des dispositions relatives à l'alcool et au blé. Nous n'avons pas à considérer ce côté du problème, ni le problème de notre politique monétaire strictement autonome. En cas de restrictions de change par certains pays, la Suisse reste libre de signer les accords bilatéraux pour les paiements et aussi de prendre des mesures contre l'afflux exagéré de capitaux. La Suisse peut également prendre les mesures de protection pour son commerce extérieur à l'égard de celui des pays qui décréterait des restrictions frappant les exportations suisses (sous prétexte de détérioration de la balance des paiements ou autre protection). Enfin, pour être à même de négocier d'égal à égal, la Suisse a mis sur pied cette « arme de discussion » qu'est son nouveau tarif douanier entré en usage le 1.1.1960.

¹ A fin 1961, le statut de membre « provisoire » de la Suisse au sein du GATT a été reconduit pour trois ans.

§ 4. La politique du contingentement

Si les droits de douane sont une pierre d'achoppement pour l'exportateur suisse, les contingentements peuvent lui poser des problèmes ardu. Ici encore, le GATT et les institutions diverses peuvent l'aider.

Nous savons qu'il existe des contingents dits globaux, représentant un montant X de la monnaie du pays étranger et qui sont généralement valables pour tous pays ou groupes de pays (OECE par exemple) pour l'année commerciale et des contingents insérés dans les accords commerciaux, conséquences, généralement, de négociations bilatérales. Ces contingents se rapportent toujours soit à un produit bien spécifié soit à un groupe de produits de nature semblable. Comment tirer le meilleur parti de ces contingents?

1. Les contingents globaux

Ni les autorités, ni les organisations professionnelles ne peuvent intervenir directement en la matière avec succès; seul un organisme international, tel que le GATT, si un ou plusieurs membres se plaignent de l'insuffisance d'un contingent global qui concerne plusieurs pays, peut le faire. Si donc, par exemple, le Danemark fixe un contingent « global » annuel d'importation à 100 000 couronnes pour des encres d'imprimerie et que des fabricants suisses, allemands et français ont bien plus de commandes danoises en portefeuille que le montant disponible, alors, à la demande de l'un ou des trois, une réclamation sera présentée au GATT. Précisons encore que les demandes ne sont pas satisfaites chaque fois, car en vertu des textes du GATT, les membres peuvent dans certains cas obtenir un régime d'exception, donc dans le sens d'une protection. Nous savons aussi que plusieurs membres jouissent (dont notamment la Suisse) de telles protections en matière agricole. L'exportateur suisse doit par contre mettre en valeur tout son talent d'initiative afin que ce soit son produit qui jouisse de la plus forte demande et non les produits concurrents étrangers qui ont aussi accès à ce contingent « global ». Les moyens, résultats des initiatives de l'exportateur suisse, sont les suivants:

- a) son produit doit être égal ou supérieur en qualité;
- b) le prix de son produit doit être si possible inférieur, à qualité égale, à celui de ses concurrents, sinon il faut offrir une facilité telle que livraison CIF, si les autres ne le font pas;
- c) recours à un représentant ou importateur (s'il y a plusieurs acheteurs en pays étranger) très qualifié et bien introduit auprès de la clientèle;
- d) selon le cas, maintien de stocks à l'étranger pour permettre de livrer à lettre lue ou alors disposer de moyens de livraison ultra-rapides;
- e) dès que le contingent « global » devient utilisable, son ou ses clients ou le représentant, doivent déposer leurs demandes de licences en bonne et due forme. Une erreur dans la forme ou les détails sont autant de motifs pour les autorités du pays étranger de refuser la licence.

2. Les contingents bilatéraux

Depuis qu'il existe des organisations qui interviennent pour défendre les intérêts des exportateurs suisses, tous les intéressés, fabricants, exportateurs, reçoivent un questionnaire avant toute négociation d'un accord commercial. Tout se déroule selon le schéma suivant :

1. L'association professionnelle ou la Chambre de commerce avise l'exportateur ou les exportateurs suisses que des négociations en vue d'établir ou de renouveler un accord commercial auront lieu prochainement ;
2. Le ou les exportateurs font connaître leurs besoins en valeur ou poids, c'est-à-dire précisent ce qu'ils pourraient exporter en un ou deux semestres vers le pays en question ;
3. Le Vorort, ou d'autres instances selon le cas, transmettent toutes les données à la Division du commerce qui charge nos négociateurs d'obtenir le maximum possible pour chaque branche d'activité suisse.

Les résultats des négociations sont alors communiqués aux maisons exportatrices suisses.

Lorsque plusieurs exportateurs suisses exportent dans le cadre du même contingent (on a ici en somme le cas de la concurrence en matière de production suisse), il appartient au Service des importations et exportations et parfois à la Division du commerce, de répartir équitablement les contingents disponibles.

Que peut l'initiative seule de l'exportateur ?

Il dispose des moyens suivants :

- a) Si le contingent est faible, il fait connaître périodiquement ses réclamations par l'intermédiaire de la Chambre de commerce ou de son association professionnelle à la Division du commerce, car les négociateurs se réunissent parfois avec ceux des pays étrangers au cours de l'accord commercial et il est souvent arrivé qu'une « rallonge » de contingent ait été obtenue ainsi.
- b) S'il y a plusieurs exportateurs suisses en présence, c'est évidemment celui dont le produit est le plus demandé à l'étranger qui aura la plus grosse part du contingent, car la Suisse veille à ce qu'aucun reliquat de contingent ne soit perdu en avisant le ou les exportateurs avant l'expiration de l'accord sur ce qui reste disponible.
- c) Il est parfois possible de parer à l'insuffisance d'un contingent en recourant au système des compensations dont nous avons déjà exposé le mécanisme. Un autre moyen beaucoup plus subtil, mais parfois impossible, consiste à faire admettre le produit dans le cadre d'un autre contingent par le pays acheteur. Illustrons ce cas par un exemple :

Il existe un contingent de 50 000 fr. s. pour l'exportation de Suisse vers le pays Z, d'articles de papeterie, « stationary items » dans les textes anglais, de même qu'un contingent de 20 000 fr. s. dans le même accord commercial, mais pour articles à dessin pour artistes et professionnels. Si un fabricant

suisse a exporté, par exemple, des compas pour écoles, etc., dans le cadre du contingent papeterie, et que ce contingent est épuisé, il lui reste la possibilité, s'il a un modèle mieux fini ou plus précis, de demander l'admission de ce compas qu'il désignera comme « compas de précision pour dessinateurs professionnels » dans le cadre du contingent de 20 000 fr. s. précité. Une telle réussite dépend avant tout de la capacité des gens — et aussi souvent de leurs relations — qui doivent obtenir la licence d'importation dans le pays acheteur.

A part ces moyens légaux que nous indiquons en détail, il y a évidemment tous ceux qui s'inscrivent en marge des lois et l'auteur de ces lignes, lors d'une étude de marché faite dans un pays sud-européen, a pu constater par exemple que pour un simple objet à écrire, stylo, crayon, les 80 % des produits de deux marques étrangères avaient été introduits en contrebande sur ce marché.

§ 5. *Mesures diverses*

Il nous reste encore à évoquer des mesures spéciales à l'effet très important. Nous nous arrêterons surtout à deux d'entre elles :

- encouragement de l'exportation par le versement de primes,
- facilités de crédit accordées par un organisme d'Etat ou privé soutenu par l'Etat.

Le système des primes ou facilités accordées à l'exportateur tend à disparaître, du moins en Europe, car le Traité de Rome exige une harmonisation des pratiques semblables et même leur suppression dans les plus brefs délais. Il y a peu encore, la France restituait à tous les fabricants exportateurs un pourcentage des charges sociales, pourcentage variant selon les difficultés d'exporter. Quant aux « crédits à l'exportation », nous y reviendrons dans la suite de ce travail.

On comprend bien que si de telles mesures favorisent les nationaux du pays qui les prend, elles sont une entrave pour les exportateurs suisses qui ne peuvent plus lutter sur pied d'égalité.

Une mesure gouvernementale qui consiste à subventionner les exportateurs est un fait qui intéresse directement l'exportateur suisse qui ne trouve pas un tel appui. Le GATT, dont c'est le rôle d'essayer d'éliminer toutes les mesures discriminatoires, s'est attaché à ce problème en vertu de l'article 16 de ses statuts. Les signataires du GATT se sont d'ailleurs engagés à ne pas créer de nouvelles subventions, ni d'augmenter celles existantes. A la 17^e session un postulat français demanda la suppression de toutes les subventions à l'exportation pour tous les produits qui ne sont pas de base (matières premières) ! Ce projet cependant ne convient pas aux pays sous-développés évidemment. Ces pays doivent favoriser le développement de leurs industries dont les exportations sont à encourager au contraire. Un comité spécial d'experts a été chargé d'étudier la question. Mais

comment la France pourrait-elle renoncer elle-même à supprimer l'exonération TVA pour les exportateurs français? La plupart de ses exportations seraient rendues impossibles par un renchérissement de 20 à 27,5 %, l'équivalent de la taxe TVA que tout producteur français paie, sauf l'exportateur. A moins qu'on ne considère pas une telle exonération comme une subvention... ce qu'elle est bien, sous une forme « déguisée ».

De même pour l'Italie, dont le gouvernement vient d'abaisser les droits de douane à l'importation (automne 1960) sur des machines agricoles et textiles. En effet, son nouveau système de remboursement de l'impôt sur le chiffre d'affaires (pour l'exportation de divers produits) comporte une perception de redevances de péréquation à l'importation de produits de la même catégorie. Il est clair que dans la pratique, il y a « contre-effets » du moment que les contingents (pris pour base) grèvent ainsi les marchandises importées.

Nous devons encore mentionner les effets monétaires qui ont eu et peuvent avoir une influence lourde de conséquences sur les exportations suisses. On se rappelle en effet du temps pas si lointain où le franc suisse avait été désigné « monnaie forte », donc rare avec tout ce que cela comporte de discrimination.

Rappelons également que des situations difficiles sont parfois créées par des mesures de « dumping » ou encore simplement par la concurrence de pays à bas salaires, comme le Japon, l'Inde, le Pakistan, Hong-Kong, etc. Il s'agit surtout des textiles et cette question fait l'objet d'une étude au sein du GATT.

Il existe aussi des mesures gouvernementales prévoyant la cession d'une partie des devises appartenant aux exportateurs à des importateurs qui peuvent devenir des acheteurs de produits suisses. Le Japon et divers pays de l'Amérique du Sud ont eu, et ont encore, recours à ce système.

Evoquons encore les tracasseries administratives et la nécessité d'établir parfois des listes de colisage très compliquées (poids bruts, nets, et nets nets de chaque article, etc.) ainsi que la production de nombreuses factures consulaires souvent coûteuses qui sont autant de moyens appliqués par les autorités pour freiner les importations.

Enfin il faut mentionner les préférences impériales accordées par l'Angleterre à ses fournisseurs du Commonwealth¹. A titre d'exemple parmi les articles manufacturés, citons les textiles divers qui bénéficient d'une préférence tarifaire de — 16 % pour l'Inde et — 18 % pour l'Irlande et — 21 % pour Hong-Kong ; les chaussures — 12 % pour l'Irlande, — 19 % pour Hong-Kong ; les produits métallurgiques — 16 % pour l'Australie, — 6 % pour le Canada et — 3 % pour l'Union Sud-Africaine. Les USA ont pratiqué — et pratiquent encore — une politique gouvernementale semblable en Amérique centrale où le Panama en est un exemple typique avec en plus sa zone du Canal assimilée au territoire USA. L'exportateur suisse se trouve donc devant des situations très diverses et complexes qu'il doit connaître dans tous leurs détails pour pouvoir, chaque fois que cela est possible, les vaincre.

¹ Chiffres publiés par les *Informations industrielles et commerciales*, Paris, déc. 1960, 142 rue Montmartre, Paris 2^e.

§ 6. Cas spéciaux

1. Un cas tout à fait spécial et qu'on ne trouve que dans l'accord commercial bilatéral avec la France, grâce à la perspicacité des négociateurs suisses, est le fait que les contingents textiles sont gérés en commun. Cela veut dire qu'en cas de non-délivrance ou de retard du côté français pour une licence d'importation de textiles suisses, nos services compétents peuvent accorder une part ou le solde de ce contingent à l'exportateur suisse. Grâce aux démarches de l'Association professionnelle VSM (Verein Schweiz. Maschinenindustrieller), les pièces détachées pour machines suisses ayant été livrées à la France, pouvaient être exportées de Suisse vers ce pays, sur le vu d'une déclaration d'une association privée telle que le VSM alors que tous les autres pays de l'OECE furent contraints de recourir au système d'autorisation préalable et sollicitation de licence. Pour les textiles (cas cité plus haut), la Suisse a pu ainsi utiliser à 100 % le contingent, alors que la plupart des autres pays de l'OECE ne parvenaient à utiliser que le 20 % environ. Quant à l'avantage que procurera pour la Suisse la possibilité de maintenir en bon état les machines livrées, il fera sentir encore longtemps ses heureuses conséquences.

L'industriel suisse a parfois aussi la possibilité d'exporter des pièces pour des montages, car certains pays exigent qu'au moins la main-d'œuvre du montage soit la part nationale du produit fini. Plutôt que de perdre totalement un marché, il faut en étudier toutes les possibilités et c'est ainsi que par exemple la Colombie, par un décret du 10.5.1959, adopta des prescriptions spéciales pour l'importation d'équipements, parties et pièces à l'usage des industries de montage. Dès le 1.9.1960, c'est le Ministère du développement économique et non plus la Division des douanes qui délivre les autorisations en fonction des disponibilités en devises lors de la demande d'importation.

2. A titre d'exemple, citons d'autres mesures gouvernementales telles que celles prises par le Sud-Vietnam en septembre 1960. Des marchandises admises jusqu'ici dans le cadre « aide économique américaine », doivent faire l'objet d'une autorisation d'importation avec « devises propres au Vietnam » et ne peuvent être importées dans le cadre de l'aide américaine. (De nombreux produits entrent en ligne de compte, tels que papiers, verrerie, machines industrielles, articles de bureau, pneus, essence, etc., qui sont frappés d'une taxe de stabilisation.)

L'évocation des diverses mesures propres à rendre difficiles les exportations nous permettent de concevoir le flot de réclamations qu'elles engendrent. Le faisceau des protestations émanant de tous ceux qui sont directement touchés converge vers les instances compétentes qui interviennent auprès de la Division du commerce qui est seule capable de charger nos représentants ou négociateurs d'intervenir auprès des gouvernements des pays étrangers. Certains problèmes sont examinés et même résolus par la CCI pour qui l'entreprise privée a un rôle important à jouer dans l'équilibre des facteurs économiques, sociaux, politiques, étant donné la diversité des cas particuliers et afin d'aboutir à des solutions d'ensemble sans détruire les libertés fondamentales.

A ce propos rappelons que le thème général des principaux sujets de discussion du 18^e Congrès de la CCI à Copenhague en 1961 a été : « L'entreprise privée et l'expansion économique des pays sous-développés. »

C'est grâce aux nombreuses interventions de la CCI qu'un élément de travail essentiel, le carnet ECS a pu être adopté par de nombreux pays. La Chambre neuchâteloise du commerce et de l'industrie communique en septembre 1960 ce qui suit ¹ : « Actuellement, les Chambres de commerce cantonales sont à même d'émettre, pour les maisons de leur ressort, des « carnets ECS » pour des collections à destination des pays suivants :

Allemagne (République fédérale), y compris Berlin-Ouest,
Autriche,
Belgique,
Luxembourg,
Danemark,
Espagne,
France métropolitaine, y compris les îles du littoral et Corse, Algérie, Guadeloupe, Martinique, Réunion, ainsi que les pays ci-après de la Communauté française :
République du Sénégal,
République du Soudan,
République de la Côte-d'Ivoire,
République de la Haute-Volta,
République du Congo,
République Centre-Africaine,
Territoire de la République du Gabon,
Nouvelle-Calédonie
Polynésie Française,
Iles Saint-Pierre et Miquelon,
Grande-Bretagne et Irlande du Nord,
Italie,
Norvège,
Pays-Bas,
Portugal,
Suède.

La Suisse, qui fait partie de cette convention, reconnaît les « carnets ECS » établis par les pays mentionnés ci-dessus. Les secrétariats des Chambres de commerce sont à disposition pour fournir aux intéressés toutes précisions sur l'utilité reconnue de ce document international.

¹ *Inf. Ec.*, 12.10.1960.

Chapitre II

L'organisation régionaliste de l'Europe et la Suisse

§ 1. *La Communauté économique européenne*

1. *La notion d'union douanière*

L'union douanière réduit à un marché unique plusieurs marchés nationaux. Elle supprime, entre les membres qui la composent, les droits de douane, les contingents, les interdictions de circuler librement, frappant les marchandises, les capitaux et les travailleurs; en d'autres termes, elle institue un vaste marché comprenant les territoires des pays membres, ceux-ci adoptent vis-à-vis du monde extérieur un tarif douanier commun et une politique commerciale commune.

Une union douanière profitera des avantages d'une libre concurrence. Le protectionnisme national qui ne tient pas compte du coût de production disparaîtra progressivement, grâce aux avantages de la production en masse, rendue possible par l'existence d'un vaste marché. Les biens pourront être fabriqués au coût le plus bas. En outre, la concurrence effective obligera les producteurs et les intermédiaires à les vendre aux prix les plus avantageux pour le consommateur.

Pour assurer le jeu profitable de la concurrence qui doit accroître la production et la productivité des entreprises et élever le niveau de vie, le traité instituant une union douanière interdit les monopoles, les ententes entre les entreprises, les pratiques de dumping et les aides accordées par les Etats, facteurs qui faussent le jeu de la concurrence.

2. *Le Traité de Rome*

Immédiatement après la guerre, on se rendit compte que l'Europe devait s'unifier pour faire entendre sa voix face aux USA et l'URSS. Les mobiles étaient à la fois politiques et économiques. Dès 1946, tant sur le plan gouvernemental que parlementaire, public que privé, les déclarations et initiatives inspirées de cette idée foisonnent.

Les uns veulent un simple rapprochement en laissant les souverainetés nationales intactes, les autres sont pour une intégration générale. L'expérience positive d'une coopération agissante au sein de l'OECE fait que six pays, voisins géographiquement et proches économiquement, Allemagne, Belgique, France, Italie, Hollande, Luxembourg, jetteront, par la signature du Traité de Rome, les bases d'une union douanière qui, avec le temps, doit supprimer toutes restrictions entre membres et instituer un tarif douanier commun à l'égard des tiers. La Communauté économique européenne, plus connue sous la désignation de « Marché commun », est ainsi née.

a) Ses objectifs

- Abolition des droits de douane et des contingents en une période de 12 à 15 ans, divisée en trois étapes de quatre ans ;
- élaboration d'un tarif douanier extérieur commun ;
- correction des inégalités de prix et des conditions de travail, répartition de la production, harmonisation sociale, conditions de la concurrence, politique agricole commune, coordinations politiques et monétaires, aide en cas de difficulté dans la balance des paiements, création de fonds sociaux et de la banque européenne, répartition des charges d'aide aux pays sous-développés.

b) Circulation des marchandises

Libre pour les marchandises originaires des pays membres, elle l'est également pour celles des pays tiers quand les droits du tarif commun sont acquittés. Sur chaque produit la réduction tarifaire interne aura été au moins de 25 % à la fin de la première étape et de 50 % à la fin de la seconde. Toute taxe à l'exportation sera abolie à la fin de la première étape.

Pour le tarif commun, le GATT prévoit que les droits de douane communs dans une union douanière ne peuvent être d'une incidence générale plus élevée que ne l'étaient les droits en vigueur dans les pays qui ont adhéré à l'union. Ils seront donc en moyenne arithmétique ce qu'ils étaient entre les Etats le 1^{er} janvier 1957. Il y a les cas exceptionnels : droits conventionnels italiens et produits liste A exempts de droits. La liste F contient les droits fixés par urgence économique et la liste G prévoit les produits objets de négociation ou correction ultérieures. Ces deux cas seront liquidés avant la fin de la première étape.

Pour les droits assez proches, le tarif commun s'appliquera à la fin de la 4^e année. Pour les autres, une réduction de 30 % de la différence entre droits actuels et tarif commun interviendra à la fin de la première et de la deuxième étape. Une clause spéciale permet une marge de 5 % pour la valeur des marchés provenant de tiers par rapport au tarif commun. La commission européenne pourra accorder des contingents tarifaires pour des cas exceptionnels d'approvisionnement (sources traditionnelles et sans que cela cause un préjudice quelconque à un membre de la CEE).

Quant aux contingents, on n'a pas voulu les supprimer par étapes et selon les produits, mais les élargir de façon telle qu'ils deviennent inefficaces avec le temps. Les contingents bilatéraux seront transformés, après un an d'application du traité,

en contingents globaux accessibles à tous les membres de la CEE pour mettre fin au bilatéralisme entre eux. Ce contingent global sera augmenté chaque année d'au moins 20 %. Ce 20 % peut cependant être réparti différemment selon les produits, mais il faut que chacun des contingents globaux par produit soit augmenté d'au moins 10 % par année. Les contingents les plus sévères devront être portés à au moins 5 % de la production nationale à la fin de la 3^e année d'application du traité. Après la 3^e année, les élargissements ne seront que de 15 %. A la 10^e année, tous les contingents devront être égaux à au moins 20 % de la production nationale.

c) *Agriculture*

Les problèmes délicats que pose ce secteur l'ont fait mettre au bénéfice d'un régime spécial. Les produits agricoles font l'objet de la liste annexe II du Traité.

On prévoit : la planification, l'orientation des productions sur un plan européen, le développement d'échanges par contrat à long terme, le maintien d'une certaine protection par une clause prix minima. Les organes de la CEE auront donc à fixer et étudier ces prix minimum pour éviter des blocages injustifiés, donc abusifs. Pour les contrats à long terme, il faut d'un côté excédent à l'exportation et de l'autre, pénurie constante du produit considéré. C'est le cas de produits comme le blé, le sucre, etc. Les prix payés par l'importateur seront ceux de sa propre production nationale et c'est donc un encouragement et un avantage pour les pays exportateurs. Ces contrats seront donc régulateurs des prix européens pour les produits en question.

d) *Transports*

On établira des commissions pour les transports internationaux. On réglera les conditions du transporteur non résidant dans un pays de la CEE afin d'éviter le risque d'annuler en partie les effets de la réduction des droits. On a prévu une période d'adaptation pour la normalisation des tarifs et certaines situations spéciales peuvent disparaître deux ans après la première étape seulement. Toute discrimination de prix à l'intérieur de la CEE pour favoriser certaines entreprises sera interdite dès le début de la deuxième étape. Les exceptions doivent être autorisées par la Commission. On entend par transports, tous les moyens utilisés actuellement, à l'exception des transports maritimes et aériens.

e) *Objectifs à conséquences importantes*

Le principe de la libre circulation des personnes, des services et des capitaux pose de tels problèmes, que seul le temps permettra d'en venir à bout : suppression des discriminations de nationalité ; libre droit d'établissement dans les six Etats pour tous les citoyens, donc accès à toutes les activités non salariées ; établissement de succursales, etc. Ce programme sera fixé avant la fin de la première étape. Il y aura étude pour chaque catégorie d'activité. Pour la libre circulation des capitaux, les dispositions seront prises au cours des deux premières

étapes par le Conseil des ministres. On prévoit des contrôles pour éviter des spéculations.

Les procédures, il faut le reconnaître, sont assez souples avant que le marché ne soit vraiment dit : unifié ! On laisse à chaque membre une grande liberté de décision, puisque dans la plupart des cas l'unanimité de vote est requise.

f) *Aides — subventions*

On contrôlera cette politique économique dans tous les Etats afin de supprimer peu à peu les inégalités de concurrence. Les accords entre entreprises, lorsqu'ils faussent le jeu de la concurrence, sont interdits. Une exception est faite pour les ententes qui tendent à améliorer la production ou la distribution : progrès technique ou économique. On contrôlera l'activité des monopoles de fait.

g) *Législations*

Peu à peu, on prendra de communes mesures en vue de rapprocher les législations. En matière fiscale, les Etats restent autonomes, sauf exceptions nécessaires au bon fonctionnement du Marché commun. Le *remboursement* des droits *indirects* à l'exportation est permis. Dans la politique sociale et fiscale, les Etats peuvent conserver l'autonomie, mais ne pourront demander à leur profit l'application de la correction ou suppression des distorsions, si la Commission leur avait recommandé de ne pas prendre (eu égard à leur souveraineté nationale) de mesures qui créeraient le déséquilibre dans leurs échanges avec les autres membres de la CEE.

h) *Fonds social européen*

Il a pour mission de faciliter le réemploi des travailleurs. La Commission européenne soumettra à l'approbation du Conseil la proposition de règlement du Fonds social. On demandera avis au Comité économique et social et à l'Assemblée parlementaire européenne. Le fonds met 50 % à disposition, à condition que l'effort réalisé par l'Etat demandeur représente aussi 50 %.

i) *Politique commune face au tarif extérieur*

Ce tarif est un puissant facteur d'égalisation de la concurrence à l'intérieur de la CEE. Prix des matières premières, semi-produits et autre matériel importés seront identiques. Donc, au cours de la transition, les Etats devront coordonner leur politique avec les tiers. A la fin de la période de transition, il doit donc y avoir une politique commune face aux tiers pour le commerce extérieur.

j) *Le problème de la monnaie*

Les Etats conservent leur monnaie et restent responsables de leur balance des paiements, ce qui ne va pas sans mettre en danger la politique extérieure commune. Un Comité monétaire suit cette question. Si un Etat CEE se trouve en difficulté (balance des paiements constamment négative, par exemple), au lieu de prendre des mesures restrictives, il reçoit l'assistance des Etats membres.

Cet Etat peut cependant prendre des mesures de sauvegarde sous contrôle des institutions.

Cette présentation succincte des principaux points du Traité de Rome n'avait pour but que de rappeler au lecteur les bases mêmes du problème. La situation évolue au gré des aléas tant économiques que politiques à un rythme tel, qu'il nous a semblé préférable de ne pas suivre en détail le développement de la situation, mais de porter notre effort sur la réflexion.

3. *Faits importants pour l'exportateur suisse*

Deux facteurs très importants qui auront une influence sur la structure des marchés de la CEE sont :

- a) l'établissement de filiales et succursales dans les pays du Marché commun,
- b) les règles de concurrence dans les traités européens d'intégration économique.

Dès la mise en application du Traité de Rome, un véritable « rush » de capitaux USA et autres s'est produit vers les pays de la CEE. Nous n'en ferons pas l'étude ici, de nombreuses publications périodiques ont donné les noms des entreprises s'implantant sur le marché des Six ou fusionnant avec celles déjà existantes, sans oublier tous les contrats de fabrication sous licence. A notre avis, une étude détaillée devrait être conduite sur ce point, afin que les exportateurs suisses sachent à temps ce qui se fait dans tous les domaines industriels dans ce grand marché de la CEE. Une comparaison produit par produit et prix ainsi que situation et évolution des tarifs douaniers — jusqu'au moment de l'application du tarif extérieur commun — permettra aux fabricants exportateurs suisses de prendre immédiatement des mesures d'orientation de leurs produits en fonction des prix de revient et de leur présentation et qualité.

Cette difficulté créée par le TEC (Tarif extérieur commun) obligera les fabricants suisses à redoubler d'ingéniosité en matière d'automatisation, de la qualité et de la précision, ainsi que la présentation de leurs produits à exporter vers la communauté où ils trouveront une concurrence très forte à cause de la situation créée par les fusions d'entreprises, l'installation de filiales, l'exploitation de licences de fabrication. L'exportateur suisse sera donc pénalisé par les frais de transport et les droits de douane du TEC. Dès que chaque exportateur connaîtra les incidences pour sa branche, il saura si sa marge diminuée des frais de transport et douane lui permet encore de subsister. Un effort massif dans ce sens par l'industrie suisse assurerait à notre pays un bel avenir, car le jour où notre pays sera associé économiquement à la CEE, automatiquement la suppression des droits de douane augmentera sa marge dont une partie pourra l'aider à lutter face à ses concurrents.

Au chapitre IV, partie II, nous avons donné un exemple pratique concernant l'installation d'une succursale en Zones franches en citant tous les avantages qu'en ont tirés les fabricants suisses. Il est évident que cette filiale qui existe en Zones franches et partant se trouve en France, donc dans la CEE

est appelée à rendre des services inestimables en fabriquant uniquement les articles qui ne pourraient plus être exportés de Suisse en France, à cause du TEC.

Les règles de concurrence

Les obstacles aux échanges ne peuvent être véritablement abolis qu'à la condition de créer des conditions équitables de concurrence. Il est clair que si des mesures de caractère privé ou public venaient à fausser le jeu de la libre concurrence, tout le travail qui consistait à supprimer les barrières douanières aurait été fait en vain, tant il est vrai que la concurrence est un facteur formateur de la structure d'un marché. A ce titre, le problème intéresse l'exportateur suisse. Nous renvoyons le lecteur pour les détails des textes aux articles 85 et suivants du Traité de Rome. Si les effets ne dépassent pas le cadre national, alors chaque partenaire peut les réglementer à sa guise. La matière concerne donc essentiellement : la fixation de prix (directement ou indirectement), limitation de débouchés, répartition de marchés, monopolisation de sources d'approvisionnements et pratiques discriminatoires à l'égard de partenaires commerciaux.

Il sera très intéressant de suivre dès 1961, où les textes d'application pourront être approuvés par une majorité, ce que seront ces pratiques interdites ou tolérées. Les rôles respectifs de la Commission (organe d'enquête) et de la Cour de justice de la CEE à Luxembourg (organe de contrôle judiciaire) devront être bien précisés. Les bonnes « ententes », celles dites favorisant la productivité et le libre jeu de la concurrence, seront bien entendu acceptées après vérification par la Commission. Il est intéressant de constater que la Cour de justice internationale de La Haye ne règle que les conflits entre Etats, alors que la Cour de justice de Luxembourg est une juridiction interne des Communautés.

Il y a évidemment des domaines qui sont exclus de cette matière de libre concurrence, car les Etats eux-mêmes, en fait, établissent des protections telles que : conventions de licences, utilisation de brevets, procédés de fabrication et marques, etc.

Les règles instituées sont d'autant plus nécessaires que les marchés deviennent vastes. C'est sans doute pour cela que la législation cartellaire est la plus développée aux USA.

4. Adaptation de la politique des Traités commerciaux

Il ne faut pas que l'harmonisation au sein de la CEE soit compromise par l'existence de traités commerciaux avec les Etats tiers. Il a été recommandé par le Conseil des ministres d'insérer une clause CEE dans les traités, clause qui permettrait une révision dès qu'un effet non désirable se produirait. Jusqu'ici, les autres pays se sont opposés à cette clause. On préconise maintenant des clauses de dédit pour les accords à long délai et on propose de ne conclure que des accords n'excédant pas une année.

Jusqu'en 1966, tous les accords devront être examinés afin de savoir s'ils ne vont pas à l'encontre de la politique commune de la CEE.

Le 4^e rapport général de la CEE du 16.5.1960 au 30.4.1961 relève le fait intéressant suivant :

Les investissements ont évolué comme suit :

	CEE	Autres pays d'Europe
1958	166 millions \$	293 millions \$
1959	157,3 " "	222 " "
1960	269,2 " "	231,7 " "

Il est évident que ces investissements ont pour conséquence d'activer l'économie des pays CEE qui formeront un marché où les produits suisses auront à lutter toujours plus à cause des prix de revient industriels plus élevés chez nous.

5. Initiative du Vorort, début 1960

Une enquête a été faite auprès de tous les industriels pour négocier dans le cadre du GATT avec la CEE. Requêtes suisses envers CEE et Japon en matière horlogère, ainsi que Canada et Espagne. Ont été aussi présentées, les requêtes de la CEE et du Canada envers le tarif douanier suisse. L'Espagne voulait être au bénéfice des consolidations accordées par la Suisse aux autres Etats. Sont en suspens encore les requêtes USA, portugaises et japonaises.

Négociations Dillon

Il s'agit de la première phase des négociations du GATT (Genève, fin mai 1961). Sur 484 positions consolidées, la Suisse a obtenu 237 concessions quant au TEC. Pour 44 positions, la CEE a consenti des réductions plus fortes. La Suisse a fait des réserves pour diverses positions (agriculture). On ne peut dire que les négociations soient un grand succès, car la Suisse qui a déjà un tarif bas a dû consentir des réductions. Il est néanmoins appréciable que la Suisse profite en tant que membre du GATT, des mêmes concessions que d'autres pays du GATT ont obtenues de la part de la CEE.

La FOSSC n° 160 du 12.7.1961 a publié les résultats des négociations de compensation avec la CEE, conférence tarifaire du GATT.

Dans les négociations « Dillon », la Suisse prévoit la consolidation des droits suisses à leur niveau actuel, niveau très bas si des compensations valables lui sont accordées.

Pour la Suisse, face au tarif CEE, on ne pourrait parler d'une compensation que si les droits de douane nationaux consolidés en sa faveur étaient repris au moins en grande partie. Les consolidations disparaîtront dès la mise en vigueur du TEC et il faut espérer que les concessions suisses de même valeur seront reprises par la CEE afin que notre pays n'ait pas à payer deux fois les concessions de la part de la CEE.

On sait que la Commission de la CEE a déclaré échues toutes les consolidations douanières convenues dans le cadre du GATT, y compris celles limitées au

31.12.1961 et cela au 31.12.1960. La Suisse a réclamé une prolongation qui a été finalement accordée jusqu'au 31.12.1961.

Dès le 1.1.1961, la situation est donc :

Le Conseil des ministres de la CEE, décision du 12.5.1960, exclut expressément l'agriculture de l'accélération de la mise en application du TEC.

Pour les produits industriels, 1^{re} étape d'harmonisation des droits nationaux avec le TEC, les droits du tarif commun réduits de 20 % seront pris comme base. Pour une harmonisation à un taux inférieur, les droits applicables ne doivent être inférieurs au taux non réduit du TEC. En ce qui concerne les positions pour lesquelles les taux du 1.1.1957 différeront de 15 % maximum des taux TEC réduits de 20 %, ce seront ces derniers qui seront appliqués. Dans tous les autres cas, les pays de la CEE mettent en vigueur dès le 1.1.1961, un taux par lequel la différence entre le droit de douane appliqué dès le 1.1.1957 et le taux du TEC réduit de 20 % sera réduite de 30 %.

En ce qui concerne les consolidations de durée limitée ou illimitée du Benelux, de l'Allemagne occidentale et de l'Italie (France exclue), en faveur de la Suisse, il y a lieu de consulter les associations professionnelles compétentes, le Vorort ou les Chambres de commerce.

Pour l'Allemagne fédérale, les relèvements douaniers seront atténués, car la 4^e réduction (à cause de la conjoncture) de 25 % par rapport à août 1957 ne sera supprimée provisoirement que de moitié (12,5 %). Seront bientôt disponibles les nouveaux tarifs douaniers allemand et du Benelux.

Pour le domaine de la chimie et certains textiles, les droits seront rapprochés du TEC, mais les calculs de contingents et leur gestion restent inchangés en 1961. Il en sera de même en ce qui concerne le trafic de perfectionnement des textiles, la République fédérale n'ayant pas dénoncé le 1^{er} avenant au traité douanier du 25.4.1952.

Comme pour l'Allemagne fédérale et pour des raisons de conjoncture, le Conseil des ministres français a décidé qu'à partir du 1.4.1961, une baisse uniforme de 7,14 % sur un certain nombre de postes du tarif en vigueur serait appliquée. Une réduction supplémentaire de même montant pour les produits suivants : autos, textiles (jutes exceptés), ainsi que la plupart des produits des industries chimiques et mécaniques, de même électriques, à l'exception toutefois des machines-outils.

On voit quelle importance ont ces décisions pour les exportateurs suisses qui doivent en être informés au plus vite.

L'article 25 du Traité de Rome, alinéa 1, permet aux membres d'importer sur demande, à droit réduit ou nul, en provenance de pays tiers, certains produits des listes B, C et D que la CEE ne peut fournir en quantité suffisante et qui sont nécessaires à l'approvisionnement de leurs industries de transformation. Le Conseil de la CEE a pris en avril 1961 les décisions suivantes : Suspension des droits du TEC jusqu'au 31.12.1961 pour les produits : tall oil raffiné, colophanes, savons potassiques, résines bismuthées, fers et aciers spongieux.

Que peut-on prévoir en tant que conséquences économiques et financières du fait de la mise en marche progressive des instruments de la CEE ?

Un grand marché commun accroît les échanges entre les partenaires. Du fait du TEC, le commerce se développe davantage à l'intérieur de la CEE. L'activité économique va s'accroître par l'intensification des fabrications de séries et la stimulation de la concurrence. Depuis l'application du Traité de Rome, on assiste à une floraison d'initiatives. Il y aura accélération des investissements pour la modernisation des entreprises. Des changements dans la production se produiront puisqu'un grand marché offre d'autres possibilités. Des mutations de main-d'œuvre se produiront. L'épargne sera favorisée puisque le revenu ira en croissant. La demande accrue favorisera aussi la consommation des articles de luxe. Le TEC qui protège les biens fabriqués favorisera donc l'expansion de la production des articles finis et des biens d'équipement. Les rubriques douanières élevées favoriseront la production des articles de ces rubriques.

Comme pour le Benelux où les échanges entre les trois pays ont progressé plus que pour les autres pays, on constate déjà pour la CEE un accroissement beaucoup plus important entre ses membres qu'entre ces derniers et les pays tiers.

Cependant, étant donné la diversité des goûts des pays de la CEE, il ne faut pas admettre que tous les articles pourront être « standard », comme ce fut le cas pour les USA unifiés. Il y aura au contraire encore place pour des spécialités au goût français, allemand, belge ou italien et c'est là que l'initiative des fabricants et exportateurs suisses aura son grand rôle à jouer pour se maintenir sur lesdits marchés.

Enfin, il ne faut pas négliger notre aptitude à la négociation, et le succès qui caractérise ordinairement nos entreprises de ce genre. La preuve en a encore été administrée le 26 juin 1962, lorsqu'a été paraphé un accord relatif à des concessions tarifaires réciproques entre la CEE et la Suisse. Pour 65 positions et sous-positions du tarif extérieur commun, intéressant tous les secteurs de l'économie suisse, nous avons obtenu une réduction moyenne de 20 % entrant en vigueur le 1^{er} janvier 1963. Par rapport aux taux de départ et pour l'ensemble de nos produits traditionnellement exportés, les négociations « Dillon » nous ont permis ainsi d'obtenir une réduction de 23 %. C'est là un fait encourageant qui nous assure de meilleures bases de discussions avec le Marché commun.

§ 2. Association européenne de libre échange (AELE)¹

La Suisse en étant membre, nous avons à notre disposition de très sérieuses sources d'information qui sont disponibles très rapidement. La documentation de base est, d'une part, *Documentation concernant l'Association européenne de*

¹ En anglais: EFTA (European Free Trade Association).

libre échange que l'on obtient à l'Administration de la FOSEC à Berne et, d'autre part, l'*FEFTA Bulletin* publié par le Département de l'information de l'AELE.

La première documentation citée se complète par feuillets mobiles et elle est le reflet de ce qui est décidé, alors que la seconde est un mensuel ne traduisant pas nécessairement les opinions du Conseil de l'AELE ni celles de tel ou tel gouvernement membre. On y publie des échanges de vues librement exprimés.

Le 21.1.1960 et le 23.3.1960, respectivement, le Conseil national et le Conseil des Etats ont approuvé la participation de la Suisse à la Convention du 4.1.1960 instituant l'AELE. Les membres sont 7: Autriche, Danemark, Norvège, Portugal, Suède, Grande-Bretagne - Irlande du Nord et la Suisse. Le principe est basé sur la convention de coopération économique européenne du 16.4.1948 instituant l'OECE. Les buts à atteindre sont:

- a) maintenir et développer la coopération,
- b) faciliter l'établissement proche d'une association multilatérale devant éliminer les obstacles aux échanges,
- c) contribuer à réaliser les objectifs de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Le mécanisme de l'application des textes groupant 44 articles, 7 annexes et IV appendices est clairement défini dans la Convention. Notre but étant de mettre en relief toutes les initiatives favorisant les courants d'exportations suisses, nous reprendrons ci-après les faits ayant une répercussion directe et assez rapide sur eux.

Les annexes A à G intéressent toutes le commerce d'exportation directement et immédiatement. De même, les appendices I à IV ont une influence directe sur les échanges. Nous allons donc examiner les articles, annexes et appendices pour connaître leur influence et à la fin de cette étude, nous chercherons à définir la situation actuelle de l'Europe divisée.

Art. 1. L'Association. Les institutions sont le Conseil et les autres organes qu'il peut créer.

Art. 2. Objectifs. Outre ceux déjà cités sous a), b) et c) ci-devant, il est prévu de:

- favoriser plein emploi, productivité, exploitation rationnelle, stabilité financière, amélioration du niveau de vie;
- assurer aux Etats membres des conditions de concurrence équitable dans les échanges;
- éviter les disparités dans les conditions d'approvisionnement en matières premières produites dans la zone;
- contribuer au développement harmonieux et à l'expansion du commerce mondial et éliminer progressivement les obstacles qui l'entravent.

Art. 3. Droits de douane à l'importation. C'est cet article qui présente le plus grand intérêt pour le commerce d'exportation suisse, car nous savons que notre

pays n'a pas un tarif protecteur, mais qu'en revanche, nos produits d'exportation se heurtent presque partout à des taux élevés. Aussi, est-ce bien le mécanisme de cet article 3 qui sera à la base de la structure future des échanges. Cet article prévoit la réduction, puis l'élimination des droits de douane entre les membres ainsi que d'autres impositions de même effet à l'exception des cas spéciaux prévus aux articles 4 et 6. A partir des dates suivantes les pourcentages du droit de base seront :

le 1 ^{er} juillet 1960	80 %
le 1 ^{er} juillet 1961	70 %
le 1 ^{er} juillet 1963	60 %
le 1 ^{er} janvier 1965	50 %
le 1 ^{er} janvier 1966	40 %
le 1 ^{er} janvier 1967	30 %
le 1 ^{er} janvier 1968	20 %
le 1 ^{er} janvier 1969	10 %

Dès le 1^{er} janvier 1970, il n'y aura plus aucun droit de douane à l'importation. Il peut y avoir des dérogations: un membre peut réduire davantage un droit ou le Conseil peut décider une accélération du plan de réduction ci-dessus et finalement le rétablissement d'un droit est possible selon annexe A, chiffre 2, lettres a), b) et c), dont nous parlerons plus loin.

Art. 4. Régime tarifaire de la Zone. Aux fins des articles 3 à 7 (sous réserve de l'annexe B), bénéficient du régime tarifaire les marchandises expédiées d'un Etat membre à un Etat membre si :

- a) elles sont fabriquées entièrement dans la Zone,
- b) elles correspondent aux spécifications des appendices I et II, annexe B,
- c) ce sont des marchandises autres que celles de l'appendice II, annexe B, quand elles ont été produites dans la Zone et que la valeur de toute matière importée de l'extérieur ou d'origine indéterminée et utilisée à un stade quelconque de la production, n'excède pas 50 % du prix à l'exportation desdites marchandises.

Il y a également les matières de base, appendice III, annexe B, qui peuvent être utilisées dans un processus de fabrication sans être considérées comme éléments étrangers, mais tout régime de faveur envers un Etat membre doit s'appliquer aux autres Etats membres dans les cas autres que prévus.

Art. 5. Détournement de trafic. C'est l'article 31 qui permet d'en référer au Conseil: Il a été nécessaire de prévoir des sanctions, car contrairement à la CEE, l'AELE n'a pas de tarif extérieur commun (TEC) ce qui permet précisément les manœuvres de détournement de trafic.

Art. 6. Droits fiscaux et impositions intérieures. Il est évident qu'il serait inutile de réduire les droits de douane et de créer en même temps des taxes frappant les produits à importer. Ni mesures parafiscales, ni mesures protectrices ne doivent être prises.

L'article 6 de l'AELE interdit ces pratiques et va plus loin en demandant l'élimination au 1.1.1962 des droits fiscaux autres que ceux qui frappent aussi les produits nationaux, et au 1.1.1965 l'élimination de tout élément de protection effective contenu dans le droit.

Art. 7. Ristournes des droits de douane (Drawback). Les dispositions applicables aux ristournes des droits de douane concernent la période du 31.12.1961 au 1.1.1970. Dès lors les droits de douane seront abolis entre les membres.

Art. 8. Prohibition des droits de douane à l'exportation. Les Etats membres cesseront de les appliquer dès le 1^{er} janvier 1962. En cas de réexportation pour éluder ces droits, des mesures peuvent être prises.

Art. 9. Coopération en matière d'administration douanière. Des arrangements et contacts fréquents sont nécessaires pour assurer l'application des articles 3 à 7 et annexes A et B. On cherchera aussi à réduire au minimum toutes les formalités.

Art. 10. Restrictions quantitatives à l'importation. C'est ici l'abolition du système des licences et contingents. Les Etats membres de l'AELE élimineront au plus tard le 31.12.1969 toutes restrictions quantitatives. Entre temps, on n'instituera ni renforcera d'autres mesures semblables. Dès le 1.7.1960, les Etats membres ont établi des contingents de 20 % supérieurs (globaux) pour toutes les marchandises encore soumises à des restrictions quantitatives. Si des tiers ont accès à ces contingents, le membre AELE accordera en plus du contingent global augmenté de 20 %, un montant au total égal aux importations provenant de ces tiers Etats. Dès le 1.7.1961, puis chaque année, à la même date, les contingents établis sont augmentés de 20 % par rapport au contingent de base. En cas de difficultés pour tout ce qui est contingentement, le Conseil peut en être saisi (pour le contingent de base, c'est l'année 1959 qui est de référence).

Art. 11. Restrictions quantitatives à l'exportation. Ces dispositions ont été éliminées dès le 21.12.1961 entre les Etats membres. Bien entendu, des mesures peuvent être prises si les dispositions sont éludées par le processus de la réexportation. On connaît par exemple l'interdiction envers l'Est de l'exportation de matières stratégiques USA. Il faut donc éviter que ces matières soient achetées par un allié ou un neutre et ensuite réexportées vers l'Est.

Art. 12. Exceptions. Tout membre peut — sans que cela soit une restriction déguisée — décréter des mesures :

- a) pour protéger la moralité publique, donc par exemple, interdire la littérature obscène, etc.,
- b) pour prévenir des désordres ou crimes, donc interdire l'importation d'explosifs, armes en période troublée, etc.,
- c) pour protéger la santé,
- d) pour assurer le respect des lois et règlements, la distribution des marchandises, l'exercice des monopoles d'Etat, l'application des mesures douanières, défendre les entreprises bénéficiant de privilèges spéciaux,

- e) pour protéger la propriété industrielle et les droits d'auteur,
- f) ayant trait à l'or et à l'argent,
- g) pour articles fabriqués dans les prisons,
- h) pour protéger les trésors nationaux.

On comprend comment l'une ou l'autre de ces dispositions d'exception peut avoir une influence sur les exportations.

Art. 13. Aide gouvernementale. Aucun membre n'introduira une aide quelconque décrite à l'annexe C ou encore destinée à compenser l'élimination des droits de douane. Le Conseil peut prendre des sanctions.

Art. 14. Entreprises publiques. Toutes les mesures de faveur devront être éliminées le 31.12.1969, soit les procédés tels que: protection de l'industrie nationale, discrimination commerciale, introduction de pratiques nouvelles.

Art. 15. Pratiques commerciales restrictives. Toutes ces mesures qui vont à l'encontre de la suppression des droits de douane et des restrictions quantitatives telles que: accords entre entreprises faussant la concurrence, toute action pour tirer un avantage indu. Le Conseil peut être saisi et les cas d'infraction peuvent être publiés. Jusqu'au 31.12.1964, le Conseil examinera si des dispositions additionnelles ou différentes sont nécessaires (art. 31).

Art. 16. Etablissement. Les ressortissants d'autres Etats ne doivent pas être traités moins favorablement et aucune mesure envers un autre ressortissant (ou société) ne doit être prise qui pourrait aller à l'encontre des buts de l'association. Il faut donc attendre encore un certain temps avant de connaître si des pratiques prohibées ont eu lieu et quels en ont été les effets.

Art. 17. Dumping et importations subventionnées. Tout membre peut agir contre les opérations de dumping ou affaires subventionnées.

Art. 18. Cet article concerne avant tout les armes, les produits nucléaires, les renseignements et son application se rapporte à des époques de troubles ou de guerre.

Art. 19. Difficultés de balance des paiements. Un membre peut demander une dérogation à l'article 10 pour sauvegarder sa balance des paiements. Le Conseil en est informé avant l'application. En cas de durée de plus de 18 mois des mesures de protection, le Conseil peut décider d'appliquer des procédures spéciales en vue d'atténuer ou compenser l'effet de telles mesures. Dès que la situation de la balance des paiements le permet, l'Etat membre doit rapporter ou atténuer les mesures prises.

Art. 20. Difficultés survenant dans des secteurs particuliers. Si par l'accroissement d'importations d'Etats membres, un autre Etat membre souffre de chômage, il peut, en dérogation des articles de la Convention, soit limiter les importations (sur la base des importations d'une année et période précédant de 12 mois la date d'entrée en vigueur de ces restrictions) pendant 18 mois (à moins que le Conseil

y déroge), soit prendre des mesures si le Conseil l'y autorise, se substituant ou s'ajoutant aux restrictions déjà appliquées.

Art. 21 à 26. Produits agricoles. Sans méconnaître l'importance de ce secteur, notre étude se concentre avant tout sur les produits industriels dans le sens d'usage et fabrication. Il va de soi que les produits agricoles transformés, tels que fromages, lait condensé, etc., jouent un très grand rôle en matière d'exportation suisse car il s'agit de spécialités de qualité suisse très désirées dans le monde. Comme produits agricoles proprement dits, la Suisse, pour la presque totalité, est plutôt acheteuse que vendeuse. Dans la Convention AELE, les articles à l'exception du 1^{er} et du 17, ne s'appliquent pas aux produits agricoles énumérés dans l'annexe D. On sait également que le secteur agricole jouit de considérations particulières et que les difficultés sont nombreuses et grandes, aussi bien entre membres AELE que CEE. Lorsqu'on aura de part et d'autre trouvé une solution à la majorité des problèmes, un grand pas vers l'intégration économique aura été fait.

Art. 25 à 28. Poissons et produits de mer. La Suisse n'exportant pas, nous ne reproduirons pas ici les dispositions qui ne concernent pas les articles de la Convention, à l'exception du 1^{er} et du 17, ni l'annexe E.

Art. 29. Transactions invisibles et transferts. Les obligations contractées au sein des autres organisations internationales sont considérées pour le moment comme suffisantes. Grâce à l'excellent fonctionnement de l'OECE, respectivement de l'UEP ou de l'AME, les pays européens, les uns après les autres, ont considérablement assoupli le trafic des paiements et transferts, donc le mouvement des invisibles. Le but est d'obtenir en Europe une liberté totale.

Remarque: Les autres articles, à l'exception des art. 37, 38 et 41, sont des dispositions sur les points suivants: politiques économiques et financières, procédures, le Conseil, Comités, dispositions administratives, capacité juridique, privilèges et immunités, autres organisations internationales et relations, ratification, entrée en vigueur, retrait, application territoriale et amendement.

Art. 37. Obligations découlant d'autres accords internationaux. Tout Etat membre continue à faire face à ses obligations envers la Convention de coopération économique européenne, des statuts du FMI, le GATT.

Art. 38. Annexes. Nous allons examiner ci-après les annexes et les appendices.

Art. 41. Adhésion et association. Tout changement dans le nombre des membres a une incidence directe sur les exportations suisses. Nous verrons, lorsque nous examinerons la situation actuelle, le cas de la Finlande. C'est le Conseil qui approuve ou non toute adhésion d'un autre Etat à la Convention. Ce qui est intéressant, c'est que le Conseil peut négocier un accord entre les Etats membres et tout autre Etat (actuellement cas de l'Angleterre qui pourrait rester dans l'AELE et adhérer sous condition à la CEE, ou encore négocier un statut tel avec la CEE que d'autres membres de l'AELE pourraient également

accepter), union d'Etats ou organisation internationale. Une association caractérisée ou accord devra être accepté par tous les membres.

Annexe A. Droits de base. Le texte indique ce qu'on entend par droit en vigueur perçu à l'importation et ce que l'on nomme régime administratif spécial. Tout exportateur suisse doit prendre connaissance de ce texte important qui traite aussi de la suppression d'un droit et son rétablissement avant le 31.12.1964, si une industrie a engagé des dépenses sur son territoire, s'il y a eu concurrence (élément essentiel) d'autres Etats membres, si la marchandise figure dans une liste notifiée avant signature de la Convention. Le droit de base est celui du 1.1.1960. Pour le Danemark, le droit de base est le droit de douane appliqué le 1.3.1960. Pour la Norvège, le droit de base pour certaines positions est indiqué à l'annexe A et elles intéressent l'exportation suisse. Pour le Royaume-Uni, le droit de base est le 33 $\frac{1}{3}$ % ad valorem pour les produits indiqués à la fin de l'Annexe A qui sont très importants pour l'exportation suisse, soit les positions des produits chimiques 32.05 et 32.09. On voit ici que la Grande-Bretagne jouit d'un droit de base très élevé, même protecteur pour ce secteur de son industrie. On a sans doute voulu lui laisser le temps de s'adapter. Tout membre pouvait jusqu'au 1.7.1960 adopter un taux de son choix en tant que droit de base, mais uniquement en matière d'importation de marchandises jouissant du régime de la ZLE.

Annexe B. Règles concernant l'origine des marchandises admises au bénéfice du régime tarifaire de la Zone. Le texte de cette annexe reproduit in extenso toutes les règles applicables aux critères d'origine des marchandises. L'exportateur suisse devra très bien connaître ce texte, alors même que pour la plupart des cas, la Suisse exporte son travail, ce qui fait que plus de 50 % de la valeur du produit exporté est sans contestation suisse. Les règles comprennent les matières suivantes :

1. Dispositions interprétatives.
2. Marchandises produites entièrement dans la Zone.
3. Application du critère du pourcentage.
4. Unité à prendre en considération.
5. Séparation des matières.
6. Régime applicable aux mélanges.
7. Régime applicable aux emballages.
8. Preuve documentaire de l'origine.
9. Contrôle des preuves d'origine.
10. Sanctions.

L'auteur de cette étude a pu vérifier le fonctionnement pratique des exportations suisses vers les divers partenaires de la ZLE et il est tout à l'honneur des rédacteurs, spécialement des règles 8, d'avoir conçu les choses avec un maximum de simplicité. En effet, dans la plupart des cas, un timbre au dos des factures (le pays acheteur ou l'agent étranger indiquent à l'exportateur suisse la teneur du texte) avec déclaration de l'exportateur suisse, est suffisant. Depuis le début de

mise en pratique du système 1.1.1960, il n'y a pas encore eu de difficultés entre membres. Les craintes des pays de la CEE concernant l'origine ne sont pas fondées et le cas de la ZLE avec les années de pratique constituera un précédent et un argument irréfutables.

Annexe C. Liste des aides gouvernementales auxquelles se réfère le par. 1 de l'article 13. Ici sont énoncées toutes les pratiques dont les effets contrarieraient les buts poursuivis par la Convention, soit: non-rétrocession de devises, octroi de primes, subventions, exonérations d'impôts ou autres charges, versements à titre d'impôts indirects, ventes de matières à des prix spéciaux, primes réduites pour assurances, risques à l'export, octroi de crédits à des taux spéciaux et prise en charge de certains frais par les Etats.

Annexe D. Liste des produits agricoles auxquels se réfère le par. 1 de l'art. 21. Tous les produits tombant sous régime d'un taux spécial sont énumérés d'après la nomenclature de Bruxelles.

Annexe E. Même cas que pour D, mais pour les poissons et produits de mer.

Annexe F. Le par. 2 de l'article 43, Application territoriale, dit: la présente convention s'applique aux territoires énumérés dans l'annexe F si l'Etat membre qui assure leurs relations internationales fait une déclaration à cet effet lors de la ratification, ou ultérieurement.

Ces territoires, selon annexe F, sont:

Iles Feroe	Groenland
Gibraltar	Malte

Annexe G. Dispositions spéciales pour le Portugal concernant les droits de douane à l'importation et les restrictions quantitatives à l'exportation.

On a tenu compte de la nécessité, pour ce pays, de protéger certaines industries et pour celles-ci, on a établi le plan de réduction des droits suivants:

1 ^{er} juillet 1960	80 %
1 ^{er} janvier 1963	70 %
1 ^{er} janvier 1967	60 %
1 ^{er} janvier 1970	50 %
1 ^{er} janvier 1980	0 %

L'exportateur suisse qui travaille avec le Portugal prendra dans tous les détails connaissance des textes et recevra, sur demande, tous renseignements sur les listes de marchandises auxquelles s'applique un régime spécial.

Remarque: La Convention s'appliquera à la Principauté de Liechtenstein, aussi longtemps qu'elle formera une union douanière avec la Suisse, et que la Suisse sera membre de l'Association. La Principauté est représentée par la Suisse.

Appendice I. Les pages 57 à 161 donnent tous les détails (Documentation EFTA, FOSSC, Berne) sur la « Liste des procédés de fabrication avec possibilité d'application alternative du critère du pourcentage ».

C'est l'application du texte de l'Annexe B pour un très grand nombre de positions douanières et qui intéressent nos principales industries exportatrices, telles que : matières à tresser, sucres, cacao, pâtisseries, aliments divers, boissons, tabacs, sel, soufre, chaux, ciments, terres et pierres, plâtres, minerais, combustibles, produits chimiques inorganiques, produits chimiques organiques, engrais, tanins et extraits, colorants, couleurs, peintures, vernis, encres, mastics, teintures, huiles essentielles, parfumerie, toilette, cosmétiques, savons, cires, lubrifiants, bougies, pâtes à modeler, produits pour lessives, matières albuminoïdes, colles, pyrotechnie, poudres et explosifs, allumettes, produits photo-ciné, matières plastiques et résines, éthers, caoutchouc, peaux et cuirs, maroquinerie, fourrures, bois, charbon de bois, lièges, vannerie, matières pour fabriquer le papier, cartons, pâte cellulosique, librairie, arts graphiques, laines, poils, crins, ouate, feutre, corderie, tissus spéciaux, matières textiles (articles techniques en ces matières), chaussures, coiffures, parapluies, plumes et duvets, fleurs artificielles, éventails, ouvrages en cheveux, ciment, amiante, mica, céramiques, verres, pierres et gemmes, métaux précieux plaqués ou doublés, bijouterie fantaisie, monnaies, fer, fonte, acier, cuivre, nickel, aluminium, magnésium, béryllium, plomb, zinc, étain, autres métaux communs, coutellerie, ouvrages divers en métaux communs, chaudières, machines et engins mécaniques, machines et appareils électriques, véhicules pour voies ferrées et signaux non électriques, voitures auto, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres, navigation aérienne, navigation maritime et fluviale, instruments d'optique, photo, ciné, de mesure, médico-chirurgicaux, horlogerie, instruments de musique, appareils enregistreurs et reproducteurs du son et parties ou accessoires de ces appareils, armes et munitions, meubles, mobilier médico-chirurgical, literie, matières à tailler et à mouler à l'état travaillé, broserie, pinceaux, balais, plumeaux, houppes et articles de tanneries, jouets, jeux, articles pour sports, ouvrages divers et objets d'art, de collection et antiquité.

Appendice II. Comme appendice I, mais sans possibilité d'application alternative du critère du pourcentage.

Toutes les étapes de fabrication des marchandises de cette liste, dès le début de l'application du procédé conférant l'origine, doivent être effectuées à l'intérieur de la Zone. Voir règle spéciale pour certaines matières textiles. La liste comprend caoutchouc naturel ou synthétique, soie, bourre de soie (schappe), bourrette de soie, textiles, synthétiques et artificiels, fils métalliques, laines, poils et crins, lin et ramie, coton, fils de papier, tapis, velours, peluche, rubannerie, tissus, dentelles, broderies (voir détail de ce chapitre 58 dans la documentation EFTA), ouates, feutres, cordages, tissus spéciaux, tissus imprégnés, articles techniques en matière textile, bonneterie, vêtements et accessoires, autres articles confectionnés en tissus.

Appendice III. Liste des matières de base. Comprend un grand nombre de produits depuis la position douanière 05.01 à la position douanière 81.04. Les

fabricants exportateurs d'une branche déterminée se rapporteront à la documentation officielle EFTA déjà mentionnée.

Appendice IV. Formules pour la preuve documentaire d'origine. Les textes et dispositions des déclarations sont clairement reproduites, mais dans la pratique, il est souvent suffisant d'apposer sur chaque facture commerciale, soit au recto, soit au verso, une déclaration d'origine dûment signée par le fabricant ou exportateur, mais bien entendu véridique (pas plus de 50 % de valeur étrangère dans le prix facturé à l'exportation).

Autres dispositions finales de la Convention de Stockholm. Ce qui intéresse l'exportateur suisse, ce sont les points sur lesquels des arrangements sont intervenus :

- a) Comité douanier. Origine des matières mises en stock avant le 1^{er} juillet 1960 ;
- b) Marchandises achetées auprès de marchands établis en dehors de la Zone ;
- c) Définition du terme de producteur ;
- d) Définition du terme « producteur » si les marchandises sont fabriquées sur l'ordre de l'exportateur ;
- e) Prise en considération des frais de transport pour le calcul du prix à l'exportation ;
- f) Marchandises livrées gratuitement ou à un prix réduit ;
- g) Séparation des matières par des systèmes comptables et procédure ;
- h) Disposition « preuves de l'origine » et formules à remplir ;
- i) Outils livrés avec des pièces de rechange et produits finis relevant des chapitres 84 à 92 de la nomenclature de Bruxelles ;
- k) Preuve documentaire de l'origine pour envois d'une valeur minimale ;
- l) Preuve de l'origine pour les marchandises réexportées ;
- m) Ventes de marchandises par un marchand non établi dans le pays de production ;
- n) Organismes habilités et autorités gouvernementales pour la délivrance des certificats d'origine ;
- o) Certificats d'origine obligatoires pour certaines marchandises ;
- p) Relevés établis par les producteurs et les exportateurs (recommandation) ;
- q) Demande officielle de preuves complémentaires ;
- r) Matières contenant des impuretés fortuites ;
- s) Preuve de l'origine pour matières utilisées par des producteurs (recommandation) ;
- t) Formule 1 ou 1a pour les sociétés affiliées ;
- u) Dispositions spéciales pour mélanges de résines artificielles ;
- v) Les ordonnances concernant l'AELE sont des précisions relatives aux textes afin d'éviter toute erreur d'interprétation ;
- w) Directives concernant le trafic des marchandises avec les pays AELE. On énumère les Etats membres, les valeurs-limites, les dispositions transitoires et diverses mesures pour la preuve d'origine, de dédouanement, de trafic aérien, routier, ferroviaire, par eau, postal et ports-francs.

Quelle est la situation de l'AELE après le 1^{er} semestre de 1961 ?

Ce sujet est si vaste que nous sommes contraints de nous limiter strictement aux questions intéressant directement l'exportation suisse, soit :

1. Nouvelle associée, la Finlande,
2. Droits de douane CEE et AELE,
3. Rapprochement AELE — CEE.

1. Accord créant une association entre les Etats membres et la République de Finlande

Les dispositions de la Convention, à l'exception des articles 1, 32, 34, 35, 36, 39, 40, 41, 42, 43 et 44, sont applicables aux relations de la Finlande avec les Etats membres. Les nouveaux articles de l'accord s'entendent comme références à l'accord combiné avec les dispositions des articles de la Convention autres que les articles énumérés ci-devant. On aura donc un « Conseil mixte », une « Association » et des « Parties » au présent accord. Les étapes de réductions des droits de douane sont :

1 ^{er} juillet 1961	80 %
1 ^{er} janvier 1965	60 %
1 ^{er} janvier 1966	45 %
1 ^{er} janvier 1967	30 %
1 ^{er} janvier 1968	20 %
1 ^{er} janvier 1969	10 %

Dès le 1^{er} juillet 1961, augmentation de contingents globaux de 20 % (sauf ceux des listes D et E de la Convention).

L'article 10 de la Convention ne s'applique à aucune des marchandises énumérées à l'Annexe II de l'accord quand elles sont importées en Finlande (positions 25.10, 27.01, 27.04, 27.06, 27.07, 27.09, 27.10, 27.14, 27.15, 27.16, 31.03, 31.04).

La Finlande peut maintenir des restrictions quantitatives et entre le 1.7.1961 et le 1.7.1963, le Conseil mixte peut décider pour toutes ou parties des marchandises de l'annexe I une accélération de la réduction des droits douaniers. Pour les transferts et les invisibles, chaque Etat accorde à la Finlande un traitement aussi favorable que celui qu'il applique à chaque Etat membre. La Finlande accorde la réciprocité sous réserve des dispositions de l'annexe III de l'accord signé à Helsinki le 27.3.1961.

Les réserves concernant les transactions invisibles sont faites pour la plupart à titre de précaution et elles ont trait aux transports voyageurs, films, assurances étrangères, pensions et rentes, capitaux importés et exportés aux fins d'investissements, liquidations d'investissements, utilisation de fonds bloqués par les non-résidents, exportation de valeurs par les non-résidents.

Le 21.6.1961, un protocole a été signé qui stipule que l'accord s'appliquera à la Principauté de Liechtenstein aussi longtemps qu'elle formera une union douanière avec la Suisse et que la Suisse sera une partie à l'Accord.

La propre expérience de l'auteur de cette étude permet d'affirmer que le courant des exportations, par exemple des articles A et B, objet de notre étude à la Partie IV, se développe en 1961 vers la Finlande, par rapport à 1960. Les difficultés causées par la concurrence allemande se feront progressivement moins sentir par suite de la réduction du taux douanier. Toutefois, il ne faut pas se tromper sur les incidences, car un produit suisse frappé de 20 % de droit et qui coûte 100, alors que le produit allemand coûte 80, donne le résultat suivant:

Avant le 1.7.1961:

Produit suisse exporté en Finlande = $100 + 20\% = 120$

Produit allemand exporté en Finlande = $80 + 20\% = 96$

En 1965:

Produit suisse exporté en Finlande =

$100 + (60\% \text{ de } 20\%) = 100 + 12\% = 112$

Produit allemand exporté en Finlande = $80 + 20\% = 96$

En 1969, on aura:

Produit suisse: $100 + 10\% = 110$

Produit allemand: $80 + 20\% = 96$.

Ce n'est que lorsque les droits auront été supprimés que le produit suisse qui coûte 100 et payait 20 % de droits se rapprochera du prix du produit allemand qui coûte 80 et paiera encore 20 %, le prix respectif devenant:

Suisse: 100

Allemagne: 96

Il est évident qu'en l'espace de dix ans, nombreux sont les facteurs (politiques, économiques et automatisation dans la fabrication) qui auront une influence directe et indirecte sur les prix, ce qui rend impossible les prévisions à long terme.

La différence à retenir entre la situation de la Finlande et celle du membre AELE, concerne les institutions. La Finlande n'étant pas représentée au Conseil de l'AELE n'exercera de ce fait pas d'influence sur la future structure de cet organisme. En effet, l'activité du Conseil mixte est indépendante de celle du Conseil de l'AELE.

2. Droits de douane CEE et AELE

Au 1.7.1961, nous sommes au même niveau, soit une réduction générale de 30 % des droits de base (exception, voir tableau Finlande et cas spéciaux dans le cadre du GATT ou encore décisions unilatérales de certains Etats comme la France et l'Allemagne), mais dans plusieurs milieux, on a déjà envisagé (notamment la CEE) d'accélérer les réductions. Il va de soi que tous les exportateurs doivent se documenter chaque jour en cette matière. Cette accélération des

réductions des droits de douane met les deux institutions à égalité en 1962, le pourcentage ayant atteint 50 % et déjà on envisage qu'en 1965 il n'y aura plus de droits de douane entre les pays membres dans chacune des deux communautés. En cette matière on est donc en avance de 4 à 5 ans dans les deux camps sur l'horaire prévu.

Le Conseil des ministres EFTA à Copenhague a décidé une nouvelle réduction de 10 % des droits de douane dès le 1.10.1962. On a donc une réduction de 50 % à ce moment.

Pour l'Autriche et la Norvège, déjà en retard avec la quatrième étape, les dates d'application ont été fixées respectivement au 31.12.1962 et 30.4.1963. Dans ce plan de réduction on a une avance de plus de deux ans (il était prévu jusqu'à 50 % pour le 1.1.1965). Il est donc tout à fait judicieux de marcher en parallèle avec les pays de la CEE en cette politique de réduction des droits.

En ce qui concerne la ristourne des droits de douane, le Conseil a décidé que tant que les tarifs à l'importation n'auront pas été réduits de 50 %, les Etats membres ne devront pas refuser d'appliquer les tarifs prévus par l'association, sous prétexte qu'ils bénéficient de ristournes de droits de douane (ristournes remboursées à un exportateur ou fabricant sur matières importées, puis transformées et réexportées).

Quant aux droits fiscaux (le plus souvent droits protecteurs venant compléter les droits de douane) selon la procédure de l'article 6, ils devront ou suivre la cadence de suppression des droits de douane, selon article 3, ou être abolis en une fois, au plus tard le 1.1.1965. La FOSC 280 du 29.11.1960 publie les taux de ces droits pour tous les pays de la ZLE.

L'Angleterre a aboli les droits fiscaux sur les jeux de cartes et les a remplacés (juillet 1960) par un droit de 9 pence par jeu. Toutefois, ce droit ne s'applique pas si les cartes proviennent d'un pays AELE. Dans ce cas, l'importation est franche de droit de douane (si les cartes ont été fabriquées dans un pays AELE) et jouissent donc du même régime que les jeux de cartes fabriqués en Angleterre. Il s'agit là du 1^{er} cas de ce genre.

3. *Rapprochement AELE — CEE*

Ce sujet est particulièrement important pour la Suisse puisque, d'une part la CEE va modifier la structure des échanges en Europe et que, d'autre part, la petite ZLE va ouvrir de nouveaux marchés à l'exportation suisse. Il est donc naturel de suivre l'évolution de cette question.

Mais pour les Six, il faut le reconnaître, de nouvelles adhésions posent des problèmes, à preuve les examens approfondis nécessaires par suite des demandes de la Grèce et de la Turquie. Sur le terrain agricole, par exemple, la France, l'Italie et les Pays-Bas se trouveraient en présence d'un sérieux concurrent si le Danemark entrait à la CEE. De plus, c'est le système de la pondération des voix ayant droit de vote qui serait à remanier. Selon les économies d'autres pays, cela rend la solution presque impossible, la diversité des groupes de marchandises et des secteurs industriels étant trop grande. Il y a ensuite les pays qui

traditionnellement appliquent de bas tarifs douaniers, comme la Suisse et les pays scandinaves, qui n'ont aucun intérêt, à cause de leurs courants commerciaux mondiaux traditionnels, à adopter un tarif extérieur commun plus élevé. Il y a encore le principe de neutralité pour la Suède, l'Autriche et la Suisse, qui n'est pas compatible avec le Traité de Rome. Il y a finalement la crainte, certes justifiée, que l'unité économique conduite à une tutelle politique où les petites nations seront fatalement mises au pas.

L'usage des accords bilatéraux ne peut être envisagé sans risque de porter préjudice au multilatéralisme rétabli sous l'action bienfaisante de l'OECE. Ces négociations bilatérales peuvent conduire fatalement aussi à des discriminations dont les petites nations font surtout les frais. Ce n'est donc que l'association multilatérale qui pourrait être envisagée avec succès.

Il semble donc bien que tous les efforts doivent converger vers la création d'une Europe fédérative sous l'égide de l'OECE, devenue OCDE, ce qui permettrait à chaque pays de conserver une large part d'autonomie indispensable d'ailleurs au maintien et au développement des particularités locales. Rien ne s'opposerait à prévoir d'ailleurs, en cas de danger général, une unité d'action économique ou même politique jusqu'à un certain point. Une telle action commune au point de vue défense économique sera probablement inévitable lorsque des puissances comme la Chine et l'URSS seront à même d'inonder les marchés mondiaux avec des biens de consommation.

Selon certains spécialistes français et anglais, l'association des Sept de la ZLE ne serait pas une arme suffisante pour amener la CEE à négocier. Les Sept seraient des pays trop hétérogènes et géographiquement dispersés. Les traditions et situations géographiques, par exemple de la Suisse et de l'Autriche, obligeront ces pays à commercer avec leurs voisins, l'Allemagne, l'Italie et la France, plutôt qu'avec le Royaume-Uni.

Cependant des changements dans les courants d'échanges seront inévitables si, dans les deux camps, l'accélération des réductions douanières se poursuit séparément.

En été 1961, la situation quant à l'attitude des pays ZLE est la suivante :

La Grande-Bretagne, d'accord avec ses partenaires, demande à négocier avec les pays de la CEE en vue de son adhésion à ce groupe. Toutefois, elle fait une démarche en vue de créer un vaste marché économique européen de 300 millions d'individus. Il faut donc trouver la formule d'adhésion ou plutôt d'association compatible avec les textes du Traité de Rome, et à la fois, sa situation particulière dans le Commonwealth, la ZLE et son économie agricole. On a su trouver une formule pour la Grèce avec la CEE et aussi pour la Finlande avec la ZLE, ce qui fait espérer qu'il sera aussi possible de trouver la solution d'association entre, non seulement la Grande-Bretagne et la CEE, mais aussi les autres pays de la ZLE et la CEE. Les neutres se réunissent pour élaborer un statut des pays neutres et le Danemark demande officiellement son adhésion à la CEE en invoquant l'article 237 du Traité de Rome. Etant donné que les difficultés proviennent surtout de la disparité des tarifs douaniers extérieurs, mais aussi du secteur agricole, les négociations seront longues et ardues, parce que surtout la

France, pays à droits élevés, craint la concurrence. On a vu sa réaction fin 1962 début 1963, réaction qui a provoqué la suspension des négociations de Bruxelles.

La seule façon de procéder est, à notre avis, la suivante :

- a) Pour tous les pays cherchant une association avec la CEE, une étude détaillée produit par produit doit être faite et chaque cas examiné face au TEC et à la politique du critère d'origine.
- b) Pour l'agriculture, des périodes transitoires plus longues doivent être accordées.
- c) Pour l'industrie, des taxes compensatrices transitoires et dégressives sont à instituer afin de ne pas léser les industries nationales d'un coup et aussi faire respecter la vérité dans les déclarations d'origine.
- d) Pour les pays neutres, un statut spécial doit leur être accordé dans le domaine politique s'ils sont d'accord avec les procédés énoncés sous a) à c) ci-dessus.

Il va de soi que la ZLE doit être maintenue entre les Sept jusqu'au moment où la grande zone de libre échange aura pris forme avec les Treize et leurs associés.

Une initiative à mentionner est celle de la LECE, Ligue européenne de coopération économique, qui a tenu une importante conférence à Bruxelles en automne 1960 sur les problèmes monétaires et financiers, *les rapports* entre CEE et AELE en proposant de réduire les droits de 1/20 entre pays des deux groupes, chaque fois que ces droits seraient réduits de 1/10 entre leurs propres membres. Les 50 % des droits restants à la fin d'une première phase seraient abolis au cours d'une deuxième phase, puis interviendraient une harmonisation des tarifs extérieurs, une politique commerciale commune et une coordination des politiques économiques.

En dehors de toutes les initiatives européennes, il y a évidemment les intérêts USA qui craignent une forte Europe économique et souhaitent en même temps une Europe forte, politiquement unie, soumise à leur influence. On sait que les USA ont un droit d'intervention dans les affaires européennes depuis qu'ils sont membres de la nouvelle OCDE. Ces facteurs très importants peuvent donc, soit modifier, soit ralentir le processus d'intégration européenne.

Il faut mentionner que la Commission des questions commerciales du groupe des 21 a déjà décidé en 1960 de rechercher les possibilités d'arrangements entre la CEE et l'AELE (concessions tarifaires), bien sûr compatibles avec les règles du GATT. Il a été décidé de surveiller les courants d'échanges pour prévenir les difficultés dues à une Europe divisée.

Pour la Grande-Bretagne, un point très important en matière monétaire, donc financière, c'est la fuite des capitaux vers le Marché commun. Une liste très complète de tous les secteurs industriels ayant profité des fonds britanniques a été donnée le 2.6.1961 par les *Informations industrielles et commerciales* (publication française).

L'assemblée parlementaire européenne des Six a demandé en octobre 1960, à Strasbourg, un développement des consultations dans le cadre du Comité des 21, afin d'accélérer une nomenclature européenne des marchandises et aboutir plus vite à une entente entre la CEE et l'AELE. On reparle des articles 237

(adhésion) et 238 (association) du Traité de Rome, de toutes parts on est conscient de la nécessité de créer rapidement une Europe économiquement unie.

Devant l'Assemblée consultative du Conseil de l'Europe (Europe des 15), un représentant allemand propose une association régionale entre la CEE et l'AELE, alors que le Secrétaire d'Etat allemand, M. Muller-Armack, dans une étude spéciale à ce problème, préconise une union douanière où toutes les concessions sont identiques. Cette union des deux marchés serait contrôlée et dirigée par une organisation de fait. Il est exact que la proposition du Comité d'action des questions commerciales de l'OCDE ne peut offrir qu'une solution à court terme étant donné le principe universel du GATT qui veut que les concessions faites à un pays soient accordées à tous ses membres. Bien entendu, l'article 24 du GATT offre des possibilités de dérogations dans le cadre d'arrangements régionaux. Le rapprochement entre les deux zones devrait alors se baser sur les principes suivants :

- Elimination progressive des droits de douane et des contingents ;
- Adoption progressive d'un tarif commun face aux tiers ;
- Utilisation de certificats d'origine pour parer au détournement de trafic ;
- Elaboration d'un statut spécial permettant à la Grande-Bretagne de garder certaines relations économiques et commerciales avec le Commonwealth ;
- Dispositions semblables pour les pays associés d'outre-mer (France) ;
- Coordination des politiques financières et commerciales et surtout celle de l'aide aux pays en voie de développement ;
- Dans l'AELE, la procédure de plainte n'étant pas ouverte aux entreprises privées (comme c'est le cas pour la CEE), les recours seront moins fréquents. Il y aura donc lieu d'établir des conventions séparées dans ce domaine très important des « pratiques commerciales restrictives ».

Alors que des suggestions sont faites de toutes parts, l'industrie privée agit de telle sorte que finalement un enchevêtrement d'intérêts entre les pays CEE et AELE représente un état de fait, qui peut s'intituler « grand marché commun ». Les *Informations économiques* du 14.12.1960 ont donné (publication OSEC) une liste des importantes industries ayant conclu des ententes entre pays.

Il est vrai que la CEE qui a une avance dans le temps, bénéficie aussi d'une avance pour les investissements et ententes entre maisons de l'industrie privée.

Le groupe des industries métallurgiques allemandes a demandé au président de l'Association métallurgique SA à Bernc, de donner des renseignements sur la position de l'industrie suisse des métaux non ferreux face à la situation européenne. D'autre part, les experts en électronique des pays CEE et AELE se sont réunis à Milan pour proposer des normes communes et une collaboration toujours plus étroite.

Dans le Bulletin EFTA de novembre 1960, nous lisons ce qui suit :

* Les associations d'industriels des pays de l'AELE étaient déjà plongées dans la discussion des problèmes du commerce européen bien longtemps avant la signature de la Convention de Stockholm. En avril 1958 déjà, les principales

fédérations industrielles et associations patronales d'Autriche, du Danemark, de Norvège, de Suède, de Suisse et du Royaume-Uni avaient publié un communiqué exposant en détail les conditions dans lesquelles elles estimaient que devait être négociée une association de libre échange. Ce document reprenait les vues préalablement exprimées par les fédérations industrielles de Suède, de Norvège, du Danemark et de la Finlande, à savoir que le premier objectif d'une telle association devrait être d'encourager la libération et l'expansion du commerce international, non seulement entre les pays membres, mais aussi avec le reste du monde. »

C'est là une démonstration pertinente de l'initiative privée qui est presque toujours à la base des grandes réalisations.

Tout comme les associations professionnelles, les Chambres de commerce sont aussi appelées à collaborer plus étroitement et souvent, cela surtout dans le domaine de l'information auprès des industriels exportateurs et dans le domaine des certificats d'origine également.

Dans son bulletin n° 4 (avril 1961) des Arts et Métiers (Berne), cet organisme publie le texte très important suivant :

« L'AELE institue un comité consultatif.

» Le Conseil de l'AELE, à l'échelon ministériel, lors de sa réunion de février dernier, a décidé l'institution d'un Comité consultatif. Ce dernier peut procéder à des échanges de vues concernant toutes les questions de l'AELE. Ses membres sont désignés par les Etats membres, qui les choisissent parmi les personnalités représentatives des principaux secteurs de la vie économique, y compris le monde du travail. Ils sont cependant choisis à titre personnel et non point en qualité de délégués. Le président du Conseil préside les réunions du Comité consultatif, qui est formé des personnalités citées en note ¹.

» Le Comité consultatif de l'AELE se réunira normalement au moins deux fois par an, aux lieux et dates fixés par le président, de concert avec le Conseil. »

Les bulletins EFTA de décembre 1960 et février 1961 donnent respectivement des renseignements intéressants sur les prises de contacts entre « syndicats de l'AELE » et le « Commerce de gros » européen, domaines dont les problèmes sont aussi à examiner sous l'angle de l'évolution européenne actuelle. Nous

¹ H. Homberger, délégué de l'Union suisse du commerce et de l'industrie, Zurich.

Suppléant: L. Derron, directeur de l'Union centrale des associations patronales suisses, Zurich.

R. Juri, directeur de l'Union suisse des paysans, Brouge.

Suppléant: H. G. Winkelmann, directeur de l'Association suisse d'économie forestière, Soleure.

U. Meyer-Boller, conseiller national, président de l'Union suisse des arts et métiers, Zurich.

Suppléant: P. Frainier, conseiller national, commerçant, Lausanne.

W. Jucker, secrétaire de l'Union syndicale suisse, Berne.

Suppléant: A. Meier-Ragg, secrétaire central de la Société suisse des employés de commerce, Zurich.

M. Weber, professeur, conseiller national, Wabern près Berne.

Suppléant: J. Freymond, professeur, Genève.

signalons ceci dans le cadre des initiatives, notre but n'étant pas d'étudier toutes les branches d'activité. D'autre part, le Vorort de l'Union suisse du commerce et de l'industrie, dans sa circulaire du 13.1.1961 aux membres et transmise par les Chambres de commerce, résume en détail toutes les décisions prises par l'AELE.

Ce domaine si complexe de l'intégration européenne a aussi provoqué des inquiétudes et des mécontentements dont voici quelques exemples. M. Lichti, président du Conseil d'administration de Suchard S.A., fait remarquer que le règlement du trafic chocolatier dans le cadre de l'AELE se fait au détriment de l'industrie suisse. La Suisse s'est conformée à la règle de libération normale en réduisant les droits de douane de 20 % dès le 1.7.1960 sur le chocolat. Des partenaires, tels que l'Autriche, la Suède et la Grande-Bretagne se sont dérobés partiellement en maintenant leurs droits d'entrée, intégralement ou partiellement, sous la forme camouflée des droits fiscaux.

Le bulletin n° 21 du mois de juillet 1961 de la Chambre de commerce argentine pour la Suisse, met en relief l'inquiétude de l'Argentine, face aux organisations internationales. On y lit :

« La tendance des groupements régionaux des pays développés, tels que la Communauté économique européenne et l'Association européenne de libre échange, est celle de créer des zones préférentielles, d'où découleront des conséquences de plus en plus défavorables pour l'exportation des produits de l'agriculture et de l'élevage de l'Amérique latine. »

De ceci, découle de nouveau le fait que tous les pays mondiaux sont interdépendants économiquement, avant tout, et que la solution de l'intégration une fois trouvée sur le plan européen, devra également chercher la formule mondiale. Un autre cri d'alarme vient de l'Afrique et notamment du Sénégal, dont voici les arguments avancés dans la presse économique :

« On a tort, en Europe, de continuer à considérer l'Afrique comme un objet et non pas comme un sujet. La collaboration économique entre les deux continents ne pourra être vraiment fructueuse que si les accords sont conclus sur un pied d'égalité absolue. Autrement, on assistera à une lutte entre le pot de fer et le pot de terre, et les conséquences pourraient en être catastrophiques. Il est donc devenu urgent de revoir nos conceptions, d'admettre que la coopération entre les nations essentiellement industrielles et les nations essentiellement agricoles, entre une économie libérale et une économie plus ou moins socialiste, doit être relancée sur des bases nouvelles.

» Il est patent que l'entrée en vigueur du Marché commun va provoquer de profonds bouleversements en Afrique. Ne citons qu'un exemple: la Hollande, pour fabriquer son chocolat bon marché, s'approvisionne en cacao au Ghana (qui est le plus gros producteur du monde). A cause des tarifs préférentiels pour les pays de l'AELE, elle va être obligée de s'adresser à la Côte d'Ivoire où le cacao est de meilleure qualité, mais plus cher. Les conséquences en seront, quoi qu'il en soit, désastreuses pour tout le monde.

» Une autre question se pose: si les « Douze » de Yaoundé se lient aux « Six », quelle sera la forme de leur collaboration? Des relations du type classique

semblent devoir être exclues. Par exemple, selon les plans établis à Dakar, l'augmentation du revenu national au Sénégal sera, ces prochaines années, de 4 % par an, c'est-à-dire moins que dans la plupart des pays européens. Le déséquilibre s'accroîtra. On sait que la création de la Cassa del Mezzogiorno n'a pas provoqué dans le sud de l'Italie une accélération plus rapide, et que c'est le Nord qui a augmenté son avance. Une leçon doit en être tirée.

» Une égalité complète ne sera par conséquent pas possible, si l'on veut que l'association économique eurafricaine soit efficace. Il sera indispensable que les Africains aient un droit de veto et en revanche, que les prix des matières premières soient fixés à long terme. Des limites devront enfin être fixées à la libre circulation de la main-d'œuvre et des capitaux. »

M. le professeur Henri Rieben, de Lausanne, dans une de ses nombreuses publications qui militent en faveur d'une intégration très rapide, nous dit :

« La récente inauguration à Genève du Synchrotron le plus puissant du monde, n'est-elle pas la préfiguration des réalisations techniques de grande envergure que l'on est en droit d'espérer d'une collaboration entre pays européens fermement décidés à se libérer de l'emprise des grandes puissances ? Nous en sommes d'autant plus convaincus que les experts se sont plu à saluer dans cet exploit du CERN (Centre européen de recherche nucléaire, comprenant la participation de 12 nations), l'événement scientifique le plus important qui se soit produit en Europe depuis la fin de la guerre, plaçant pour la première fois en matière nucléaire notre continent en tête du progrès, devant les États-Unis et l'URSS. »

QUATRIÈME PARTIE

**La Suisse exportatrice et les marchés de l'Amérique latine,
des pays de l'Est et des régions en voie de développement**

Chapitre premier

A. Pays de l'Amérique latine

a) *Classification*

Sous cette rubrique nous entendons tous les pays de langue espagnole et portugaise, soit du Mexique à la Terre de Feu (Chili et Argentine). Nous les groupons en quatre zones économiques :

- 1) le Mexique, sous l'influence de l'industrie USA et qui est englobé aussi dans l'association de libre échange latino-américaine ;
- 2) les pays de l'Amérique centrale, sous influence des transactions commerciales avec les USA. On peut englober dans cette zone : Cuba, mais rappelons que ce pays a nationalisé le commerce extérieur et ne dispose plus pour le moment de devises pour l'achat de produits de consommation de qualité, comme le sont la plupart des produits suisses. Les autres pays sont : Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa-Rica, Panama ;
- 3) les pays de l'association de libre échange latino-américains, soit : Brésil, Argentine, Chili, Paraguay, Pérou, Uruguay et Mexique ;
- 4) les autres pays de l'Amérique latine, soit : Venezuela, Guyanes, Colombie, Equateur, Bolivie.

b) *Considérations générales*

En tant que partenaire commercial, les USA sont le plus important alors que l'Europe vient en second. Les économies des pays latino-américains sont complémentaires des économies européennes. La Suisse a besoin de café, cuivre, laine, coton, pétrole, sucre, et peut livrer montres, machines, etc. La course aux investissements se précise pour certains pays comme l'Argentine, par exemple, où Frondizi a su faire renaître la confiance. Précisons cependant que dès l'entrée en fonction du Président Kennedy, ce dernier a nettement fait entendre que les

USA s'occuperaient immédiatement de l'aide à apporter aux pays latino-américains. Il est certain qu'une aide massive relèvera le niveau de vie de ces peuples dont doit et pourra profiter le commerce d'exportation suisse. Nous verrons cependant au chapitre II que les pays étroitement liés à l'économie USA jouissent de *conditions spéciales* qui gênent considérablement les ventes de produits de consommation suisse. La situation monétaire (devises disponibles pour les importations) est essentiellement variable: par exemple, au Chili et au Pérou, le cours du cuivre joue le rôle principal; en Bolivie, c'est le zinc; le Brésil a le café qui représente 50 % de ses exportations. Il est donc très important pour ces pays de diversifier leur structure économique afin qu'ils ne dépendent plus d'un ou deux produits seulement. Le Venezuela, où le flot de dollars des pétroles a en partie été réinvesti dans l'agriculture et les industries, est un exemple à ce sujet.

c) *Faits intéressant l'exportateur suisse directement*

En dépit des crises politiques et économiques secouant périodiquement ces pays, ils sont en général attachés à la civilisation du monde libre occidental et ceci est important pour les perspectives d'avenir. Selon M. le ministre Stopper¹, la Suisse était en 1938 en 2^e position avec 16 fr. s. d'exportations par tête d'habitant, précédée de la Belgique avec 20 fr. par tête. En 1954, la Suisse était en tête avec 81 fr. par habitant, suivie de la Suède avec 62 fr. et les USA avec 47 fr. Dès 1954, les efforts des autres pays exportateurs suivirent une courbe ascendante plus accentuée que la nôtre. Le ou les remèdes? Faciliter à un grand nombre de petites entreprises les connaissances de ces marchés, permettre aux exportateurs suisses en général d'accorder de plus larges facilités de paiement. Presque tous les pays sud-américains exigent des délais de paiement de 90 jours à 15 ou 18 mois. Nous examinerons dans la partie V les mesures à envisager en général.

Rester implanté sur ces marchés est indispensable car au fur et à mesure que le standard de vie s'améliorera, les produits de qualité suisse seront davantage demandés sur ces marchés. L'implantation de certaines succursales suisses a déjà facilité, dans divers cas, l'attribution de licences d'importation; dans d'autres, les initiatives ont été mal récompensées: la nationalisation de Nestlé à Cuba par exemple. Dans le domaine de l'influence culturelle qui est d'une très grande importance, la Suisse peut jouer un rôle énorme et salutaire si elle s'intéresse fortement aux « colonies suisses » dans ces pays et si elle encourage la formation de jeunes commerçants destinés à jouer un rôle de pionniers sur ces marchés d'avenir. Non seulement des techniciens, ingénieurs et juristes doivent être formés, mais surtout des commerçants linguistes possédant les langues espagnole et portugaise selon le cas. Notre pays se doit d'exploiter à fond l'excellente réputation dont il jouit sans hypothèque de colonialisme, situation souvent enviée.

Une initiative constructive a été prise par la Chambre de commerce latino-américaine de Bâle en organisant une journée latino-américaine à Zurich à fin

¹ Conférences données à l'occasion des journées latino-américaines à Zurich en novembre 1960.

novembre 1960. Y ont collaboré : la Chambre de commerce argentine et brésilienne (Lausanne et Genève) et plus de 300 représentants de l'industrie, du commerce et du monde des finances, de même que les associations professionnelles. Il a été reconnu que pour promouvoir les exportations suisses, il faut atteindre d'abord les buts suivants :

1. Faciliter les crédits.
2. Collaborer entre importateurs et exportateurs.
3. Créer un institut ibéro-américain en Suisse.

Les chiffres cités par le Dr Hans Bauer (Bâle) montrent que pour l'ensemble des pays latino-américains, les exportations suisses passent de Fr. 85,6 millions en 1938 à 584,6 millions en 1959. Durant cette période, les importations en provenance de ces mêmes pays passent de Fr. 96,7 millions à 342,9 millions seulement. Alors que pour l'avant-guerre, l'Argentine traitait avec la Suisse le plus gros volume d'affaires, ce sont les pays suivants qui ont pris sa place dès l'après-guerre : Brésil, Mexique, Venezuela, Pérou et Colombie.

Selon le Dr S. Schweizer¹, les investissements financiers suisses en Amérique latine se montent à plus de deux milliards de francs, ce qui représente par tête d'habitant, plus que pour n'importe quel autre pays. Ces investissements sont à encourager là où les gouvernements garantissent sérieusement les transferts ou rapatriements (intérêts, etc.). Le Dr Schweizer propose une solution identique à celle que nos autorités (et nos banques) ont trouvée pour l'Inde, soit le « revolving-credit » qui est un crédit renouvelable plusieurs fois et garanti par le gouvernement indien de même que par notre assurance fédérale (risques export). On pourrait aussi recourir aux emprunts publics qui seraient garantis par l'assurance fédérale contre les risques à l'exportation.

Le Dr Schweizer a proposé également la création d'un « groupe d'études » pour l'analyse des mesures permettant de développer nos exportations. Aux mesures d'ordre public, M. le ministre E. Stopper préfère les prêts accordés aux acheteurs étrangers. Il pense que de tels crédits pourraient être aussi garantis par les compagnies d'assurances suisses, car dit-il, très souvent, les débiteurs étrangers offrent eux-mêmes de bonnes garanties.

Quant à la collaboration entre importateurs et exportateurs suisses (des transitaires également), elle serait le meilleur moyen d'éviter soit un strict bilatéralisme, soit des mesures de restrictions décrétées par les pays qui ne peuvent exporter suffisamment leurs matières premières ou produits de culture vers notre marché industrialisé. Ici, le Dr Peter Glöer, de Bâle, cite la nécessité pour les petits exportateurs d'être mieux informés. D'autre part, on préconise aussi les « missions économiques » suisses comme le font avec tant de succès les Allemands. Pour obtenir une collaboration fructueuse entre importateurs et exportateurs suisses, le Dr Peter Glöer préconise aussi la création d'un « groupe d'études ». D'autres orateurs proposent le développement d'affaires de compensation dont nous avons déjà décrit la technique.

¹ Journées latino-américaines, Zurich, novembre 1960.

Jusqu'ici, on peut dire que pour les pays latino-américains, les matières premières sont à la base de leur développement économique. Or, depuis de nombreuses années, des différences de prix très sensibles existent entre ces matières premières exportées et les produits finis importés. Ce déséquilibre, entre les prix inférieurs des matières et ceux élevés des produits finis, est une cause directe de la pénurie chronique de devises dont souffrent ces pays. L'aide financière reçue de l'étranger pendant la dernière décennie n'a pu combler la perte subie en valeurs exportées. Ici, le facteur confiance et la stabilité politique jouent un rôle primordial sinon la fuite des capitaux continue et l'épargne reste lettre morte. Un grand pays, tel que l'Argentine, a donné un brillant exemple de redressement économique, financier et politique, après avoir adhéré au FMI (Fonds monétaire international).

La CEPAL (Commission économique pour l'Amérique latine) dit dans un de ses rapports (rapport n° 14, Chambre de commerce argentine à Genève, 1960) qu'actuellement la production industrielle des pays de la zone de libre échange latino-américain n'est que de 1/100 de ce qu'elle devrait être. Si donc des marchés européens à tarif extérieur commun se fermaient, l'Amérique latine de l'association qui comprend 3/4 de la population de l'ensemble latino-américain formerait un vaste débouché.

Cette zone de libre échange latino-américain comprend, au moment où nous écrivons ce texte, sept pays, soit : Brésil, Argentine, Chili, Paraguay, Pérou, Mexique et Uruguay. Seul, le parlement uruguayen n'a pas encore ratifié le traité et la Bolivie qui devait y adhérer y a renoncé, prétendant que son adhésion favoriserait plutôt ses importations que ses exportations. La réduction annuelle des droits de douane entre ces sept pays a été fixée à 8 %. Il a été prévu deux listes de produits :

- La première liste, dite « nationale », dressée par chaque pays, comprendra les produits pour lesquels les droits devront être réduits de 8 % au moins annuellement.
- La seconde, dite « commune », comprendra les produits que tous les pays participants s'engagent à faire bénéficier d'une réduction de droits de 25 % tous les trois ans.

L'ensemble de ces mesures doit permettre un élargissement des débouchés pour les produits de l'industrie locale des pays membres.

Quantité de questions n'ont pas encore trouvé de solution, soit par exemple celles concernant le trafic des paiements. Les milieux exportateurs suisses doivent suivre de très près l'évolution de ce groupe de pays.

De la conférence de San José (Costa-Rica) s'est dégagé le principe que les initiatives tendant à former des confédérations économiques doivent émaner d'un régime mixte où tant l'Etat que les capitalistes privés sont des participants. Ces principes ont été admis par 21 pays américains à la conférence de Bogota (Colombie). Pour éviter une ingérence USA peu désirée, ce sera le Banco Interamericano de Desarrollo qui administrera les fonds mis à disposition.

Rappelons encore que les Etats de l'Isthme, Guatemala, Honduras, et Salvador ont jeté les bases d'un marché commun à cinq à Tegucigalpa en août 1958. Pour y associer les deux autres, Nicaragua et Costa-Rica, un traité fut signé en février 1960 entre les trois premiers. Finalement le Nicaragua s'y associa, mais Costa-Rica reste encore libre par souci de garder ses débouchés européens. C'est enfin la signature du Traité de Managua, le 13.12.1960, qui instaure un marché commun entre les quatre (Guatemala, San Salvador, Honduras et Nicaragua). Les produits, à l'exception de quelques-uns, objets d'une liste spéciale, circuleront librement entre ces pays à l'expiration d'un délai de cinq ans déjà : le transit est immédiatement libre. Les industries d'intégration jouissent d'un privilège d'exclusivité (pour l'instant, il y a seulement GINSA Pneumatique au Guatemala qui est reconnue comme telle). On a prévu la création d'une banque Centre-américaine pour le financement. On cherchera à uniformiser les lois nationales et on établira un tarif extérieur commun pour protéger les industries créées et à créer dans ces quatre pays. L'unification de la nomenclature Centre-américaine était chose faite à 50 % en mars 1961 et elle est appelée NAUCA. Cette situation, qui nous montre une Amérique latine décidée à se constituer en zone de marchés communs, oblige la Suisse, pour sauvegarder ses chiffres d'exportation dans cette zone, non seulement à suivre constamment ces marchés pour toutes les positions douanières, mais encore et surtout, à ne pas tarder d'y exporter des biens d'équipement. Nous verrons plus loin comment les initiatives suisses devront se manifester afin d'assurer à notre pays le plein épanouissement futur de nos exportations.

L'OSEC a établi un tableau complet et chronologique auquel il est bon de se référer, de tous les accords entre les pays de l'Isthme, soit les bilatéraux, accords à trois, accords à quatre et accords à cinq. Ces accords concernent les matières que nous venons de considérer.

La situation des accords évolue sans cesse durant l'élaboration de cette étude et le 28.6.1961, le MOCI donne ces renseignements sur le marché commun centre-américain, que nous résumons parce qu'ils intéressent l'exportateur suisse.

Le Traité économique de Managua du 13.12.1960 est entré en vigueur le 3.6.1961 entre le Guatemala, le Salvador et le Nicaragua. Entrent aussi en vigueur le protocole additionnel (Managua 13.12.1960) à la Convention sur l'égalisation des charges à l'importation signée à San José de Costa Rica le 1.9.1959, de même que la Convention constitutive de la Banque centre-américaine d'intégration économique. Il faut adjoindre encore les textes restés valables du Traité multilatéral de libre échange signé à Tegucigalpa en août 1958, de même que le Traité tripartite d'intégration économique du 2.2.1960 entre le Guatemala, le Salvador et le Honduras qui s'applique entre ce dernier pays et ses deux voisins pour le moment. Les exportateurs suisses obtiendront auprès des organismes déjà maintes fois cités tous renseignements sur les listes A et B de marchandises et taux douaniers ou prescriptions d'importation. Les *Informations économiques* (OSEC) du 12.7.1961 donnent des chiffres pour divers produits d'exportation suisses, soit chocolat, aromes et essences, métiers à tisser, cotonnades.

Alliance Amérique latine

L'Alliance de Punta del Este (août 1961) est le résultat de l'initiative prise par 20 pays latino-américains de vouloir signer « une alliance pour le progrès », à laquelle Cuba n'a pas adhéré. L'apport dont on a parlé, soit quelque vingt milliards de dollars US en dix ans, sera assuré par les USA, l'Europe occidentale, le Japon et les institutions internationales.

L'œuvre envisagée, équipement, remplacement de la monoculture par une économie diversifiée, industrialisation, réforme agraire, exigera des cadres, techniciens et économistes compétents.

Nos autorités doivent suivre de près l'exécution de ce programme et l'action de la banque interaméricaine, car toutes ces initiatives auront une incidence directe sur notre activité exportatrice. Il serait du plus haut intérêt si nous pouvions déléguer des techniciens, financiers et économistes et ainsi participer à la préparation d'un des futurs vastes marchés du monde.

En compulsant les statistiques fédérales de 1959, nous avons recherché pour quelques industries d'exportation suisses ce que représentent ces exportations. Différentes positions douanières ont dû être groupées pour l'ensemble d'une branche donnée et ce travail de groupage et de recherche nous a enseigné l'intérêt que l'on pourrait tirer d'un tel travail, mais en juxtaposant pour tous les pays et toutes les branches exportatrices et importatrices les valeurs et quantités. C'est là un travail considérable auquel n'échappera pas la « Commission d'études » chargée de créer une collaboration fructueuse entre importateurs et exportateurs suisses.

En groupant les nombreuses positions douanières 879 à 902 inclus ¹ et 903-904, pages 205 à 221, soit le groupe XII des statistiques fédérales pour 1959, nous trouvons très exactement les valeurs d'exportations suisses pour l'industrie des machines vers les pays latino-américains. Ces valeurs d'exportation sont les suivantes, en francs suisses :

Amérique Centrale

Mexique	20 046 111	Nicaragua	78 545
Guatemala	940 780	Costa-Rica	421 242
Honduras	184 082	San Salvador	832 740
		Panama	308 606

Association de libre échange

Mexique	20 046 111	Chili	5 157 409
Brésil	23 688 892	Paraguay	191 917
Argentine	27 868 808	Pérou	14 522 928
		Uruguay	2 838 550

Autres pays latino-américains

Venezuela	14 207 381	Colombie	11 686 243
Guyanes	181 126	Equateur	1 017 444
		Bolivie	397 332

¹ Toutefois sans la pos. 902 a qui n'a rien à voir, à notre avis, avec les machines et engins mécaniques.

Amérique Centrale

	<i>Couleurs aniline pos. 1098</i>	<i>Montres bracelets pos. 936/ a. b. c.</i>	<i>Tresses et art. en paille travaillés pos. 511</i>
Mexique	8 385 370	15 598 634	74 586
Guatemala	251 459	817 064	5 232
Honduras	5 474	281 827	—
Nicaragua	6 900	308 893	4 300
Costa Rica	73 036	574 971	—
San Salvador	175 215	829 553	602
Panama	1 820	4 918 550	158

Association de libre échange

Mexique	8 385 370	15 598 634	74 586
Brésil	8 410 856	22 789 666	3 501
Argentine	5 428 024	15 585 499	156
Chili	1 965 368	6 797 214	4 293
Paraguay	250 198	1 571 148	160
Pérou	2 098 428	1 867 786	34 599
Uruguay	2 341 926	653 685	—

Autres pays latino-américains

Venezuela	1 906 758	16 049 556	154 578
Guyanes	200	320 932	3 397
Colombie	3 192 037	3 478 082	—
Equateur	405 806	690 617	—
Bolivie	533 258	4 275 011	—

Tous ces chiffres extraits des statistiques fédérales montrent combien pénétrantes sont les exportations suisses d'articles essentiels, tels que les machines; de produits de qualité et de réputation mondiale telles que les montres et certains produits chimiques (comme les couleurs d'aniline). Dès que l'on considère une industrie comme celle de la position 511, on trouve des lacunes, donc des pays qui n'achètent pas ou peu.

B. Chine Populaire

a) Généralités

Ce grand pays est membre observateur au sein du COMECON et a obtenu dès 1948 déjà des crédits de l'Union Soviétique. Comme tous les marchés du bloc Est, elle n'achète que ce dont elle a strictement besoin. Plus de 50 % de son commerce extérieur est orienté vers l'URSS. Les modalités de négociations

avec l'URSS sont revues chaque année. Pékin ne veut pas d'engagements à trop long terme. Dès 1959, la Chine n'est plus au bénéfice de crédits (officiellement) accordés par l'URSS. Elle aurait touché, selon les *Informations économiques*, 106 milliards de roubles de 1948 à 1957 et doit rembourser maintenant ses dettes. Un effort énorme a été fait pour augmenter les exportations d'articles fabriqués (textiles et vêtements). Pour son industrialisation, la Chine dépend des livraisons de machines du bloc Est. Avec les pays de l'Ouest, elle a conclu des affaires de compensation, car elle ne dispose que de peu ou pas de devises, et celles qu'elle a servent à combler le déficit de sa balance commerciale avec les pays de l'Est autres que l'URSS. La Chine peut difficilement orienter son commerce vers les pays africains, asiatiques ou américains sous-développés, car elle possède elle-même la plupart des matières premières que ces pays ont à offrir. Il est à noter aussi qu'aucun traité commercial à long terme ne lie la Chine à l'URSS. En juillet 1957, les autorités chinoises firent connaître ceci: « L'importation de machines et équipements qui pourraient être construits dans le pays, doit être réduite ou supprimée, alors même que la qualité serait inférieure et les prix plus élevés que ceux des articles importés. » La nation chinoise a une volonté farouche d'améliorer sa condition et nous sommes persuadés, étant donné l'habileté, l'intelligence et la persévérance du Chinois, que sa concurrence commerciale sera dans un avenir relativement proche, redoutable.

b) *La Suisse et la Chine Populaire*

Si nous reprenons les positions douanières suisses que nous avons considérées pour les pays latino-américains, les exportations suisses à destination de la Chine représentaient pour l'année 1959, les valeurs suivantes:

Machine, pos. 879/902 incl. 903 et 904	Fr. 30 674 370
Couleurs aniline 1098	» 20 099 638
Montres bracelets 936 a, b, c	» 39 677 048
Tresses et art. en paille travaillés 511	» 185 492

Ces chiffres nous indiquent qu'un courant commercial existe entre notre pays et la Chine, mais il y a également un trafic clandestin énorme qui s'effectue d'une part via Hong-Kong, et d'autre part via Macao, ce port portugais logé dans la baie de Canton. Des chiffres donnés par les *Informations économiques* du 25.1.1961, il ressort que Macao a reçu trois fois plus de marchandises de Hong-Kong que ce qui a été expédié à Hong-Kong. On ne connaît pas encore les chiffres des exportations vers la Chine pour Macao et Hong-Kong et pour 1961. Comme pour les pays de l'Est, il est difficile d'obtenir des renseignements précis et ce que nous savons a été relevé dans les rapports de l'OSEC et les documents ayant trait à des affaires dont nous reparlerons plus loin en analysant l'exportation mondiale pour un ou plusieurs articles d'une branche déterminée.

Relevons cependant ce que nous avons pu déterminer au cours de nos recherches sur la Chine continentale, faits intéressant l'exportateur.

Dès l'après-guerre, l'exportateur de produits chinois, rares et coûteux, était autorisé à compenser ses pertes (il a dû aligner ses prix) par un arrangement avec les importateurs qui payaient des primes allant jusqu'à 40 %. Mais dès 1954, ces pratiques furent abolies. On institue un nouveau système ne maintenant que pour certains produits la pratique de la « compensation ». Les devises provenant d'exportations non compensées sont à remettre à la banque de Chine. C'est ainsi que l'initiative gouvernementale restreignant les listes des produits admis en affaires de compensations a, petit à petit, enlevé ce trafic aux entreprises privées. Puis, progressivement, l'Etat obligeait les importateurs et les exportateurs à donner tous les renseignements sur leurs affaires (prix, commissions, adresses des clients). Cet état de choses a amené le gouvernement à traiter toujours plus d'affaires avec les pays dont le commerce était également étatisé. Les exceptions ne pouvaient concerner que des marchandises très désirées en Chine.

Les exportateurs suisses avaient alors la possibilité de se mettre en rapport avec la CNIEC, soit la China National Import-Export Corporation (bureaux à Pékin, Shanghai, Tien-Tsin, Canton). Des bureaux auxiliaires étaient installés à Berlin et à Londres. L'exportateur suisse autre qu'un fabricant de machines, outils et autres biens d'équipement, était dans l'obligation de trouver une personne bien placée en Chine ou un intermédiaire à Hong-Kong. Les efforts devaient se concentrer alors sur les affaires de compensation admises. Seul, du côté chinois, le mécanisme de l'opération pouvait être mené à bonne fin. Parfois, il fallait recourir aux compensations triangulaires ou multilatérales et non seulement bilatérales. Du côté chinois encore, c'est la « Foreign Trade Control Section » qui pouvait indiquer les produits admis à la compensation. Si le partenaire chinois ne faisait pas lui-même la compensation, il avait le moyen de s'adresser au « Barter Clearing House », qui est une branche de la Banque de Chine et qui joue le rôle d'une « bourse d'échange ». L'homme d'affaires chinois recevait de cet organisme une commission de 7 à 10 % du produit de son exportation. La dernière autorisation relevait du Ministère du commerce chinois et l'exportateur suisse ne pouvait agir avant qu'un permis d'importation officiel de cette instance n'ait été délivré.

Ces affaires étaient payées par lettres de crédit émises par la Banque de Chine (ou autre agréée par elle) mais seulement lorsque la marchandise avait été dûment reconnue à son arrivée sur sol chinois. Il est intéressant de savoir que la Banque de Chine entretient un compte auprès de l'Union de Banques Suisses à Zurich.

L'étatisation du commerce import-export chinois n'a pu se faire que très lentement, car les instances gouvernementales ne disposaient ni de la souplesse ni des relations indispensables pour les affaires internationales. Il est également intéressant de relever que la Chine Populaire a maintenu son tarif douanier mais en consentant des réductions allant jusqu'à 20 % aux pays avec lesquels elle entretient un traité commercial. Il est arrivé que certaines marchandises suisses aient pu profiter de cette réduction. D'autres taxes, soit de luxe ou « business tax » (2 %), frappent les produits importés.

Les grandes maisons de transports internationaux peuvent parfois faire aboutir, grâce à leurs relations, des affaires triangulaires et il appartient à l'exportateur suisse d'en prendre l'initiative en s'adressant à elles ¹.

La Chine n'achète presque uniquement que des produits qui lui sont nécessaires pour la réalisation de ses « plans ». Ses exigences croissent sans cesse quant aux rapports « prix-qualité ». Dès 1956, aussi, l'exportateur suisse dont le produit était difficile à faire admettre par la CNIÉC pouvait s'adresser à la China National Sundry Goods Export Corporation, 27, Chung Shan Road, Shanghai (E-1). Cependant, les chances de pouvoir conclure de telles exportations furent rares.

La tendance centralisatrice s'accroît donc rapidement dès fin 1956, si bien que les produits nécessaires aux « plans » d'équipement sont payés en devises, ce qui raréfie des occasions de conclure des affaires multilatérales, triangulaires ou bilatérales de compensation. Parallèlement, les succès quant au volume des affaires à la Foire de Canton au printemps 1959, vont rétrogradant face aux résultats de 1958. Aussi, la même Foire, en automne 1960, selon les rapports des visiteurs étrangers, était plus calme encore que celle de 1959, même l'intérêt de l'URSS pour cette manifestation semblait ne plus exister. La mauvaise qualité des produits chinois exportés est sans doute la principale raison de cet état de choses. Certes, les produits de précision suisses sont toujours appréciés en Chine et notre pays achète à ce marché quantité de soieries (semi-ouvrées surtout). Actuellement, la Chine souffre d'un très grand manque de devises et le commerce export-import se déroule après étude, de cas en cas et parfois encore sous forme de compensations ou livraisons simultanées avec paiement au comptant.

C. République de Chine

Un commerce suivi est-il possible avec la République de Chine ? Oui, car les divers pays européens dits industrialisés ont pu conserver un appréciable niveau d'affaires d'exportation. La production industrielle est en expansion continue, elle est de 9 % environ supérieure en 1960 par rapport à 1959 (MOCI 4.3.1960). L'austérité décrétée assure l'existence de biens de consommation, car on a contingenté les exportations. Le Japon est évidemment en excellente position sur le plan des échanges avec Formose, suivi des USA dont l'aide au territoire de Taiwan, de 1950 à nos jours (début 1961), représente plus de 3000 millions de dollars US.

D. Pays de l'Est

a) Généralités

Les seuls systèmes en vigueur avec ces pays sont soit les compensations, le bilatéralisme parfois inégal (dit corrigé), soit d'exceptionnelles opérations de transférabilité ou de paiements en devises quand l'intérêt de l'Etat l'exige. Même si ces

¹ On trouvera en annexe E la liste des organismes chinois compétents en matière de commerce extérieur.

Etats adhérent à la zone de convertibilité (URSS, Pologne, Yougoslavie), ils ont peine à sortir du cadre rigide ci-dessus. Les échanges restent donc soumis aussi bien à des restrictions quantitatives que qualitatives.

Les difficultés des échanges avec l'Est sont aussi dues à l'absence de produits de qualité, nouveaux ou originaux sur les marchés en question, il est donc difficile de faire des compensations en dehors des matières premières et de placer des marchandises suisses (et autres) à l'Est si elles ne sont pas jugées indispensables par les dirigeants des « plans ». La Suisse (et autres pays) ne peut donc devenir un bon client de l'Est (nous entendons URSS et toutes les démocraties populaires adhérant au COMECON), puisqu'elles n'y trouvent rien à acheter en dehors des matières premières ou agricoles.

Au chapitre III, partie I, de cet ouvrage, nous avons déjà donné des précisions sur la structure économique des pays à régime communautaire.

Quelle est la place occupée par le commerce des pays de l'Est ?

M. Masnata A., directeur de l'POSEC à Lausanne, dans son livre *Les échanges internationaux au 20^e siècle*¹, nous dit : « En 1937, l'ensemble des pays (actuellement bloc Est) représentait 5 % des importations et 6 % des exportations de tout le commerce international. Comparés à l'Europe occidentale, ces chiffres étaient respectivement de 8,5 % et 7 % des importations et exportations occidentales. En 1958, l'Est européen n'a plus qu'une part de 4,1 % des importations de l'Europe occidentale et quant aux courants contraires (exportations occidentales vers l'Est), la situation est presque la même avec 3,7 % ». Mentionnons que les Nations Unies à Genève publient régulièrement quantité de chiffres et renseignements dans le *Bulletin économique pour l'Europe*.

b) Echanges avec la Suisse

Si nous reprenons dans les statistiques fédérales de 1959 les mêmes articles d'exportations suisses que précédemment pour les pays latino-américains et la Chine, nous obtenons :

	<i>Machines</i> <i>pos. 879/</i> <i>902, 903,</i> <i>904</i>	<i>Couleurs</i> <i>anilines</i> <i>pos. 1098</i>	<i>Tresses et</i> <i>art. en paille</i> <i>travaillés</i> <i>pos. 511</i>	<i>Montres</i> <i>bracelets</i> <i>pos. 936</i> <i>a, b, c</i>
Pologne	30 294 542	4 396 697	2 160	2 573 161
Tchécoslovaquie	18 184 957	8 290 878	—	741 336
Bulgarie	912 243	1 932 059	—	2 601 507
Hongrie	7 910 061	3 785 969	—	1 717 315
Albanie	—	241 965	—	—
Roumanie	22 542 703	2 919 557	—	1 156 343
URSS	12 609 190	295 252	—	190 556

¹ Editions Générales S.A., Genève.

Ces chiffres confirment que le bloc Est n'achète que ce dont il a besoin, machines et produits chimiques et pour un certain temps encore des montres. Significatif est le fait que le grand marché URSS n'achète pas pour Fr. 200000 de montres bracelets en un an (1959) alors que la petite Bulgarie en prend pour plus de 2 millions, comme la Pologne. La raison est que l'URSS produit toujours davantage de montres et qu'elle suffira à son marché sous peu, d'où les faibles importations de Suisse. Mais dès que l'URSS fabriquera bien plus que pour ses propres besoins, alors elle écoulera ses montres vers les autres démocraties populaires dans le cadre de la politique du COMECON. C'est ainsi que notre industrie horlogère doit s'attendre à voir disparaître progressivement les exportations vers le bloc Est.

c) Particularités

Il sera en effet sans cesse plus difficile de pénétrer sur les marchés du bloc Est parce que les rapports directs avec les utilisateurs ou consommateurs sont inexistantes, les représentants privés ou officiels sont peu nombreux et ne peuvent décider immédiatement, la protection des brevets est insuffisante et il y a impossibilité d'assurer un « service après vente ». Certes, la CEE (Commission économique pour l'Europe) qui siège à Genève au moment où nous écrivons ce texte, a chargé son comité de trouver des moyens de multilatéraliser le commerce. Mais il ne faut pas oublier les efforts et résultats acquis par le COMECON avec la politique économique de coordination. Qui dit coordonner tout en appliquant au maximum possible la rationalisation, obtient sans conteste un produit de qualité au prix le plus juste. C'est ainsi que le Conseil d'assistance économique mutuel de l'Est a réparti les spécialisations des activités économiques: par exemple, la Tchécoslovaquie produit du matériel roulant lourd (tracteurs, etc), alors que l'Allemagne en produit en métal léger. Les modèles de machines-outils ont été réservés aux divers pays comme suit: URSS 55 modèles, Allemagne orientale 40, Pologne 12, Tchécoslovaquie 10¹.

Il se produit actuellement à l'est une véritable intégration économique dont on ne se doute malheureusement pas assez à l'Ouest. Ce sera une véritable force économique avec laquelle il faudra compter dans un proche avenir. Il est d'autant plus inconcevable qu'en face de ce bloc de l'Est, persiste une Europe occidentale divisée en deux camps économiques. Une sorte de plan Marshall qui a sauvé l'Europe est donc maintenant appliqué par l'URSS dans les limites du bloc Est. Il est vrai aussi que tout ne se passe pas sans heurts et comme nous le disions au chapitre III de la première partie, l'URSS mène le jeu et fixe les prix, ce qui conduit à des situations souvent insupportables pour certains pays tels que la Pologne qui livre du charbon à l'URSS, parfois au dixième du prix du cours mondial, et la Hongrie qui construit des bateaux légers pour l'URSS et les livre à un prix qui est de 30 % inférieur au prix de coût². L'URSS cherche à rapprocher

¹ Ces renseignements sont publiés dans les *Communiqués économiques* et notamment les *Echos* (de France, 5.9.1960).

² Ces renseignements sont recueillis sur place par des prospecteurs de marchés. Egalement la *NZZ* dès le 15.12.60 a publié une série d'articles dans le cadre des nouvelles économiques. Aussi les *Informations économiques* du 19.10.1960.

le niveau des prix russes au niveau occidental et c'est là la principale raison de sa dévaluation du rouble le 1.1.1961 qui passe de 10 roubles anciens qui équivalaient à Fr. 10.93 à Fr. 4.85. Ceci évidemment est une initiative gouvernementale destinée aussi à stimuler le commerce d'exportation de l'URSS. Le COMECON déjà cité maintes fois a permis d'augmenter les échanges entre les pays du bloc de l'Est de 2,5 fois entre 1950 et 1958. Ils représentent environ 60 % de la totalité des échanges commerciaux de ces pays.

d) La politique douanière de l'URSS

On sait que la politique douanière n'a pas la même signification dans un pays à économie libre ou à économie dirigée. Dans ce dernier, comme ce ne sont pas les décisions individuelles et privées qui s'exercent sur le plan du commerce extérieur, mais bien des organes étatiques, on comprend que toute décision prise sur le plan des tarifs peut être renforcée ou anéantie par la pratique des services commerciaux compétents. C'est pourquoi, s'il est bon de connaître les règles applicables, il est meilleur encore de se souvenir qu'elles peuvent ne pas être, lorsqu'elles apparaissent favorables par exemple, les stimulants attendus.

Entre les pays de l'Est, il n'y a pas de droits et l'URSS n'en prélevait pas lorsque les produits importés étaient jugés nécessaires à son économie. Mais des articles jugés de luxe, en somme les « less ou non-essentials » payaient des droits élevés lorsqu'ils provenaient de l'Ouest.

Contrairement en somme à sa doctrine, ce pays adopte le 28.7.61 (Conseil des ministres, résolution n° 671, publication *Wnjeschnjaja-Targowlja*, n° 9, 1961) un nouveau tarif douanier nettement protectionniste, appliqué dès le 1.10.1961. Ce tarif prévoit un minimum et un maximum, soit le minimum pour les pays ayant accordé la clause de la nation la plus favorisée et le maximum pour les autres. Il s'agit d'une arme face à la CEE. Il y a donc quand même discrimination entre pays du bloc Est et l'Ouest, même si la clause de la nation la plus favorisée peut être invoquée.

Il ne nous appartient pas d'étudier ici ce tarif, mais apportons les précisions suivantes :

- il mentionne 244 positions;
- il prévoit des importations *sans aucun droit*, soit pour tous les produits dont l'URSS a besoin pour son économie et la réalisation de ses plans (machines-outils, produits pour l'industrie chimique);
- les droits *ad valorem* varient de 1 à 20 %. Dans la liste maxima on trouve des droits de 20 à 30 et même 40 % pour les bicyclettes, les montres, les radios et biens de consommation de la branche électronique — électro-technique;
- sur les 244 positions du tarif minimum, 128 prévoient l'exonération de droits pour les pays appliquant la clause de la nation la plus favorisée;
- jusqu'à fin 1961, seule la Hongrie a appliqué un tarif semblable vis-à-vis de l'Ouest;
- à part ce tarif à 2 échelles, il existe un tarif pour les citoyens et ce tarif est très élevé, même prohibitif: un colis-cadeau, par exemple 1 kilo de café, paie en

Hongrie un droit égal à Fr. 42.65 (les maisons expéditrices, transitaires, peuvent donner tous détails à ce sujet, et pour tous pays de l'Est).

e) Cas de la Yougoslavie

Dans la partie I, chapitre III, § 1, chiffre 5, nous avons déjà expliqué la situation très spéciale de ce pays à régime communautaire, mais très indépendant et qui oriente son commerce nettement vers l'Ouest.

Dès janvier 1951, ce pays a décidé d'apporter d'importantes réformes au régime des changes et au contrôle du commerce extérieur. Ces réformes ont été décrites et étudiées dans la presse économique¹ et elles ont eu en partie leur source au FMI (Fonds monétaire international). Ces mesures doivent promouvoir le commerce avec les pays occidentaux et c'est pour cette raison que nous nous y arrêtons. Comme dans d'autres cas, la multiplicité des taux de change était un frein au courant des échanges. Dès le 1.1.1961, les transactions sont décomptées au taux (transactions commerciales) de 300 dinars (officiel) + 150 % = 750 dinars pour un dollar US. Le taux touristique restait à 400 dinars par dollar US. Une grande partie des produits à importer doit être libérée progressivement et le solde rester soumis à des contingents globaux. À ces contingents on appliquerait le système dit de « l'approbation automatique » tant que des soldes restent non utilisés. Les produits considérés comme non essentiels seraient contrôlés étroitement et ceux de consommation non essentielle frappés de droits de douane très élevés. Un nouveau tarif douanier devra être élaboré et publié, ce tarif en fonction des taux serait alors un indicateur pour les importations. Une étude approfondie des parutions renseignera et guidera dans une certaine mesure l'exportateur suisse. Les mesures ci-dessus décrites permettraient à la Yougoslavie de devenir membre de plein droit du GATT, ce qui intéresse également l'exportateur suisse.

Lorsque nous examinerons le cas d'un article d'exportation suisse, face à tous les pays mondiaux, nous reviendrons également sur cette situation spéciale de la Yougoslavie.

E. Régions en voie de développement

Introduction

Ces régions présentent une importance très grande pour le commerce d'exportation du monde occidental dont fait partie la Suisse. C'est pourquoi nous examinerons ce problème avec attention.

Quels sont les faits qui en général caractérisent un pays sous-développé? Voyons ce que nous disent MM. L. Leuret et A. Sauvy (voir Presses Universitaires de France, Paris 1952, p. 241, et revue *Population*, octobre-décembre 1951, p. 604):

¹ *Informations industrielles et commerciales*, 16.9.1960, et *MOCI*, 18.1.1961.

- a) faible revenu de nation ou de territoire ramené à l'unité « habitant »,
- b) sous-alimentation d'une partie importante de la population et ampleur des maladies de masse,
- c) agriculture primitive ou agriculture routinière non mécanisée,
- d) faible densité d'infrastructure,
- e) faible industrialisation,
- f) faible taux relatif d'alphabétisation,
- g) absence ou petit nombre de scientifiques, d'ingénieurs, de techniciens.

Quelques autres critères sont moins probants :

- h) large prédominance des activités agricoles et de la population rurale,
- i) taux peu élevé de l'épargne et, par voie de conséquence, de l'investissement,
- j) chômage déguisé important,
- k) haute fécondité ou faible restriction des naissances.

D'après Alfred Sauvy, les dix tests de sous-développement seraient les suivants :

- 1) forte mortalité (notamment mortalité infantile),
- 2) forte fécondité,
- 3) alimentation insuffisante,
- 4) forte proportion d'illettrés,
- 5) forte proportion de cultivateurs ou pêcheurs,
- 6) sous-emploi par insuffisance des moyens de travail,
- 7) assujettissement de la femme,
- 8) travail des enfants,
- 9) absence ou faiblesse des classes moyennes,
- 10) régime autoritaire : pas d'institutions démocratiques.

Dans le monde occidental se dessine toujours plus nettement la tendance à vouloir aider les pays en voie de développement. A la Conférence du Plan Colombo à fin 1958, il a été établi que le monde ne pourrait pas laisser subsister longtemps les énormes différences de standard de vie existant entre l'Ouest et l'Asie, sans risquer une catastrophe. Les USA ont promis des crédits aux pays du Sud et du Sud-Est asiatique. Il est prévu d'augmenter les ressources du « Development Loan Fund ». La Grande-Bretagne et le Canada ont agi de même.

Les difficultés de ces pays sont antérieures à la récession de 1957. La balance commerciale de ces pays (sans compter ceux qui exportent du pétrole) est passée de l'équilibre en 1953 à un déficit de 5,65 milliards de \$ US¹. Nous donnons ci-après des chiffres significatifs concernant les pays semi-industrialisés :

- A) Argentine, Mexique, Brésil, Finlande, Yougoslavie, Inde, Pakistan, Australie, Union Sud-Africaine, et les pays non industrialisés ;

¹ Bulletin SEDEIS, n° 708 du 15.11.1958, 205 bld St-Germain, Paris 7°

B) divisés en deux groupes :

a) ceux qui bénéficient de courants d'échanges traditionnels vers de grandes nations protectrices :

AEF, AOF, Algérie, Angola, Birmanie, Cameroun français, Congo belge, Ceylan, Cuba, Ghana, Indochine, Kenya, Madagascar, Fédération Malaise, Maroc, Nouvelle-Zélande, Nigeria, Ouganda, Tanganyika, Rhodésie, Nyassaland et Tunisie ;

b) ceux qui ne bénéficient pas de courants d'échanges traditionnels avec de grandes nations protectrices :

Chili, Colombie, Costa Rica, République Dominicaine, Egypte, Indonésie, Liban, Pérou, Philippines, Soudan, Syrie.

Les indices de progression des exportations ont varié comme suit :

	1928	1938	1955
A	100	69	196
B a)	100	92	327
b)	100	70	213

La documentation SEDEIS mentionne que les données très étudiées par le GATT ont fait l'objet d'un rapport des professeurs Campos, Haberler, Meade et Tinbergen. De ces statistiques, deux choses essentielles se dégagent : d'abord les liens politiques ont favorisé les exportations et ensuite l'industrialisation a provoqué des effets contraires.

Ce sont les sources primaires qu'il faut développer et non industrialiser à tout prix et en fabricant n'importe quoi. Il serait grand temps de créer un organisme de « coordination » pour une industrialisation par groupes de pays, car les capitaux importants qui seront mis à disposition méritent d'être investis rationnellement.

Présentement, nous sommes en pleine période de lutte de vitesse entre l'Est et l'Ouest dans ce domaine d'aide à ces pays et on assiste à la naissance de nombreux organismes ou associations et comités, les uns à but philanthropique, les autres à but commercial et derrière ces actes se cachent malheureusement le plus souvent des intérêts politiques et stratégiques.

Il va de soi que la nécessité d'équiper ces pays est une occasion directe de réaliser des exportations et les initiatives naissent de toutes parts, soit par le truchement des exportateurs qui sollicitent des crédits à moyen ou long terme, soit par le canal des institutions privées qui ont réussi à accumuler des capitaux soit encore d'autres institutions qui mettent des fonds à la disposition des exportateurs.

Il appartient donc aux exportateurs d'être à l'affût de toute source de renseignements quant aux besoins des pays en voie de développement, des plans devant être mis à exécution et, sur le terrain local, de connaître et d'obtenir les moyens financiers nécessaires.

La lutte entre l'Est et l'Ouest pour venir en aide aux pays en devenir économique est caractérisée par la disparité dans les conditions. C'est ainsi que, selon les

Informations économiques du 20.7.1960, le taux de prêt consenti par l'URSS est de 2,5 %, alors qu'il est de 4 % pour la Banque Mondiale et de 5 % pour l'Export-Import Bank. Quant aux actions innombrables entreprises tant en Suisse qu'à l'étranger et par les organismes internationaux (la Suisse fait partie de plusieurs d'entre eux), il règne une telle confusion et un tel manque de coordination que nous allons essayer, après cette courte introduction, de récapituler la situation sous divers aspects :

- Généralités valables pour les sous-développés,
- Institutions internationales,
- La Suisse devant ce problème,
- Ce qui a été fait sur le plan mondial,
- L'importance de l'Assurance Crédit-Export.

Généralités

La croissance démographique est telle dans ces pays, que la plupart du temps on assiste à une régression du niveau de vie de la grande masse des populations. D'autre part, les structures étatiques entravent souvent plutôt qu'elles ne développent les courants d'affaires, les régimes fiscaux sont à remanier, de même que le système de concentration des terres (qui nuit à la production agricole), et finalement une meilleure politique d'affectation des investissements doit être instaurée. En parallèle, avec l'aide du monde dit libre, une stabilisation des prix des matières premières doit intervenir en même temps qu'une diversification de la production nationale. Par l'envoi d'experts et instructeurs, ces pays devront aussi adopter une politique constructive dans le domaine de l'éducation. L'avenir des pays en voie de développement, des pays communistes et du monde libre, dépendra des progrès économiques et sociaux, ce qui montre que les deux problèmes essentiels, soit la coexistence pacifique ou non et les progrès à accomplir dans les pays en voie de développement, se rejoignent. Une étroite collaboration entre le monde libre et ces derniers est seule susceptible de créer une paix durable et des échanges commerciaux profitant à tous. Cette tâche est complexe et ardue, car pour aider efficacement, il faut d'abord connaître la mentalité des peuples en question. Les méthodes sociales, financières et économiques ne peuvent sans autre être transplantées d'Europe dans ces pays à assister. Les cas sont très divers, et souvent il faut vaincre une minorité aisée qui détient les pouvoirs ou des administrations où se manifeste la corruption. Il devient clair que tout apport de capital doit rester contrôlable et que pour tout investissement des garanties indiscutables doivent être données. Il faut aussi que des techniciens, formés à l'extérieur et sur place, puissent veiller à l'utilisation rationnelle des capitaux ou biens d'équipement. En parallèle, il faut progressivement pouvoir modifier les besoins, habitudes et conceptions des masses de ces populations, ce qui exige du temps, de la compétence et beaucoup de capitaux, l'épargne étant pratiquement nulle. Par contre, la main-d'œuvre étant généralement abondante, on devrait pouvoir utiliser pour produire non seulement de quoi satisfaire la demande de la consommation nationale, mais également et surtout les possibilités d'exportation.

Dans l'affectation des capitaux, il faut respecter un juste équilibre entre secteur public et secteur privé. Si l'aide est généreuse, on la dira « impérialiste » et si elle ne l'est pas, on criera à « l'exploitation capitaliste ». Pour cette raison, les communistes font tout afin de gagner ces pays à la cause du marxisme. Une certaine planification, il est vrai, permettrait des résultats plus rapides que les méthodes du monde libre, qui ont souvent abouti à l'installation d'entreprises dont les produits ne correspondent pas aux besoins de la masse, parce que ces industries (aliments par exemple) n'offrent pas les mêmes marges de revenus. Ici, il faut donc revoir les méthodes occidentales en les dotant aussi de « plans » et avant tout en les coordonnant. On pourrait par exemple intéresser des groupes d'entrepreneurs indigènes aux résultats de leurs entreprises en créant des sociétés mixtes à l'image de l'entreprise privée qui est le seul moteur de l'initiative et du travail rentable. C'est par une saine gestion des affaires de ces pays que l'on se constituera la meilleure garantie et le monde libre dispose de suffisamment de gens d'élite pour s'attaquer à cette belle mais lourde tâche.

Une attitude contraire à toute logique est celle des pays occidentaux qui refusent d'acheter aux pays en voie de développement leurs denrées à des prix équitables et qui en protégeant leurs agricultures par des taux douaniers prohibitifs mettent tous les pays en voie de développement dans l'impossibilité d'exporter. Nous connaissons les taux élevés à l'importation en Occident qui frappent le café, le cacao, le tabac, etc. Il est donc évident que le premier problème important à étudier en général, et pour la Suisse en particulier, est celui des possibilités d'achats dans les pays que l'on veut assister financièrement et techniquement. La Commission économique de l'ONU (voir *Informations économiques* du 15.3.1961) estime que les besoins en achats des pays en voie de développement, donc des exportations « en puissance », passeront de 20 millions de \$ actuellement à 60 millions de \$ en 1980. Ces pays n'éviteront une balance déficitaire que s'ils peuvent faire passer leurs propres exportations de 19 milliards de \$ à 50 milliards de \$ en 1980. Ce que nous disons plus haut prend donc ici tout son sens.

Dans le rapport annuel du GATT 1960, on trouve une analyse très poussée de certains chiffres qui nous éclaireront sur la situation des pays en voie de développement (voir aussi MOCI n° 2268 du 3.12.1960).

Régions industrielles — Amérique du Nord avec Canada, Europe occidentale (OECE), pays CEE et AELE et le Japon.

Régions non industrialisées : Amérique latine, Zone Sterling d'outre-mer, pays d'outre-mer associés à des pays d'Europe, pays d'Europe orientale, URSS et Chine et le reste du monde (Arabie Séoudite, Cambodge, Corée du Sud, Espagne, Ethiopie, Finlande, Formose, Indonésie, Iran, Israël, Laos, Liban, Libéria, Philippines, RAU, Soudan, Thaïlande, Vietnam et Yougoslavie).

Il a été constaté que la diminution des importations des pays non industrialisés correspondait à la réduction des exportations de ces mêmes régions vers les

pays industriels. Les exportations de produits primaires ne se sont pas accrues de pair avec l'expansion du commerce mondial. C'est cette situation qui est grave, car il faudrait au contraire envoyer quantité d'articles manufacturés et d'équipement. L'écart de prix entre produits bruts et produits manufacturés s'est agrandi, celui des matières de base fléchissant, celui des produits manufacturés renchérisant. La preuve de cet état de choses est faite en examinant la balance commerciale des pays non industrialisés. Alors que ce déficit était en 1958 encore de 2,6 milliards de \$, il a été presque résorbé en 1959 faute d'importations.

Exportations régions non industrielles en 1958: 11 % de denrées alimentaires vers les pays industriels en satisfaisant 9 % à 10 % des besoins.

Exportations des pays industriels vers les non industriels: 3 % à 4 % de leur production alimentaire en satisfaisant 5 % de leurs besoins.

Les régions non industrielles ont en outre livré 40 % de matières extractives et agricoles aux pays industrialisés, soit environ 1/4 de la consommation de l'Amérique du Nord et de l'Europe occidentale. Ces derniers pays n'ont exporté ensemble que 5 à 6 % de leurs matières premières et 6 à 7 % de leurs produits manufacturés vers les régions non industrialisées, soit le tiers à peine de leur consommation de ces dernières années. Il est intéressant de constater aussi que les exportations européennes ont gagné du terrain par rapport aux exportations nord-américaines vers les pays non industriels.

Exportations

De 1953 à 1958, les exportations d'articles manufacturés des pays industriels vers les pays non industrialisés ont augmenté beaucoup plus rapidement (à la fois en valeur et en volume) que les importations de produits primaires dans les régions industrielles.

Les exportations de l'Europe occidentale qui représentaient en 1953 plus du double de celles de l'Amérique du Nord, ont constamment progressé pour atteindre, en 1958, 150 % de leur valeur de 1953, alors que les importations de produits primaires ne s'étaient élevées, dans le même temps, qu'au niveau de 112 %. Pour l'Amérique du Nord, les exportations qui s'accroissaient encore en 1956 et 1957 ont accusé un recul de 15 % en 1958, dû surtout à la diminution des exportations nord-américaines de produits chimiques et produits des industries mécaniques.

Capacité d'importation des régions non industrialisées

Les pays non industrialisés doivent avant tout payer leurs importations en produits alimentaires et en matières premières, ainsi que leurs dépenses au titre d'autres postes de la balance des paiements courants (services, intérêts et dividendes, etc.). De plus, pour financer leurs importations d'articles manufacturés, ces pays ne peuvent plus alors utiliser que le solde de leurs recettes courantes en monnaies étrangères et leurs réserves de devises disponibles. C'est pourquoi la

part des importations d'articles manufacturés en provenance de l'Amérique du Nord et de l'Europe occidentale que les régions non industrialisées, dans leur ensemble, ont pu régler à l'aide de leurs recettes courantes, est tombée, entre 1953 et 1958, de 90 à 65 %. Le déficit croissant a été compensé par une augmentation de 4,5 milliards de dollars des transferts de capitaux, dont plus de 2,5 milliards ont consisté en donations officielles et en capitaux à long terme fournis par le secteur privé et le secteur public des pays industriels.

Pour justifier la totale dépendance de ces pays de leurs matières de base, citons ci-après des chiffres intéressants extraits du Bulletin spécial de la Société d'études économiques et sociales, préparé en collaboration avec l'Institut universitaire des hautes études internationales à Genève, septembre 1959, Lausanne, 17^e année.

Dépendance des pays en voie de développement, par rapport aux exportations de matières premières

Dans la majeure partie de ces pays, les exportations atteignent un pourcentage élevé du revenu national :

Exportations en % du revenu interne brut

Malaisie	52 %
Rhodésie et Nyassaland	47 %
Ghana	44 %
Surinam	39 %
Congo belge	36 %
Ceylan	35 %
Cuba	32 %

Mentionnons que pour la Suisse, les exportations représentent environ 23 % du revenu national.

<i>Pays</i>	<i>Produits</i>	<i>En % du total des exportations</i>
Venezuela	pétrole	94 %
Irak	pétrole	92 %
Ceylan	thé, caoutchouc, coco	90 %
Haiti	café, sisal	84 %
Cuba	sucre	80 %
Honduras	bananes, café	80 %
Colombie	café	79 %
Pakistan	jute, coton	78 %
Ghana	cacao	76 %
Birmanie	riz	75 %
Chili	cuivre, nitrates	74 %
Brésil	café, coton	74 %
Bolivie	étain	63 %
Malaisie	caoutchouc, étain	55 %

Durant la période 1953-1958, la part croissante des importations dans les pays sous-développés d'articles manufacturés financées au moyen de transferts de capitaux a accru de 3 milliards de dollars environ (sur la base des prix en 1953) les exportations des régions industrielles. Pendant la même période, l'augmentation des recettes d'exportation des pays de production primaire n'a fait progresser le volume des exportations que d'un milliard de dollars. On constate ainsi que l'accroissement des transferts de capitaux a amorti les répercussions du fléchissement des recettes d'exportation des régions non industrialisées sur les exportations des régions industrielles, spécialement de l'Europe occidentale.

La tendance persistante, depuis dix ans, qu'ont les dépenses globales d'importation à rester bien supérieures à la capacité d'importation telle qu'elle résulte des exportations effectives, constitue aux yeux du GATT l'aspect le plus frappant et en même temps le plus alarmant de l'évolution du commerce international.

Parce que les importations en quantités supérieures à ce qu'il eût été possible de financer au moyen des seules recettes d'exportation des pays non industrialisés n'ont pu se faire que grâce à un apport substantiel de capitaux (prêts, crédits intergouvernementaux, prélèvements sur les réserves en devises, etc.), on conçoit quelle accumulation des créances étrangères, quelle charge du service des intérêts ont entraîné ces apports financiers. Cette accumulation même est de nature à susciter de sérieuses tensions dans l'évolution future du commerce et des paiements.

Or, il ne fait pas de doute que l'on devra continuer à apporter une aide massive, dans le domaine des investissements et des biens d'équipement, au monde non industrialisé, afin de promouvoir son développement économique. La simple remarque suivante, faite par le GATT, donne une idée de l'ampleur de la tâche : pour faire passer le revenu par habitant des pays non industrialisés du chiffre actuel de 120 à 125 dollars (en 1960), à 160 dollars (en 1969), il faudra, au cours des années qui viennent, relever le taux annuel de l'expansion économique par habitant de 1,8 à 3,2 %. Il est évidemment difficile d'atteindre cet objectif avec les seules possibilités actuelles d'épargne ou d'investissements des pays industriellement sous-équipés et à faible revenu.

Du rapport de MM. Haberler, Meade et Tinbergen, il ressort également que les pays producteurs primaires ayant des liens politiques avec des pays industriels ont en général depuis 1928 développé leurs exportations beaucoup plus que ceux de ces pays n'ayant aucun lien de ce genre. L'indice par rapport à 1928 est passé à 327 pour les premiers ; pour les seconds, il est passé à 213 seulement. Autre observation concernant des pays semi-industrialisés : l'indice passe seulement à 196 et une certaine industrialisation n'a pas permis de développer l'exportation parce que la production a été orientée uniquement vers les besoins intérieurs. Il faut donc non seulement arriver à une stabilisation des prix des matières premières produites par les sous-développés, mais aussi à une judicieuse répartition des industries que l'on implante.

Dans leur très intéressante étude, *Le commerce extérieur suisse et l'Europe*, MM. François Cardis et Werner Rahm (Lausanne, avril 1959), mettent en relief

F.M.I. (Fonds Monétaire International)

Il n'a qu'une action indirecte sur les sous-développés, en cherchant à maintenir avant tout une stabilité monétaire (lutte contre l'inflation) dans le monde occidental. Dans son rapport de 1960, il signale la baisse des matières premières pour les pays en voie de développement et invite la CEE et l'AELE à pratiquer une politique douanière à taux plus bas.

D.L.F. (Development Loan Fund)

C'est un organisme gouvernemental américain, mais qui collabore avec le capital privé. Les prêts vont avant tout à l'Afrique. Les prêts privés seront remboursés en \$ alors que la part du gouvernement USA est remboursable en devises locales. Depuis 1958, il y a eu 153 prêts dans 44 pays et un total de 1,4 milliards de \$.

B.E.I (Banque Européenne d'Investissements)

Le premier rapport à fin 1960 relève surtout les investissements dans la CEE et les prêts accordés aux régions les moins développées dans l'un ou l'autre pays de la CEE. Outre-mer, l'influence s'exerce surtout par l'intermédiaire de la France, car pour une aide générale aux sous-développés, la Communauté a créé un « Fonds spécial ».

C.C.I. (Chambre de Commerce Internationale)

Elle a été créée par le CID (Comité pour le développement industriel) chargé de conseiller l'ECOSOC sur l'accélération du développement industriel des pays insuffisamment développés. Trente pays y sont réunis. La CCI participe aux sessions de l'ECOSOC et soulève des problèmes intéressant tous les pays, tel que le « tourisme » qui apporte des devises. Elle se fait aussi représenter à la CICT (Commission du commerce international) pour l'étude des produits de base, ce qui est capital pour les pays en voie de développement.

La CCI a également fait une étude très complète sur « l'entreprise privée et l'expansion économique des pays sous-développés » et relate les cinq points adoptés lors du 28^e congrès à Copenhague en mai 1961. Il est intéressant de consulter son rapport bisannuel 1959-1961. (Secrétariat international, 38 cours Albert I^{er}, Paris 8^e).

La CCI collabore activement aussi avec le Conseil de l'Europe qui s'est également saisi des problèmes des placements de capitaux et du développement économique. Deux groupes ont été créés sous l'égide de commissions internationales, soit le groupe I, Politique commerciale et monétaire ; groupe II, Production, distribution, publicité. Il existe aussi un groupe III, Communications et transports, ainsi qu'un groupe IV, Questions juridiques et pratiques commerciales. Tous ces groupes travaillent en liaison avec les Comités nationaux de

38 pays. Des contacts réguliers ont lieu avec le CCD, Conseil de coopération douanière, et l'ECE, Commission économique pour l'Europe des Nations Unies.

A cette remarquable gamme d'initiatives, vient s'ajouter une des plus importantes, issue de la CCI, celle de l'organisation de la Conférence internationale des hommes d'affaires à Karachi en décembre 1960. Elle est le fruit des organisations régionales, la Commission des affaires d'Asie et d'Extrême-Orient (CAFEA-CCI) en collaboration avec la Commission des placements à l'étranger et du développement économique. Il y avait là 450 représentants d'entreprises venant de 28 pays. Des observateurs y ont été délégués par la BIRD, la SFI et les Nations Unies. Le thème de la conférence: Les difficultés et les problèmes que rencontrent les investissements privés. Il en est résulté un enseignement très intéressant et une approbation par tous d'une ligne de conduite à adopter en cas d'expropriations ou de nationalisations. Anciens et nouveaux investissements doivent être traités sur un pied d'égalité. La formation de cadres est nécessaire et urgente et les hommes d'affaires devraient d'abord connaître le pays ou le marché à fond avant d'y investir quoi que ce soit. Le protectionnisme occidental y a été critiqué, ainsi que la pression sur les prix des matières de base. On a exprimé le désir de voir se constituer une institution internationale garantissant les investissements.

B.I.R.D. (Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement) (Washington DC, USA)

Elle a commencé son activité le 25.6.1946 et compte de nos jours 66 Etats membres. Elle travaille en liaison avec la CCI, la Banque mondiale et toutes les institutions sous l'égide des Nations Unies. Ses buts sont: aider à reconstruire, développer, investir et améliorer le niveau de vie, promouvoir les investissements privés à l'étranger (en participant et en garantissant des prêts) et enfin octroyer des prêts dans des buts productifs.

Son emprunt lancé en Suisse (mars 1961), soit Fr. s. 100000000 à 4 % sera principalement consacré au financement de projets dans les pays en voie de développement. L'AID est affiliée à la BIRD. Mentionnons qu'au 30.6.1960, le total des prêts accordés à 41 pays se monte à \$ 3 663 705 920 (Annexe E du rapport de la Banque du 5.8.1960).

L'EX-IM BANK des USA accorde aussi des prêts dans le cadre surtout d'affaires d'importations et exportations ou plans régionaux (exemple, pétrole en Argentine).

La Suisse face aux problèmes des pays en voie de développement

Au début de 1961 a paru dans la presse financière suisse un article intéressant sur l'organisation des pays exportateurs de pétrole. Conférence internationale de Caracas avec délégués d'Arabie Séoudite, Iran, Irak, Koweït et Venezuela. Cette organisation OPEP songerait à s'établir à Genève, avec personnel et secrétariat.

La Charte qui sera élaborée comportera certainement des mesures de sécurité, stabilité de prix, répartition et autres. Elle sera très intéressante à connaître.

Répartition du commerce mondial

(en % des exportations globales)

	1950	1958
Exportations entre R.I.	34 %	40 %
Exp. des R.I. vers les R.N.I.	24 %	27 %
Exp. des R.N.I. vers les R.I.	29 %	22 %
Exp. des R.N.I. vers les R.N.I.	13 %	11 %
R.I. = Régions industrielles		
R.N.I. = Régions non industrielles ¹		

Ce dernier tableau nous montre la situation très grave vers laquelle le monde dit « civilisé » s'acheminera (on a vu le taux de croissance chez les sous-développés dans nos considérations générales), si un très gros effort n'est pas entrepris immédiatement par tous les Occidentaux. Nous verrons ce que pourrait faire la Suisse, mais si elle le fait isolément, cet effort sera comme une goutte d'eau perdue dans l'océan.

Comment se situe le commerce suisse dans le cadre des chiffres cités ci-dessus ? En prenant les statistiques fédérales, Recueils de récapitulations annuelles, et en groupant les pays en voie de développement suivants : Amérique latine, Afrique (sans l'Union Sud-Africaine), Asie (sans le Japon), et pour l'Europe, la Turquie, la Grèce et l'Espagne (tous les pays du bloc Est étant exclus), on obtient pour les trois dernières années les chiffres inquiétants suivants :

	<i>Exportations suisses</i>			<i>Importations suisses</i>		
	(en millions de Fr. s.)					
	<i>Total</i>	<i>Pays sous-dévelop.</i>	<i>Part. en %</i>	<i>Total</i>	<i>Pays sous-dévelop.</i>	<i>Part. en %</i>
1958	6649	1456	21,9	7335	825	11,2
1959	7274	1432	19,7	8268	807	9,8
1960	8131	1581	19,4	9648	924	9,6

Pourquoi ces chiffres sont-ils inquiétants alors qu'à première vue, il semble que la progression des exportations est justement ce qui est recherché ? Le problème est à examiner sous un double aspect.

¹ Etudes SEDEIS, 205 bld St-Germain, Paris 7^e.

D'abord, on n'exporte en général que ce qui fait défaut à ces pays, ceci voulant dire que certaines branches seulement de nos industries sont favorisées et l'étude des mêmes statistiques fédérales le prouve en donnant les pourcentages suivants : près de 40 % des produits chimiques vont vers les marchés sous-développés, 30 % pour l'horlogerie (quoique ces exportations soient en recul à cause de la concurrence étrangère qui jette des montres à bas prix sur ces marchés à faible pouvoir d'achat, concurrence japonaise, Allemagne de l'Est, française et toujours davantage URSS) et 20 % pour l'industrie des machines.

La Suisse achète moins proportionnellement à ces pays, ce qui n'est pas pour les aider et avec une balance active, sa position de « pays négociateur » est faible.

Ceci veut dire finalement que beaucoup de branches de nos industries suisses ne peuvent pas exporter vers ces marchés et nos négociateurs ne peuvent obtenir des contingents par arrangements bilatéraux, les parties adverses leur opposant l'argument : « Nous vous achetons davantage que vous nous achetez, donc laissez-nous choisir ce que nous voulons. »

Ici, nous avons une démonstration éclatante de notre étude détaillée de la partie IV pour les articles d'exportation suisses A et B et aussi une confirmation des chiffres, objet de notre étude sur l'Amérique latine.

Que faire pour remédier à cette situation ?

Examinons d'abord ce qu'une personnalité très compétente, M. le ministre Dr E. Stopper (qui connaît les pays en voie de développement pour y avoir mené des enquêtes) a dit dans sa conférence consacrée à ce problème, conférence tenue en juin 1960 à l'occasion de l'Assemblée générale de l'Association des transitaires suisses et Maisons mondiales à Bâle.

M. Stopper attire l'attention sur la « diversité » des problèmes qui appelle une forme d'aide différente selon les cas. Il faut donc grouper les pays par leurs propres caractéristiques — les miniers, les pétroliers, ceux qui disposent de certains capitaux, ceux qui ne vivent que d'agriculture ou produits du sol exportés, tels que café, thé, etc. Ensuite, il y a les pays africains avec une richesse hydroélectrique non exploitée et les pays surpeuplés sans grandes richesses naturelles ou sans capitaux du tout. Pour l'Amérique latine, M. Stopper est plus optimiste et pense qu'en modifiant les infrastructures, les méthodes de production et l'emploi des capitaux, des résultats assez rapides pourraient être obtenus. Le danger pour ces pays serait l'application d'un protectionnisme exagéré pendant la période d'industrialisation. Quant aux remèdes en général, M. Stopper préconise l'aide technique directe, l'octroi de crédits et la collaboration dans l'industrialisation. Les problèmes africains, selon lui, sont plus complexes à cause de la grande ignorance des masses et du manque de moyens de communication. La présence suisse sur les marchés africains est nécessaire dans la course que se livrent l'Est et l'Ouest dans le domaine de l'aide. Le commerce d'exportation suisse doit jouer un rôle utile par l'intermédiaire de représentants qualifiés. Outre les moyens d'assistance technique et financière déjà connus, M. Stopper propose pour les pays plus évolués (Amérique latine, Liban, Egypte, Turquie) une implantation de certaines de nos industries ou des fabrications sous licence pour que la présence suisse soit plus efficace. Enfin, le danger des taux douaniers occidentaux trop élevés a été également mis en relief.

De cet exposé intéressant fait à Bâle, on peut tirer une classification très logique pour les pays en voie de développement, telle que la définit M. Stopper :

- 1) les régions à faible densité de population et pauvres (par exemple l'Afrique),
- 2) les régions surpeuplées et pauvres (par exemple le Pakistan, l'Inde, l'Indonésie, etc.),
- 3) les régions à faible densité de population et à richesses naturelles considérables (par exemple l'Amérique latine),
- 4) les régions surpeuplées à richesses naturelles considérables.

L'OSEC, dans son n° 27 du 12.7.1961 des *Informations économiques*, donne des renseignements sur « Quelques aspects des relations entre la Suisse et l'Amérique latine » et cite l'importance des investissements suisses totalisant environ 3 milliards de fr. s., soit 800 millions en Argentine, 600 millions au Brésil, 300 millions au Pérou, 70 millions au Chili et le reste dans les divers autres pays, ces chiffres étant des estimations.

Nous avons vu précédemment une série d'organismes internationaux disposant de fonds pour l'aide aux pays en voie de développement. Qu'en est-il en Suisse ?

La situation est plus confuse encore parce que, en plus des fonds d'Etat et la participation à des institutions internationales, il y a de nombreuses initiatives émanant de milieux privés. Tout le monde est conscient d'une nécessité urgente de coordonner tout ce qui se fait dans ce domaine et c'est pour cela que le Conseil fédéral a adressé, le 1^{er} juillet 1960, le pressant appel suivant dans la presse suisse :

« La conviction se répand chaque jour davantage que nous devons nous intéresser au sort des pays en voie de développement et aider leurs populations dans une mesure aussi large que possible à résoudre leurs nombreux et difficiles problèmes. Des milieux étendus, les cantons, les communes, les entreprises privées se préoccupent d'élaborer des projets ou d'en exécuter.

» En raison du nombre et de la diversité de ces projets, ainsi que des différentes formes que peut prendre l'aide, il est indispensable d'avoir une vue d'ensemble et de procéder à une information réciproque.

» Le Conseil fédéral apprécierait donc que les projets qui s'élaborent ou qui sont déjà en cours d'exécution soient communiqués au Département politique fédéral, service de l'assistance technique, Christoffelgasse 5, à Berne, à moins qu'il ne s'agisse de collectes locales en faveur d'œuvres de secours, existant déjà. Il sera ainsi possible de dresser un inventaire, non seulement pour l'information des autorités, mais aussi dans l'intérêt de tous ceux qui participent ou sont prêts à participer à cette aide.

» Une coordination étroite de tous les efforts — y compris ceux des autres Etats et des organisations internationales — est indispensable si l'on veut utiliser rationnellement les moyens officiels et privés à disposition, en vue d'une action rapide et efficace.

» Le Conseil fédéral remercie d'avance les milieux intéressés de l'attention qu'ils voudront bien porter à la présente recommandation. »

Nous n'avons pu trouver aucun ouvrage ni imprimé donnant une récapitulation de la situation actuelle, ce qui nous a obligé à interroger la Chambre de commerce et collectionner tous les communiqués financiers et économiques de nos publications nationales.

La Suisse a versé en 1959 les contributions suivantes :

UNESCO	Fr. s.	510 342	
FAO	»	460 000	
OMS	»	596 367	
UNICEF	»	1 150 000	Total Fr. s. 2 700 000 ¹

La Suisse participe donc au Fonds spécial des Nations Unies.

La Suisse participe au Fonds AELE pour les sous-développés.

Le Conseil fédéral vote chaque année des crédits importants pour les sous-développés, crédits qui atteindront 20 millions par an.

La Suisse a participé au XVIII^e Congrès de la CCI à Copenhague avec une délégation présidée par M. Guido Petitpierre, de 34 membres (mai 1961) où le problème des sous-développés occupait une place importante.

Le Conseil national approuve en juin 1961 l'arrêté prévoyant un crédit de 60 millions de francs utilisable en trois ans pour un nouvel effort en faveur des sous-développés.

Le Conseil fédéral pense porter de 4 à 8 millions la contribution suisse au Fonds spécial des Nations Unies pour l'assistance technique.

Des initiatives pour des ententes et la collaboration entre tous pays ont été prises aux journées de Berne le 24 mars 1961 par :

- le Comité de liaison Europe-Afrique,
- le Conseil de la Jeunesse libre d'Europe centrale et orientale,
- les Jeunesses européennes fédéralistes suisses.

En octobre 1960 a eu lieu le 21^e Congrès de l'Alliance coopérative internationale qui compte six Suisses au Comité central. On a cherché le moyen de coordonner le travail avec celui des Nations Unies.

- La Suisse proroge à la BIRD une tranche de prêt de 33 millions afin de mieux venir en aide pour l'assistance technique.
- La Suisse délègue, en 1959, 53 experts dans le cadre du programme élargi d'assistance technique de l'ONU.
- La Suisse participe aux bourses médicales du Conseil de l'Europe dès le 1.1.1961. On pense attribuer 85 bourses en 1961.
- L'Institut tropical suisse à Bâle rend d'éminents services aux pays en voie de développement par son centre de recherches et d'expérimentation et aussi sa section médecine.
- Les Universités suisses forment des cadres pour les pays en voie de développement.

¹ Chiffres communiqués à la presse par M. Perréard, député au Conseil des Etats.

- Les milieux industriels suisses prennent des initiatives importantes et à titre d'exemple, citons : une somme de 4 500 000 fr. s. réunie en mai 1961 par les versements de nombreuses entreprises suisses de diverses branches et qui viendra compléter les projets de la Confédération dans le cadre des 60 millions mentionnés ci-dessus. Les industriels suisses, en collaboration avec les autorités indiennes, veulent créer un centre de formation pour mécaniciens de précision. Il s'agit ici de la Fondation suisse d'assistance au développement technique. Des projets intéressant le Dahomey, le Pakistan et le Nigéria sont à l'étude.
- L'industrie chimique suisse communique en automne 1960 la création de la CEFIG qui est le Centre européen de la Fédération des industries chimiques. Parmi les maisons bâloises (6) on a recueilli 600 000 fr. pour la création du Centre de formation au Tanganyika.
- Le président central de la Société suisse des employés de commerce a déposé le 21.6.1960 une interpellation au Conseil national pour une action immédiate dans les pays africains.
- Le Département de l'économie publique a été autorisé par la Confédération à examiner la modalité de prêts à long terme couverts par la garantie contre les risques à l'exportation (cas du Chili, cas de l'Inde).
- Le 2^e Séminaire universitaire international s'est déroulé en été 1961 à Macolin en présence d'une centaine d'étudiants venant de 25 pays différents pour l'étude du thème : « Base de la collaboration entre la Suisse et les pays en voie de développement ».
- La Chambre de commerce de Genève sollicite en 1960 les industriels du canton de participer à une séance d'information sur « Le commerce et l'industrie suisses devant les tâches d'assistance technique aux pays en voie de développement ».
- M. A. Picot, de Genève, attire l'attention, en janvier 1959 déjà, sur l'« Aide suisse à des régions extra-européennes » dont l'activité jusqu'ici se concentrait sur le Népal. L'ASRE compte des sections cantonales et environ 7000 membres.
- Par le truchement du marché des capitaux, des sommes considérables ont été prêtées par la Suisse à la Banque mondiale laquelle accorde des prêts aux pays en voie de développement.
- Les banques commerciales suisses accordent aussi des prêts à moyen terme et pour des cas spéciaux (voir Inde et Argentine) des « Stand by Credits » afin, notamment pour l'Argentine, d'aider à la stabilisation des monnaies. Pour l'Inde, un consortium bancaire d'accord avec la Confédération, a consenti un « crédit de transfert » garanti par le gouvernement indien et l'assurance fédérale contre les risques à l'exportation. Durée du prêt 10 ans¹.

¹ Extrait de la FOSSC, n° 178 du 2 août 1960: Accord concernant l'octroi de facilités de crédit à l'Inde.

Le 30 juillet, le ministre E. Stopper et M. M. K. Vellođi, ambassadeur de l'Inde en Suisse, ont signé à Berne, un accord qui permettra à un consortium de banques suisses en voie de formation d'ouvrir des crédits à long terme pour l'acquisition de biens d'équipement suisses destinés à la réalisation de projets de développement particuliers en Inde.

Les livraisons de biens d'équipement suisses soumises au régime de l'accord pourront atteindre un montant de 100 millions de francs. 60 millions sont libérés immédiatement, les

- Das Schweizerische Arbeitshilfswerk (SAHW) qui a été fondé il y a 25 ans déjà exerce maintenant aussi son activité bienfaitrice dans les pays en voie de développement (exemple: installation d'une centrale fromagère en Grèce, installation d'un centre d'apprentissage à Tunis, d'une école industrielle en Yougoslavie). Les fonds sont principalement le produit de collectes.
 - L'industrie privée, surtout celles des machines et les chimiques, de par leurs installations de succursales dans les pays en voie de développement, forment des apprentis et des cadres sur place, ce qui est une contribution précieuse.
 - L'IMEDE, Institut pour l'étude des méthodes de direction de l'entreprise, est actif dès 1957 et forme des cadres moyens et supérieurs pour des maisons suisses et étrangères sous la direction de professeurs étrangers. De cas en cas, le coût des cours, 5000 fr. s. pour une durée de huit mois et demi, n'est pas compté à certains éléments des pays en voie de développement.
 - Le domaine confessionnel apporte également une aide appréciable par le truchement des missions évangéliques qui ont été subventionnées par la Fondation VOLKART et l'Aide suisse aux régions extra-européennes, dépenses totales à fin 1960: 370 000 fr. s., puis l'Aide catholique qui a dépensé 700 000 fr. s. en quatre ans et dont l'action est coordonnée par CARITAS, section étranger.
 - L'Institut universitaire des hautes études internationales à Genève, avec le Fonds Rockefeller, a établi un programme de quatre ans pour des étudiants africains et asiatiques. La Fondation Carnegie permettra de prévoir un second projet d'assistance.
 - Toutes les Universités suisses et Hautes écoles (y compris le Polytechnicum) participent à l'aide aux pays en voie de développement et citons l'Université de Bâle qui a reçu un don de 150 000 fr. s. à l'occasion de son 500^e anniversaire et qui affectera cette somme à la formation d'étudiants étrangers.
- Cette liste, pour longue qu'elle soit, pourrait être encore étendue!

N'est-ce pas réconfortant de voir tant d'initiatives généreuses jaillir de toutes parts, mais aussi inquiétant de constater tant d'actions isolées? Il n'est pas étonnant que des personnalités telles que M. le professeur Roepke, M. F. Bridel, M. F. Bates et tant d'autres, aient lancé des appels de mise en garde au sujet de résolutions trop hâtives et non coordonnées. L'auteur de cette étude a vu de ses propres yeux dans

40 millions restant le seront ultérieurement après entente. Le fournisseur suisse est payé à raison de 10 % lors de la commande et de 90 % lors de l'expédition de la marchandise.

Afin de récupérer les devises avancées à l'importateur pour le paiement de 90 %, l'Inde se procurera auprès du consortium de banques suisses un crédit dit « crédit de transfert » remboursable en 14 tranches égales de la quatrième à la dixième année suivant son utilisation. L'Etat indien devient lui-même débiteur pour le capital et les intérêts. La Confédération accorde, dans les limites prévues par la loi fédérale sur la garantie contre les risques à l'exportation, une garantie comprenant le dueroire.

Pour qu'une livraison puisse bénéficier des dispositions de l'accord, l'autorisation des autorités indiennes et suisses est nécessaire, de même que le consentement du consortium de banques, en égard à la franchise non couverte par la garantie contre les risques à l'exportation.

En ce qui concerne les livraisons courantes de biens d'équipements suisses, qui ne sont pas soumises à l'accord, l'Inde continuera à délivrer des licences d'importation, dans les limites de ses disponibilités en devises, aux conditions de paiement en usage jusqu'à ce jour.

Les dispositions d'exécution seront communiquées le plus tôt possible aux milieux intéressés.

un pays d'outre-Atlantique des centaines d'autobus entassés dans un champ parce qu'ils avaient été livrés avant que le personnel nécessaire pour les conduire et les entretenir ait été formé. On connaît beaucoup d'autres exemples similaires. La synchronisation des actions doit aussi se faire dans la création des organismes nationaux pour éviter des cas de dualité entre sections.

Compte tenu de tous les efforts énumérés ci-dessus, quelle est la position occupée par la Suisse dans la course à l'assistance? Reproduisons à titre d'information ce qui a été publié à fin 1960 par la NZZ dans sa rubrique économique (chiffres approximatifs):

Investissements directs dans les pays en voie de développement, par an et par habitant :

Allemagne de l'Ouest, 1959	5 fr. s.
Suède, 1959	10 »
Suisse	15 »
USA, 1958.	20 »
USA, moyenne 1956-1958	30 »

L'aide mondiale

Etant donné qu'une amélioration du niveau de vie dans un pays en voie de développement doit avoir des répercussions sur l'exportation, même si ce résultat est dû à l'aide d'autres nations, il est nécessaire de connaître au moins quelques cas d'assistance, car une étude complète de tout ce qui a été fait pourrait faire l'objet d'une thèse séparée, comme d'ailleurs beaucoup d'autres problèmes que nous abordons dans ce travail.

Au point de vue international (sans compter l'aide qui se cache derrière des buts politico-stratégiques) tout provient des trois principales sources suivantes :

- assistance technique des Nations Unies,
- création de fonds spéciaux internationaux,
- assistance technique et financière bilatérale.

Dans le premier cas, c'est l'envoi d'experts et de cadres pour préparer les grands travaux, et l'octroi de bourses aux étudiants.

Dans le second, les fonds spéciaux, ils ont été signalés dans les pages précédentes. Mentionnons qu'à fin 1960, par exemple, la BIRD avait consenti à 52 pays des crédits totalisant plus de 5 milliards de \$ en comprenant les organismes qui dépendent d'elle.

Quant à l'assistance bilatérale, elle est laissée à la libre appréciation de chaque Etat, ce qui engendre souvent des situations à buts politiques (rivalité Est-Ouest.) La Suisse accorde une aide bilatérale, sans arrière-pensée, en envoyant des experts et en octroyant des bourses. L'effort fait représente environ 1 million de francs suisses par an, en plus naturellement de ce qu'elle verse aux fonds spéciaux internationaux et tous les crédits bancaires accordés. Elle avait aussi participé à l'œuvre de l'OECE (27,6 millions) entreprise en faveur de la Turquie, de l'Espagne et de la Grèce.

Les chiffres étant connus longtemps après leur emploi, les publications que l'on trouve ne sont jamais très récentes. Nous reproduisons ci-après ce qu'ont publié les *Echos (France)* le 8.7.1960 :

L'Aide économique internationale aux pays sous-développés de 1954 à 1958 — en millions de dollars

	Aide bilatérale		Contribution aux organismes internationaux	Total	Pourcentage par rapport au total
	Dons	Prêts			
Etats-Unis	4 845	1 674	931	7 450	54 %
France	2 379	1 169	127	3 675	27 %
Royaume-Uni	484	233	335	1 052	8 %
Canada	112	17	86	215	2 %
Australie	141	2	48	191	1 %
Pays-Bas	93	12	69	174	1 %
	8 054	3 107	1 596	12 757	93 %
Autres pays	112	88	835	1 035	7 %
	8 166	3 195	2 431	13 792	100 %

La forte contribution de la France va pour une grande part aux pays amis d'Afrique. Au moyen du Fonds européen de développement et à titre d'exemple, les pays suivants ont bénéficié en 1961 :

Mali	367 250 000 fr.	CFA pour construire 60 écoles d'agriculture
Madagascar	109 000 000 fr.	CFA pour construire des hôpitaux
Haute-Volta	363 700 000 fr.	CFA pour construire 8 barrages
Dahomey	200 000 000 fr.	CFA pour construire une route Togo-Nigéria
Comores	84 000 000 fr.	CFA pour électrifications
Cameroun	18 234 \$	pour assistance technique
Côte d'Ivoire	400 000 000 fr.	CFA pour lotissement à Abidjan
Réunion	108 000 000 fr.	CFA pour construire des routes
	135 000 000 fr.	CFA pour construire des routes, désenclavement
	172 000 000 fr.	CFA pour travaux d'assainissement

Tous ces chiffres sont extraits du MOCI, n° 36 du 10.6.1961.

Avec l'autorisation de l'administration des *Informations industrielles et commerciales* (Paris), nous reproduisons en annexe le très intéressant tableau concernant la prise de position dans divers pays africains par les USA, l'Allemagne fédérale, l'Italie, la Grande-Bretagne, l'URSS, la Chine populaire et divers autres pays ¹ (Annexe F).

La position de la France sous l'angle de la CEE est évidemment toute spéciale dans les pays africains associés à la CEE. Ces pays ne sont pas vraiment membres de l'Union douanière, car ils peuvent conserver leur liberté face aux tiers en ce qui concerne leurs tarifs extérieurs. Par contre, les droits de douane entre ces

¹ N° 831 du 24.3.1961.

pays et ceux de la CEE sont soumis au plan de réduction et suppression du Traité de Rome. A l'image de l'OECE, les pays africains (Conférence Dakar 30.1.1961) veulent créer l'OACE (Organisation africaine de coopération économique) avec fonds de solidarité africaine pour le développement. Les conditions créées par cette initiative sont à suivre de très près par l'Ouest.

Il est très difficile d'apprécier à sa juste valeur ce que l'aide soviétique représente. Le MOCI n° 36 du 10.6.1961 donne les renseignements intéressants que voici : début de l'aide 1955 après la Conférence afro-asiatique de Bandoeng. A fin 1960, on estimait à \$ 3,5 milliards le total de l'aide bilatérale. On sait que l'URSS envoie du matériel et beaucoup plus de techniciens en général que les pays de l'Ouest. M. Dillon a communiqué à la presse (6.6.61) que pour ne pas se laisser gagner de vitesse par l'URSS, les USA envisagent d'accorder des prêts à taux bas ou nuls, remboursables en 50 ans, le premier versement n'ayant pas lieu avant 10 ans.

L'OSEC (Lausanne) a fait une étude très détaillée en juin 1960 sur les accords d'assistance technique conclus par l'URSS avec l'Afghanistan, l'Inde, la Birmanie, la Syrie, l'Egypte, le Yémen, Ceylan, l'Ethiopie, le Népal, la Guinée, l'Irak et l'Indonésie.

Le Conseil des ministres de la CEE, outre l'attention et l'importance qu'il donne aux pays africains, a pris conscience récemment aussi du problème non moins important des pays latino-américains. De ces pays, les cris d'alarme viennent nombreux à cause des préférences douanières que la CEE accorde aux pays africains qui livrent aussi du café, cacao et autres produits exotiques. Il a été décidé d'établir en Amérique latine un bureau d'études et d'orientation CEE. On en arrivera sans doute à des accords entre la CEE et d'autres pays en voie de développement que ceux d'Afrique qui prévoient des réductions de taux douaniers et peut-être aussi les conventions de stabilisation des prix.

Une autre initiative à citer est celle de la Conférence de Tokyo (juillet 1961) du DAG (Development Assistance Group). Cette institution est appelée à se transformer en DAC (Development Assistance Committee) et dépendra en tant qu'organe propre directement de l'OECD dont la Suisse, nous le savons, fait partie et qui devrait en somme représenter une Europe occidentale économiquement unie. Le but cherché par la Conférence était d'abord de fixer à 1 % du revenu national brut l'aide consentie par les pays donateurs et ensuite de créer un secrétariat permanent dit Development Center. On pense faire aussi un pas vers une meilleure coordination ! La question des textiles a été également soulevée (prix trop bas) et les USA rappellent leur initiative de convoquer une Conférence mondiale sur le commerce du coton.

Un des plus grands pays en voie de développement auquel la Suisse s'intéresse tout particulièrement est l'Inde qui a le mérite de vouloir rester absolument à l'écart de l'influence de l'Est comme de celle de l'Ouest. Ce pays veut observer une attitude strictement neutre. Le gouvernement indien a prévu des plans quinquennaux de développement et reçoit une aide très forte de toutes parts. Nous avons déjà dit que la Suisse a trouvé une formule spéciale de prêt (Transfert-Credit et « revolving-credit »). L'industrie privée suisse a investi aussi en Inde

des sommes considérables en matériel et installations industrielles ou succursales. Pour démontrer ce qu'ont fait les autres pays, nous reproduisons ici les renseignements obtenus directement par le Bulletin de l'Ambassade de l'Inde à Berne (juin 1960 et mars 1961):

« L'aide étrangère. — Le ministre des Finances passa en revue l'assistance étrangère financière reçue pendant le second plan. La somme totale des prêts et crédits accordés à l'Inde est de 15,170 milliards dont 13,870 milliards vont sur le compte du gouvernement, y compris les 870 millions non dépensés du premier plan. Du total de la somme mentionnée d'entrée, 7,520 milliards furent utilisés tandis que 7,220 milliards demeurent à disposition pour le troisième plan. De ce bilan, 3,290 milliards sont destinés à financer des projets figurant dans le 3^e plan. » (Les montants indiqués sont en roupies indiennes.)

<i>Prêteurs</i>	<i>Somme globale à utiliser pendant le 2^e plan</i>	<i>Utilisé du 1.4.56 au 30.9.59</i>	<i>Reliquat pour le reste du plan</i>
Banque internationale de reconstruction et de développement			
Secteur Public	1 571	975	596
La même Banque pour le secteur privé	910	764	146
Total des avances de cette Banque	2 481	1 739	742
Prêts de pays étrangers:			
Etats-Unis d'Amérique	768	47	721
URSS	1 440	649	791
Grande-Bretagne	1 027	576	451
Allemagne fédérale	938	612	326
Canada	157	157	—
Japon	276	23	253
Roumanie	53	—	53
Total des prêts de pays étrangers	4 659	2 064	2 595
Prêts et crédits payables en roupies:			
Etats-Unis d'Amérique	1 620	657	963
Crédits accordés par les Etats-Unis, la Norvège, l'Allemagne fédérale, l'URSS et dans le cadre du plan Colombo.	1 589	1 128	461
Vente à l'Inde par les USA du surplus de produits agricoles	4 413	2 878	1 535
Total des prêts et avances reçus de l'étranger	14 762	8 466	6 296

Le MOCI du 24.6.1961 publie pour le 3^e plan le tableau ci-dessous :

Année de l'engagement :

Exercice financier en Inde

	1961/62	1962/63	Total bisannuel	1963/64 1965/66	Engagement total
	(en millions de dollars)				
Canada	28	28	56	—	56
France	15	15	30	—	30
Allemagne	225	139	364	61	425
Japon	50	30	80	—	80
Royaume-Uni	182	68	250	—	250
Etats-Unis	545	500	1 045	—	1 045
BIRD et AID	250	150	400	—	400
Total	1 295	930	2 225	61	2 286

Outre les contributions indiquées ci-dessus, les Etats-Unis ont pris l'engagement de participer à l'exécution du 3^e plan de l'Inde en fournissant des marchandises excédentaires pour un montant de 1300 millions de \$ environ. L'Inde recevra aussi du blé, offert par le Canada, à titre de don.

En plus des sommes ci-dessus, 2 milliards 236 millions de roupies furent mises à disposition comme suit par :

URSS	1 786 000 000	pour 3 ^e plan
Tchécoslovaquie	231 000 000	pour 3 ^e plan
Yougoslavie	190 000 000	crédit général
USA	29 000 000	crédit général

ce qui fait au total environ 17 milliards de roupies.

Prêts divers :

Banque mondiale: 2 481 000 000 roupies, dont

1 571 millions pour le secteur public et

910 millions pour le secteur privé

1 071 millions pour le second plan et pour les chemins de fer, les projets Damodar, Koyna, Calcutta et la Compagnie Air India International.

La Banque Mondiale a encore fait des avances en faveur du secteur privé de 750 millions pour les aciéries TATA et Indian Iron and Steel Co, 95 millions en faveur de la Corporation Indienne de crédit et d'investissement pour couvrir les besoins en devises étrangères. Ce sont surtout les USA qui ont fourni les prêts les plus importants, qui sont :

903 millions, prêt sous forme de froment,

714 millions, Banque Ex-Im,

53 millions, autres Banques américaines,

393 millions à rembourser en roupies, assistance technique,

226 millions à rembourser en roupies, assistance technique,
929 millions à rembourser en roupies, fonds de développement,
95 millions à rembourser en roupies, fonds pour les pays asiatiques,
1 377 millions avancés par divers autres pays, assistance technique dont 100 millions par la Fondation Ford.

L'URSS a aussi fait un effort considérable en accordant les avances suivantes :

631 millions, crédit pour les aciéries de Bhilai,
595 millions, crédit pour les projets industriels,
95 millions, crédit pour une fabrique secteur chimie,
119 millions, crédit pour raffinerie d'huile à Berauni,
1 786 millions, crédit accordé pour le 3^e plan.

Ce qui fait 3226 millions de roupies et pour les USA 9104 millions de roupies, soit le 60 %.

La Grande-Bretagne a aidé à construire un pipeline et fourni des fonds pour des aciéries, au total 1027 millions (dont 153 millions de la Banque Lazard Frères). Dans le cadre du Plan de Colombo, la contribution anglaise est très forte, soit 865 millions de roupies.

Cet exemple détaillé d'assistance illustre de façon pertinente la multitude des interventions. Pour un grand pays comme l'Inde, les risques de double intervention ou chevauchement sont moindres, car les besoins sont illimités. On comprend mieux sur le vu de cette récapitulation le « chaos » qui peut naître dans d'autres pays plus petits, lorsque les interventions viennent de toutes les institutions internationales, les fonds spéciaux, des accords bilatéraux directs et de tous les milieux du secteur privé.

Le Bureau technique, Comité directeur du personnel scientifique et technique de l'OECD se trouve donc devant une très lourde tâche de coordination à l'échelle du monde occidental, y compris USA et Canada, pour autant encore qu'on veuille laisser faire ce travail.

Nous avons déjà donné les renseignements sur l'Amérique latine et nous voulons encore attirer l'attention sur l'immense étendue que forment ces pays et la tâche ardue d'un strict contrôle des sommes votées par les USA, soit 600 000 000 de dollars pour l'assistance.

La répartition, selon les derniers communiqués dans la presse économique, serait prévue comme suit :

Banque interaméricaine 394 millions de \$
Organisation des Etats américains 6 millions de \$,
International Cooperation Administration 100 millions de \$,
Le Chili pour dégâts tremblement de terre 100 millions de \$.

Entre toutes les complications d'ordre d'urgence de coordination et autres, il y a le fait que cinq pays latino-américains sont des dictatures (Nicaragua, Haïti, République Dominicaine, Paraguay et Cuba); et quelles sont les garanties de stabilité offertes et surtout quelles seront les méthodes de distribution des fonds qui ne doivent pas profiter encore à la classe aisée minoritaire (gros propriétaires

terriens ou de mines) et léser les populations pauvres dans le secteur fiscal? Ici, nous retrouvons la situation qui exige une complète réforme des méthodes gouvernementales (infrastructure) déjà mentionnée.

Pour les milieux exportateurs suisses, il est important de connaître quelles sont les exportations qui sont financées par l'ICA (International Cooperation Administration), opérations généralement réglées par lettres de crédit émises au profit des fournisseurs. Périodiquement, un tableau récapitulatif de toutes les formalités est publié par le MOCI de France. Il y a des prescriptions spéciales pour la facturation, formulaires ICA 280 et ICA 11-38, le marquage des marchandises et des emballages, pour certains produits (dont les textiles) préparations médicales et pharmaceutiques, exportations dépassant 5000 \$ et clause de partage du fret. Nous n'avons pas vu de telles publications détaillées en Suisse, mais les intéressés obtiendront nos conseils auprès de l'POSEC, des associations professionnelles et des Chambres de commerce.

Pour terminer cette partie de notre étude, indiquons l'ordre de grandeur de l'aide totale que les pays en voie de développement ont reçue de l'Europe occidentale et des USA de 1950 à 1959, selon une étude faite par l'OECE en 1960: total 45 milliards de dollars.

L'importance de l'assurance Crédit-Export

Cette assurance et diverses autres formes d'assurances comme par exemple « la prospection des marchés » forment une des matières les plus importantes de notre étude. Aussi nous examinerons dans ce chapitre quelques aspects de ce qui a été fait en cette matière dans divers autres pays. Nous renvoyons le lecteur à la partie II de notre étude où nous avons traité de l'assurance fédérale contre les risques à l'exportation.

Dans la partie V sous « Mesures à prendre », nous indiquerons en détail ce qui — à notre avis — devrait être entrepris dans ce domaine.

On sait que le commerce mondial a doublé de valeur entre 1950 et 1960 et tout laisse supposer que la lutte pour l'exportation se développera intensément durant la décade à venir. Il suffit de lire les journaux économiques et financiers d'USA et de Grande-Bretagne pour comprendre ce qui est fait pour « promouvoir » les exportations. Avant tout, ce sont les Etats qui garantissent toujours mieux les risques non commerciaux. D'une part, nous avons le déséquilibre financier des pays en voie de développement, lesquels doivent exporter leurs produits. D'autre part, ce sont les pays industrialisés dont la production est poussée au maximum qui cherchent des débouchés dans les pays en voie de développement et enfin, il y a cette situation si différente créée par le système des Etats communistes agissant en parallèle avec le système du monde occidental dit « libre ». Il est évident que si les pays de l'Est accordent des prêts pendant 10 à 15 ans, à un taux de 2,5 % par exemple pour l'Indonésie, on ne parle plus d'opération commerciale. Dans un vaste secteur, soit le commerce avec les pays en voie de développement, on constate une quantité de situations différentes, les unes motivées par la politique, les autres purement commerciales et enfin celles qui font l'objet de dons.

Nous considérons ici purement le plan commercial et on trouve alors des avis partagés quant aux « risques » crédits accordés pour plus de 5 ans. Il est clair que le « surendettement » des pays moins développés peut présenter de très graves dangers. Il serait plus raisonnable d'acheter davantage de produits aux « moins développés » et de faire en sorte que se développe chez eux l'esprit et le goût de l'épargne. Le travail et l'épargne étant la base d'une nation prospère, ce sont donc ces deux facteurs auxquels le monde libre doit consacrer en tout premier lieu *son attention*. Avec une partie de l'épargne, ces pays pourront alors financer eux-mêmes leurs grands travaux et leur industrialisation dans les limites nécessaires. Il est paradoxal, mais vrai, que ce sont les fournisseurs (exportateurs) qui de nos jours (vu l'état d'un marché d'acheteurs et non de vendeurs) à cause de la concurrence d'une part et la situation créée dans les moins développés d'autre part, qui doivent trouver les solutions des paiements. Ces conditions prennent autant d'importance que la marchandise elle-même (qualité, délais, prix) vu le manque de devises très fréquent dans les pays acheteurs. La technique des paiements concerne les crédits à court terme (jusqu'à 360 jours), moyen terme (jusqu'à 5 ans) et long terme (plus de 5 ans, parfois jusqu'à 10 et 15 ans, avec aussi des cas exceptionnels encore plus longs). Nous avons déjà dans notre étude indiqué le rôle des banques et cité un exemple intéressant pour le Congo belge au moyen d'effets tirés entre banques du pays et la métropole (par exemple Léopoldville-Bruxelles), pouvant être escomptés par l'exportateur suisse. Il est évident que pour les crédits à long terme, ce sont les gouvernements ou des institutions comme la Banque Mondiale qui interviennent. On connaît la formule « Trade, not aid » et il est évident que si le monde dit « libre » concentrait ses efforts avant tout sur les points suivants, non seulement l'aide aux « moins développés » serait plus largement résolue, mais aussi le problème du financement des exportations :

- 1) Coordination absolue en matière d'aide.
- 2) Coordination absolue en matière d'achats de produits offerts par les moins développés.
- 3) Coordination en matière de crédits et risques garantis (assurances).
- 4) Application d'un système multilatéral des paiements sur le plan « outre-mer » comme ce fut le cas en Europe avec l'ancienne OEEC.

A la base des divers systèmes d'assurances risques à l'exportation, il y a les facteurs suivants :

- le débiteur est un particulier ;
- le débiteur est un Etat ;
- on veut couvrir le risque de non-paiement par faute du débiteur ;
- on veut couvrir les risques politiques ;
- on veut couvrir les risques de non-transfert ;
- on veut couvrir les risques de catastrophes naturelles ;
- on veut couvrir les risques de guerre ;
- on veut couvrir les risques de dévaluation.

Angleterre

Tous les renseignements donnés ont été collectionnés au cours de notre carrière d'exportateur et cela souvent auprès de nos banques suisses.

L'Export Credit Guarantee Department ECGD, soumis directement au Board of Trade, a été créé juste après la première guerre mondiale (1919). Les crédits à court et moyen terme sont garantis et des plafonds sont fixés pour les créances commerciales (1 milliard de £) et celles jugées d'intérêt national (400 millions de £). Il est intéressant de constater qu'en 1960, environ 1/5 de l'exportation a eu recours à cette assurance. Les 3/4 des affaires sont à court terme, soit durée environ 6 mois. Pour ces affaires, les polices sont globales, ce qui facilite l'exportateur en lui évitant de faire une police pour chaque exportation. Dès le 1.5.1960, on a étendu l'assurance aux crédits moyen terme pour biens d'investissement (machines, outils, tracteurs et autres). Les mêmes polices globales sont applicables, durée 3 à 5 ans. Pour le matériel lourd, équipement, on traite avec police individuelle, durée 5 à 7 ans. Si les intérêts dépassent 100 000 £, l'ECGD traite directement avec la banque qui finance l'affaire, durée plus de 3 ans et jusqu'à 7 ans. La créance est couverte (pour durée court terme et moyen terme) à 85 % et 90 % à 95 % s'il s'agit de risques politiques. Dès 1961, c'est la Banque d'Angleterre qui intervient comme réassureur vis-à-vis des autres banques pour autant que l'ECGD ait lui-même garanti l'exportation. On améliore de la sorte la liquidité des banques car les effets acceptés ne figurent pas sous clients débiteurs, mais bien sous « liquidités », biens réalisables à court terme. On développe du même coup les affaires d'exportation.

Les *Informations économiques* (n° 8 du 21.2.1962) signalent que l'Export Credit Department a augmenté le plafond accordé de 400 à 800 millions de £. Le 23.1.1962, une initiative a été prise tendant à instaurer le régime suivant :

- taux stable et moins élevé pour les exportateurs,
- prêts des banques pour 5 ans au plus à 5 1/2 % garanti par l'ECGD,
- financement par les compagnies d'assurances (60) pour une durée d'au moins 15 ans à 6 1/2 %.

Allemagne

Créée en 1925, cette assurance sous sa forme actuelle existe dès 1949. Une innovation importante a eu lieu en 1959 où l'Etat se porte garant vis-à-vis de deux institutions : Hermes Versicherung AG, Hambourg, et Fiduciaire Allemande AG, Francfort-sur-le-Main. La première société s'occupe des crédits privés et la seconde des crédits aux Etats ou Corporations de droit public. Les limites pour marchandises sont 12 milliards de DM. L'exportateur prend un risque de 30 % en général, pour le domaine commercial et 20 % en matière politique. On peut s'assurer déjà au moment de la mise en fabrication. Comme déjà dit dans nos textes précédents, les délais dépassent dans beaucoup de cas ceux fixés par l'Union de Berne. En cas de non-paiement par le débiteur dans le délai, c'est l'Etat qui peut prendre la garantie à sa charge. S'il s'agit d'aide aux pays en voie de développement, des crédits financiers de plus de 10 ans peuvent

être garantis. Les exportateurs allemands se sentent lésés face aux étrangers, car ils estiment que 30 et 20 % des risques à supporter sont des pourcentages trop élevés. Il est cependant vrai que ce système allemand favorise en général l'exportateur de ce pays bien plus que ses concurrents étrangers.

France

C'est la COFACE (Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur) qui couvre les risques. Les actions de cette société sont réparties entre le gouvernement et les institutions semi-étatiques. Il n'y a pas de plafond prévu. Les risques politiques sont pris en charge par l'Etat, les risques commerciaux ne sont couverts que si le débiteur est une administration officielle ou une institution dans le genre d'une corporation de droit public. La COFACE seule ne couvre que le risque commercial. A court terme, on applique le système des polices globales (durée 120 jours pour biens de consommation). Pour une durée de 180 jours, on acquitte une prime supplémentaire. Certains biens d'investissement, durée 2 ans, sont considérés à court terme (machines-outils, tracteurs, camions) ce qui permet donc l'utilisation d'une police globale. A moyen terme, y compris une période de pré- et fabrication, on obtient 7 ans de durée. Au moment où nous rédigeons ce texte, on va même jusqu'à garantir des risques pendant 10 ans (fin 1961). Dans ce cas, les conditions peuvent varier et font l'objet de polices séparées. 70 % à 90 % selon le cas sont couverts. En général, le risque commercial est couvert à terme à raison de 70, 75 ou 80 %. Le risque politique à 80 %. Les créances gouvernementales, à 90 %. Il y a en outre les assurances spéciales contre risques de la hausse des prix et l'étude, c'est-à-dire la prospection des marchés.

USA

Il n'y a pas d'institution qui ne s'occupe que de cela. C'est plutôt l'Export-Import Bank qui s'en charge. Elle finance ainsi directement l'exportation américaine. Elle s'acquitte cependant si bien de cette tâche, que plusieurs Etats envisagent la copie de son système. Fondée en 1934, ce n'est que dès 1945 que l'Export-Import Bank commence à jouer un rôle important. Elle accorde des crédits ou des garanties. Le plafond est fixé actuellement à 7 milliards de dollars. On accorde des crédits à court terme (une année), moyen et long termes, de 8 et jusqu'à 25 ans ou même davantage. La Banque fait accepter des effets de change. Elle peut réescompter ces effets auprès d'autres banques, mais reste responsable du risque. En général, une affaire d'exportation est financée à raison de 20 % paiement comptant, le reste étant garanti par l'Export-Import Bank. Afin d'améliorer leur balance des paiements, les USA ont consenti à ce que l'Export-Import Bank assure également les risques politiques et commerciaux pour les affaires à court terme. Pour les affaires à moyen terme, il est intéressant de noter que l'Export-Import Bank prend à sa charge le restant du risque à condition que ce risque soit couvert à raison de 10 % au moins par des banques commerciales. Ce système d'association de ces dernières au financement des exportations a donné d'excellents résultats.

Japon

(Voir publication Sanwa Bank Ltd. Osaka, *Latest Foreign Trade Procedures in Japan*, July 1960.)

Le système japonais comporte 8 possibilités :

C'est l'Etat qui assure (Export-Insurance Section International Trade Bureau MITI). Court et moyen termes, biens de consommation et biens d'équipement. Durée généralement 6 à 10 ans. Le montant facturé est couvert à 90 %. Une réduction de prime de 50 % intervient lorsque l'acheteur est une instance gouvernementale, ou administration officielle (corporation de droit public, etc.). Il est possible aussi de couvrir des créances provenant de « prestations techniques » jusqu'à 80 %. On peut même garantir la hausse des coûts de frets (transports) et les détournements de trafic et divers événements imprévisibles. Des crédits ayant un rapport avec les transactions d'exportation peuvent aussi être garantis en s'assurant auprès de « Export Finance Insurance ». La couverture maximum est de 80 % de la perte. Il existe aussi une assurance qui couvre les risques d'achats d'actions étrangères par des ressortissants japonais.

Italie

Selon les informations du 15.4.1961 du Crédit Lyonnais, actuellement, l'assurance crédit d'Etat ne concerne que les ventes et le financement des ventes de fournitures spéciales à l'étranger (produits des industries mécaniques, biens d'équipement); elle couvre au maximum 35 % du crédit fait par le vendeur et elle est donnée pour une durée de 4 ans.

Elle s'étend également aux produits déposés à l'étranger en vue de leur vente et aux fournitures de travaux à l'étranger, ainsi qu'aux financements auxquels ces opérations donnent lieu.

Dans le cas d'une opération de financement portant sur des produits déposés, le montant de la garantie peut atteindre au maximum 65 % de la valeur des produits et la garantie est donnée pour 2 ans.

En ce qui concerne l'exécution des travaux à l'étranger, l'assurance porte sur les dépenses dérivant des études, projets, matériel destiné au chantier et des travaux jusqu'à leur premier état d'avancement. Les crédits accordés pour l'exécution des travaux peuvent être assurés jusqu'à concurrence de 30 % de la valeur du contrat et la garantie est donnée pour 4 ans, exceptionnellement davantage.

Si le contrat ne porte que sur des projets, la garantie peut couvrir jusqu'à 6 % de la valeur du contrat; sa durée est de 3 ans ou plus exceptionnellement.

Autriche

Dans son Bulletin de juin 1960, la Chambre de commerce autrichienne donne les précisions sur la nouvelle assurance couvrant les risques à l'exportation. Ces nouvelles prescriptions correspondent aux vœux des industriels : plafond fixé à 1 milliard de schillings; délai de garantie jusqu'à 5 ans. En y ajoutant un délai de préfabrication et fabrication, on augmente la durée à 8 ans; couverture allant

de 80 à 85 %. Pour certains prêts aux exportateurs garantis par l'assurance, un intérêt de $6\frac{3}{4}$ à 7 % est à payer. Un consortium de banques autrichiennes met à disposition 200 000 000 de schillings. La garantie de l'Etat est acquise à la Kontrollbank A.G. Les exportateurs doivent céder leur créance à la Kontrollbank; cette dernière peut émettre des obligations de caisse, ce qui lui procure de nouveaux moyens pour financer les exportations.

Chapitre II

Exemple concret d'une industrie suisse d'exportation en face des problèmes nouveaux sur les marchés mondiaux

Dans ce chapitre, nous ferons une démonstration pratique des possibilités d'exportation de deux articles A et B de fabrication suisse, de grande consommation. Le premier, l'article A, est de haute précision et d'excellente qualité (article de bureau ou pour l'enseignement, compas, règles à calcul, stylos, crayons techniques, spécialités alimentaires, ustensiles ménagers, etc.). Le second, l'article B, est une sous-catégorie de A d'un prix très inférieur.

Nous examinerons la situation en cours, pays par pays, selon une classification telle que nos recherches l'ont révélée pratique.

Chaque pays repris ci-après a fait l'objet d'une étude attentive et les renseignements, faits et chiffres recueillis, sont le résultat des faits suivants :

- a) expérience réelle sur place dans divers cas,
- b) renseignements obtenus des consulats, légations, ambassades à l'étranger,
- c) renseignements obtenus par les Chambres de commerce à l'étranger,
- d) renseignements obtenus par les Chambres de commerce suisses,
- e) renseignements obtenus par l'POSEC,
- f) renseignements obtenus par le VORORT,
- g) renseignements obtenus par la Division du commerce à Berne,
- h) renseignements obtenus par la Société suisse des industries chimiques,
- i) lecture des *Informations financières et économiques*, soit un grand nombre de revues, journaux, bulletins de conjoncture, aussi bien d'origine suisse qu'étrangère.

Pour certains pays (notamment les Africains) où il y a eu de récentes transformations, nous donnerons des chiffres de population, car ceci est une indication utile pour l'exportateur suisse. Pour d'autres pays, nous indiquerons la situation actuelle, soit par exemple ceux qui appartiennent au bloc de l'Est et qui sont restés réfractaires à l'importation des articles A et B, excepté l'Allemagne de l'Est par le truchement de la Foire de Leipzig.

Les premières parties de cette thèse fournissent tous les renseignements utiles sur les institutions et pratiques commerciales relevant de nombreuses initiatives du domaine de l'exportation. Les cas pratiques qui suivent s'y rapportent tous directement, parfois sur un point, parfois sur une multitude de points énoncés et étudiés.

Les problèmes nouveaux sont ceux que présentent :

- 1) les marchés africains,
- 2) les pays de la CEE,
- 3) les pays de l'AELE,
- 4) les pays dits « en voie de développement »,
- 5) les pays de l'Amérique latine,
- 6) USA et Canada, protection douanière,
- 7) les pays de l'Est et la Chine,
- 8) les autres pays d'outre-mer, notamment le Japon et la situation créée par les négociations au sein du GATT.

Etude pays par pays

Abyssinie

Les devises de cet empire de 15 000 000 d'habitants (capitale Addis-Abeba), ont toujours connu des variations. Les biens de consommation ou « less essentials » ont sans cesse souffert des restrictions d'importation. Les paiements sont en principe libres entre la Suisse et ce marché. Le 15.9.1952, l'Erythrée a été réunie à l'Empire d'Ethiopie et détachée de la zone Sterling.

En ce qui concerne nos produits A et B, ce marché d'abord aux mains des Anglais a passé, sous l'effet des crédits consentis par les fabricants allemands, aux mains de ces derniers qui vont jusqu'à donner la marchandise en consignment et consentir le paiement après vente. Les articles A et B de fabrication suisse n'ont pu être introduits sur ce marché autrement que sous forme d'envois sporadiques d'échantillons.

La FOSC du 5.3.1960 (*Feuille officielle suisse du commerce*) précise que les devises étrangères sont très rares et que pour certaines marchandises un dépôt préalable de 15 % de leur valeur est exigé. Il en résulte que ce pays n'achète que les produits les meilleur marché ou ceux obtenables avec paiement à long terme, ce qui n'est pas possible dans le cadre d'une saine politique d'exportation suisse des articles A et B.

Afrique occidentale de langue anglaise

Ghana. Selon la FOSC du 27.3.1961, les articles A et B peuvent être importés librement dans le cadre d'une OGL, soit « Open general licence » n° 2, sans autorisation spéciale. Ce pays nouvellement indépendant est en voie de développement et a déjà envoyé en Suisse des émissaires gouvernementaux, qui ont pris contact avec les industriels suisses.

La République ghanéenne n'accorde jusqu'ici pas de tarifs préférentiels envers le Commonwealth dont il ne fait plus partie depuis le 6.3.1957. La Suisse entretient à Accra un consulat général.

Pour les articles A et B, il sera très difficile de gagner ce marché où la Suisse occupe un rang modeste face aux principaux partenaires commerciaux, soit : Angleterre, Japon et Allemagne de l'Ouest, qui offrent ces mêmes articles à des prix de 20 à 30 % meilleur marché. Ils sont jugés suffisants en qualité pour une population d'un pays en voie de développement.

L'exportateur suisse doit donc porter ses efforts sur l'article A, de qualité ou de conception originale et trouver le moyen de persuader le consommateur avec l'appui d'un agent dynamique. La capitale est Accra et le pays compte un peu moins de 5 millions d'habitants.

Ghana — Haute-Volta. La presse économique a fait connaître la suppression des barrières douanières entre les deux Etats. On a ici une preuve de plus de l'attraction qu'exerce l'idée d'unité africaine sur certains gouvernements de ce continent.

Nigeria. Politique d'importation libérale, pas de préférences pour les pays du « Commonwealth ». Régime de l'« Open General Licence », OGL. Les maisons nigériennes sollicitant des échantillons foisonnent et rares sont celles qui donnent suite à leur première demande. L'exportateur suisse dans l'embarras doit donc s'adresser à l'POSEC (Office suisse d'expansion commerciale) pour trouver un représentant sérieux. S'il a les moyens de prospecter lui-même le marché, il doit connaître la langue anglaise et emporter des échantillons A et B afin d'étudier sur place les possibilités du marché.

La mentalité étant orientée vers le bon marché et le paiement à crédit, il en résulte des possibilités d'exportation des produits A et B très réduites. Les produits anglais sont bien introduits (20 à 30 % moins cher) et les produits allemands livrés à crédit.

Pour ce pays, comme pour les autres marchés africains de langue anglaise de l'Afrique occidentale, une entrée en relation avec l'Atlas Trading Co. à Bâle peut être utile pour certains exportateurs suisses.

La Fédération du Nigeria est devenue membre indépendant du Commonwealth le 1.10.1960. Capitale Lagos, nombre d'habitants 34 000 000.

Sierra Leone. Régime de l'OGL, mais préférences douanières pour les pays du Commonwealth. Le pouvoir d'achat de ce marché se situe au-dessous de celui du Ghana, mais au-dessus de celui du Nigeria. Les articles A et B sont importés d'Angleterre aux taux préférentiels et se heurtent donc dans le cadre de l'exportation suisse à de très grandes difficultés. Seul un agent dynamique pourrait vendre quelques produits originaux et de qualité.

Capitale Freetown, nombre d'habitants 2 100 000. L'indépendance a été accordée à ce pays au cours de l'année 1961.

Gambia. Ce petit territoire dont le commerce gravite dans les courants d'échanges avec l'Angleterre n'offre guère de possibilités « payantes » pour un

article de consommation suisse tels les produits A et B. L'OSEC, comme pour tous les marchés en général, possède une documentation complète sur ce marché dont il appartient à l'exportateur suisse de tirer parti en prenant les initiatives appropriées. Ce marché est encore une colonie britannique.

Capitale Bathurst, nombre d'habitants 290 000.

Libéria. Ce pays est depuis longtemps un marché théoriquement libre, mais en fait, il y a une prédominance de l'économie américaine. La monnaie est le \$ USA et la population ne compte que quelques centaines d'Européens avec 20 000 noirs d'Amérique qui forment l'élite, le reste étant formé de peuplades primitives. Le Président de cette république indépendante depuis 1947 est M. Tubman qui pratique une politique dite « Open door policy », donc de la porte ouverte en matière d'importations.

Comme dans la plupart des pays africains en voie de développement ou d'industrialisation, le commerce import-export est entre les mains de Libanais, Grecs, Japonais, Chinois, Syriens et Hindous, dont le grand souci est d'expatrier les profits ou de les dépenser en voyages à l'étranger, ce qui ne contribue pas à un développement rapide du pays en général. L'épargne manque et ce sont les sociétés étrangères qui exploitent ce qui est exploitable. Une banque sérieuse serait nécessaire et il est question qu'une banque genevoise ouvre une succursale à Monrovia, la capitale. Le pays compte 1 880 000 habitants.

Quant aux possibilités d'exportation des articles suisses A et B, elles sont très faibles, car d'une part, le pouvoir d'achat global de la masse est insuffisant et d'autre part, la présence des produits concurrents USA à des prix plus bas interdit toute entrée de produits similaires. La situation est à suivre de près.

<i>Pays de l'Afrique équatoriale de langue française</i>	<i>Capitale</i>	<i>Nombre d'habitants</i>
République Centre-Africaine ¹ indépendante dès 13.8.1960	Bangui	1 120 000
République du Tchad ¹	Fort-Lamy	2 574 000
République du Congo ¹	Brazzaville	760 000
République du Togo indépendante dès 27.4.1960	Lome	1 100 000
République Gabonaise indépendante dès 17.8.1960 mais reste membre de la Communauté	Libreville	470 000
République du Dahomey ² indépendante dès le 1.8.1960, restée membre de la Communauté	Portonovo	1 713 000

¹ Dès le 17.5.1960, ces trois Républiques forment l'« Union des Républiques centre-africaines » et restent membres de la Communauté française.

² En ce qui concerne le Dahomey, par décret publié au *Journal officiel* de la République du Dahomey, les taux des droits de douane inscrits au tarif du Dahomey à la date du 1.1.1957 ont été diminués de 30 % à compter du 1.1.1961 pour les marchandises originaires et en provenance des Etats de la Communauté économique européenne et des territoires non européens associés à cette communauté.

Les marchés ci-dessous sont difficilement accessibles et n'offrent que peu de possibilités d'exportation.

Ifni	Sidi Ifni	40 000
Territoire espagnol outre-mer		
Sahara espagnol	Villa Cisneros	50 000
Mauritanie	Nouakchott	650 000
République indépendante au sein de la Communauté française		

L'exportateur suisse doit d'abord vérifier si les contingents sont fixés dans le cadre des Territoires français associés d'outre-mer. La Chambre de commerce locale, l'Association professionnelle ou encore le Vorort et la Division du commerce à Berne peuvent donner tous les renseignements.

Les liens commerciaux entre la France et ces territoires subsistent et l'article d'exportation suisse B n'y trouve pas preneur. Des articles français similaires bon marché sont introduits et par conséquent seuls les articles chers et originaux A peuvent être exportés en quantités modestes vu le petit nombre de consommateurs. Ici, de nouveau, c'est la situation du « pays en voie de développement » que nous avons déjà décrite au chapitre précédent.

Le Gabon et le Dahomey sont restés membres de la Communauté française.

Cameroun

Pour ce territoire devenu république indépendante le 1.1.1960 (associé à la France), les conditions et chances d'exportation quant aux produits suisses A et B sont les mêmes que pour les pays de la Communauté.

Capitale Yaoundé, nombre d'habitants 3 400 000.

Afrique occidentale espagnole, îles Canaries

Capitale Santa Cruz de Tenerife, 105 000 habitants.

L'activité commerciale gravite dans l'orbite de l'Espagne, de sorte que les difficultés ici sont celles valables pour ce pays. Lorsque les articles A et B étaient contingentés en Espagne, ils ne pouvaient pour ainsi dire pénétrer aux îles Canaries. La plupart des exportateurs suisses confient d'ailleurs la prospection de ce petit marché à leur agent en Espagne. C'est une question de jugement de cas en cas pour décider si on doit y chercher un agent local et faire les frais de prospection soi-même.

Il en est de même pour la Guinée espagnole; capitale Santa Isabel, nombre d'habitants 220 000.

Mauritanie

Pour ce nouveau marché qu'est la Mauritanie, les renseignements suivants ont été donnés par la *Presse économique française* et aussi par les associations professionnelles suisses. C'est la Division du commerce de la République islamique de Mauritanie qui publie le programme de la répartition des devises pour 1961.

Par exemple, pour certains secteurs chimiques, on prévoit 110 000 F. pour les importations venant de la CEE et 197 000 F. pour tous les autres pays, y compris ceux de l'Est et autres pays CEE que la France. Les contingents globaux ne pourront être grevés qu'après épuisement des contingents correspondants réservés à la CEE.

Les licences d'importation concernant les contingents globaux et des marchandises venant de pays à accords bilatéraux seront imputées sur les rubriques des contingents globaux. L'accord commercial franco-suisse prorogé d'une année se trouve donc compris dans le cadre de ces dispositions.

Afrique occidentale française

Côte d'Ivoire. République indépendante dès le 6.8.1960, est restée membre de la Communauté française.

La capitale est Abidjan et le nombre de ses habitants est de 2 485 000.

République très riche, à la balance commerciale excédentaire. Le territoire dispose d'un montant déterminé en devises. L'OSEC peut donner comme pour les autres territoires de l'Afrique occidentale française, des renseignements très détaillés et aider efficacement pour y trouver un agent. Les articles d'exportation suisses A et B peuvent y trouver place, mais rencontreront les produits concurrents allemands et français.

Droits de douane sur les produits de la CEE. Par décret publié au *Journal officiel* de la Côte d'Ivoire, les taux des droits de douane inscrits au tarif de la Côte d'Ivoire, à la date du 31.12.1957 ont été diminués de 30 % pour les marchandises originaires et en provenance des Etats de la Communauté économique européenne et des territoires non européens associés à cette communauté.

A titre d'exemple simplement et pour les années 1950/1955 citons que l'attribution des devises était de 22 % du total prévu pour les territoires: Sénégal, Mauritanie, Soudan, Guinée, Haute-Volta, Côte d'Ivoire, Dahomey et Niger.

Cette clé de répartition était intéressante à consulter car elle reflétait la grandeur des « besoins » de ces territoires, telle que la France l'envisageait. Pour une des catégories des articles A et B, par ex., un montant de 60 000 fr. s. seulement était disponible. Voici cette clé de répartition pour tous les territoires :

Sénégal	35 %	Haute-Volta	5 %
Mauritanie	3 %	Côte d'Ivoire	22 %
Soudan	13 %	Dahomey	6 %
Guinée.	11 %	Niger	5 %

La Division du commerce à Berne renseignera en détail sur l'évolution de la situation récente.

Précisions sur ces territoires. Depuis 1958, la Guinée s'est séparée des autres Etats énumérés ci-dessus et le Soudan devient le Mali. Il s'est formé une union douanière de l'Afrique occidentale qui comprend: Côte d'Ivoire, Dahomey, Sénégal, Mali et Mauritanie.

Le Mali est donc une république indépendante dès le 20.6.1960 et c'est l'ancien Soudan français qui s'est de nouveau séparé du Sénégal dès le 21.8.1960.

Capitale Bamako, nombre d'habitants 3 708 000.

Le Niger et la Haute-Volta ont suivi l'exemple du Mali et instauré aussi entre eux une union douanière. Les marchandises destinées au Niger et à la Haute-Volta importées par l'intermédiaire d'autres pays de l'union paient donc deux fois les droits de douane. Le Niger et la Haute-Volta ont prévu une procédure de remboursement, mais non le Mali.

Les exportateurs suisses doivent donc :

- a) prendre des dispositions pour réaliser des affaires directes avec ces pays,
- b) se renseigner auprès de l'OSEC, de la Division du commerce à Berne, ou de leur association professionnelle sur l'évolution de la situation.

Pour les articles A et B, les possibilités d'exportation vers les marchés autres que la Côte d'Ivoire et le Sénégal sont très faibles. L'article B s'y trouve livré par la France à prix plus bas (de même que par l'Allemagne à crédit) et pour l'article A le pouvoir d'achat n'est pas suffisant. Ici de nouveau, nous nous trouvons devant le problème des « pays en voie de développement ».

Volta. République indépendante dès le 5.8.1960. Membre de la Communauté. Capitale Ouagadougou, nombre d'habitants 3 326 000.

Niger. République indépendante dès le 3.8.1960. Membre de la Communauté. Capitale Niamey, nombre d'habitants 2 435 000.

Sénégal. L'importante capitale de l'ancienne AOF, Dakar, joue un rôle important sur cette côte occidentale africaine. C'est le 20 juin 1960 que le Sénégal a gagné son indépendance au sein de la Fédération du Mali. Nombre d'habitants 2 270 000.

Beaucoup de liens avec la France sont maintenus sur une base contractuelle. Ce nouvel Etat qui demeure dans la zone franc peut d'ailleurs, selon accord en vigueur avec la plupart des pays de la Communauté française, disposer d'un montant déterminé en devises, montant qui peut être réparti librement.

Pour l'exportateur suisse et nos articles A et B, les possibilités de vente existent sur ce marché où est cependant déjà installée la concurrence allemande et française. L'exportateur devra donc y nommer un agent exclusif stockant les articles A et B, pour livraisons rapides, agent très actif et bien introduit auprès des instances gouvernementales (pour obtenir les parts nécessaires à l'importation) et des vendeurs détaillants.

République de Guinée.

C'est le 28.9.1958 avec une majorité telle qu'elle n'avait jamais été vue pour les autres territoires d'influence française que la Guinée s'opposa à l'entrée dans la Communauté. Le 20.12.1958, elle proclama son indépendance.

Capitale Conakry, nombre d'habitants 2 600 000.

Le commerce guinéen est en pleine réorganisation et les *Informations industrielles et commerciales de France* du 16.6.1961 indiquent les instances compétentes comme suit :

SOMATEX : entreprise nationale d'importation de textiles et habillement.
BATIPOINT : entreprise d'Etat pour l'importation de matériel pour le bâtiment.
DIVERMA : importations de marchandises diverses.
EMAT : entreprise nationale de transit et consignation.

Ces instances dépendent du ministre guinéen du Commerce.

Des envoyés commerciaux ont fait récemment une étude d'achats divers en Europe et notamment aussi pour les articles A et B. Etant donné la probabilité d'offres allemandes et tchèques à des prix et conditions toutes différentes, il est vraisemblable que ces articles suisses ne pourront guère être exportés vers ce marché qui s'oriente nettement vers le « bloc de l'Est » et qui présentera donc pour l'exportation suisse les mêmes difficultés.

Nouvelles ambassades de Suisse en Afrique

Le Conseil fédéral a décidé de nouer des relations diplomatiques avec tous les Etats africains ayant accédé à l'indépendance. Il appliquera ce principe à l'avenir, à toute nation nouvelle qui surgira dans ce continent.

Afrique du Sud-Ouest

Très petit marché, capitale Windhoek, dont le pouvoir d'achat est faible. Les articles A ne peuvent y être vendus et les articles B suisses sont environ deux fois plus chers que ceux qui sont importés d'Angleterre. C'est pratiquement l'Union Sud-Africaine, devenue République le 1.6.1961, qui contrôle ce marché. Si un courant d'affaires devenait possible, la solution serait d'y nommer un sous-agent qui dépendrait de l'agent de la République Sud-Africaine. Nombre d'habitants 539 000.

Afrique occidentale portugaise

L'Angola, avec sa capitale Luanda, est sans aucun doute un marché d'avenir intéressant. L'exportateur suisse a intérêt à y nommer un agent exclusif, car les articles A et B y sont vendables en dépit de la concurrence allemande. Un certain pouvoir d'achat existe donc, bien que la population européenne ne représente que le 1/20 environ des 4 400 000 habitants au total. Ce marché exporte surtout : café, diamants, farine de poisson, maïs, sisal, coton, sucre, bois et huile de palme. Les quatre plus grands clients sont : USA, Portugal, Hollande, Grande-Bretagne.

Le pays fait partie de la zone monétaire portugaise et le régime d'importation se situe dans le cadre des dispositions générales de l'ancienne OEEC. Il existe des listes de produits libérés pour tous les territoires portugais d'outre-mer. Les produits que l'on veut vendre sont à faire connaître aux « Associações Comerciais » qui sont les centres de documentation existant dans les agglomérations de quelque importance.

Tout ce qui vient d'être dit ci-dessus pour les articles suisses A et B est valable aussi pour le territoire de la

Guinée portugaise, capitale São José de Bissao, nombre d'habitants 565 000.

L'OSEC publie régulièrement dans son journal hebdomadaire et au moyen de brochures séparées, des articles détaillés très intéressants et importants pour les exportateurs suisses.

Afrique orientale britannique

Nous groupons dans ce marché les territoires suivants: Kenya, Uganda, Tanganyika et Zanzibar.

	<i>Capitale</i>	<i>Nombre d'habitants</i>
Kenya Colonie et protectorat britannique	Nairobi	6 450 000
Uganda Protectorat britannique	Entebbe	5 860 000
Tanganyika Sous contrôle des Nations Unies, administré par la Grande-Bretagne	Dar es Salam	9 160 000

Pendant très longtemps après la dernière guerre, un contrôle strict des importations et le manque de devises ont empêché l'exportation des articles A et B de pénétrer sur ces marchés. Les articles B sont vendus par les exportateurs italiens à des prix de 40 à 50 % inférieurs aux prix suisses. Les Allemands livrent à crédit en consignation. Seuls éventuellement les articles A, à condition d'y avoir un agent dynamique, pourraient trouver un étroit débouché car la population qui dispose du pouvoir d'achat nécessaire est restreinte. Pour le Kenya, le « control of imports order » publié le 3.2.1961 que la presque totalité des marchandises peuvent être importées dans le cadre d'une OGL (open general licence).

Quant à la Somalie britannique et aux îles Seychelles, il n'y a pas d'accord avec la Suisse, et ces petits marchés dépendent beaucoup de l'Afrique orientale britannique et ont des liens étroits avec la Grande-Bretagne.

L'exportateur suisse, en rapport avec l'OSEC, doit suivre constamment l'évolution de ces petits marchés, car il y aura certainement, avec le temps, des possibilités de vente pour un article A à cause du développement important que prend le « tourisme ».

Les mêmes observations sont valables pour l'île Maurice où la population est très mélangée quoique les Européens y soient bien représentés. La monnaie de ce marché est la roupie de l'Afrique orientale (1 roupie = 1 sh. 6).

Afrique orientale française

Somalie. Ce territoire français d'outre-mer, avec son seul centre d'intense activité commerciale, Djibouti, offre des possibilités pour l'exportation des articles A et B. Un agent exclusif dynamique peut vendre le bel article à certains

Européens (3000 blancs et 7000 indigènes à Djibouti), mais plus difficilement l'article B venant de France ou d'Allemagne à des prix de 20 % inférieurs aux prix suisses. Le restant de la population, 40 000 indigènes, ne jouit que d'un pouvoir d'achat minimum. Il n'y a pas de restrictions d'importation et le franc de Djibouti est une monnaie stable.

Quant aux îles Comores et de la Réunion, ces territoires sont surpeuplés. Il n'y a que peu de moyens de transports et des terrains pauvres. Pour l'article A, seules quelques possibilités en rapport avec le « tourisme ».

République de Somalie. Indépendante dès le 1.7.1960. Formée par les anciennes Somalies italienne et britannique. Capitale Mogadiscio, nombre d'habitants 1 950 000.

Les articles A et B ne sont pas exportables, car le pouvoir d'achat réduit de ce marché se contente d'articles similaires à bas prix provenant de Grande-Bretagne et d'Italie.

Madagascar, République Malgache

Madagascar, devenue une république indépendante dès le 25.6.1960, est restée membre de la Communauté française. Capitale Tananarive et population totale 5 180 000 d'habitants.

Durant les années d'après-guerre, à condition d'y avoir un agent dynamique et bien introduit auprès des autorités, il y avait certaines possibilités d'exporter les articles A et B. Cependant l'exportateur suisse se heurtait toujours à des difficultés d'obtention des licences et à la concurrence des produits français similaires, bien introduits sur ce marché. Dès 1961, les Autorités malgaches ont institué de nouvelles taxes (valables pour tout le trafic d'importation) et ce qui est plus grave pour l'exportation suisse, elles ont élaboré un nouveau tarif douanier, les droits calculés sur la valeur CAF, oscillant entre 5 et 15 %. Ces droits sont provisoirement appliqués aux marchandises provenant des pays *autres* que ceux de la Communauté française et de la CEE (Marché commun). Ils grèvent donc les produits suisses exportés à Madagascar. Etant donné que les Allemands au sein de la CEE fabriquent les articles A et B à un prix de 10 à 20 % inférieur aux prix suisses et que les marchandises suisses doivent encore supporter les droits *discriminatoires* dont il est question ci-dessus, les exportations deviennent impossibles.

Afrique orientale portugaise

Capitale Lourenço Marquês.

Territoire portugais d'outre-mer, ce marché est plus spécialement agricole. Il compte 6 300 000 habitants. Le développement est limité par les possibilités de prêts de la métropole. La Suisse n'importe pas beaucoup de produits du Mozambique et ceci explique le chiffre d'exportation suisse resté dans les limites modestes. Les devises sont comptées et l'Etat ne dispose que de peu de fonds publics. Les autorités accordent en général avec bienveillance les licences aux pays qui faisaient partie de l'ancienne UEP.

Qu'en est-il de la possibilité d'exporter les articles A et B suisses ?

Il n'y a pas de fabrication locale et le marché est orienté vers les produits allemands, parce que moins chers et livrés à crédit. Un agent dynamique bien introduit peut placer les articles A et B sur ce marché, mais bien entendu en quantités relativement restreintes en rapport avec le pouvoir d'achat de la population blanche.

Pour tous les pays africains, il est extrêmement important d'avoir les renseignements sur l'assistance financière et technique dans chaque cas. Nous avons donné quelques exemples en traitant des « pays en voie de développement ».

L'exportateur suisse doit donc, dans son étude de marché pays après pays, tenir compte des besoins de ces marchés dans le cadre des « plans de développement », des possibilités de se faire payer et couvrir les risques à l'exportation. L'OSEC est remarquablement documenté sur ces marchés et publie, comme déjà cité au chapitre précédent, des textes très intéressants sur les investissements.

Afghanistan

Pays en voie de développement. Il a passé par toutes les attitudes quant aux dispositions pour l'importation d'articles suisses tels que A et B. Pendant les années d'après-guerre le FS considéré comme « hard currency » n'était pas accordé aux importateurs. Il y avait également eu blocage des licences pour les « non essentiels » et dès l'instant où quelque amélioration apparaissait, ce marché n'achetait que les articles A et B allemands ou anglais à des prix inférieurs aux prix suisses. Actuellement, la situation est la suivante :

Seul un représentant bien introduit auprès des autorités peut obtenir quelques licences pour les articles A de qualité ou présentant une originalité. Les articles B restent invendables aux prix d'exportation suisses et sont achetés en Allemagne, en Angleterre et dans certains pays de l'Est, soit Pologne ou Tchécoslovaquie.

Albanie

Ce pays faisait pendant longtemps partie du « bloc Est » et ce n'est que tout récemment qu'il s'est éloigné de l'URSS pour se rapprocher de la Chine Populaire.

Cient exclusif de l'URSS, il a repris contact toutefois avec l'Italie. Dans un avenir pas trop éloigné, on peut espérer une certaine reprise des affaires avec la Suisse. En ce qui concerne les articles A et B, ils ne sont pas exportables vers l'Albanie actuellement.

Algérie

Marché faisant encore partie du territoire national de la France. Pour cette raison, la plupart des exportateurs suisses chargent leur représentation en France d'approvisionner l'Algérie qui compte 10 400 000 habitants et qui offre des possibilités très intéressantes vu le standard élevé d'une partie de la population et de certains colons. Depuis la présence de l'armée française, les ventes de divers articles ont augmenté de 30 à 50 %.

A la suite des Accords d'Evian, l'exportateur suisse doit surveiller de près l'évolution politique et économique et étudier la question de l'exportation directe.

En effet, dès que ce pays sera autonome, la Suisse signera sans doute avec lui un accord commercial avec contingents prévus pour nos produits d'exportation traditionnels et une rubrique « Divers » pour les autres marchandises. Les articles A et B se vendent bien sur le marché algérien.

L'exemple de l'Algérie montre avec quels soins les exportateurs suisses doivent suivre toutes les publications. Le 28.6.1961, les Informations économiques de l'OSEC attirent l'attention des fabricants de produits textiles sur l'avis paru au *Recueil des actes administratifs* qui dit qu'un crédit de 1 900 000 F. est ouvert, valable pour tous les pays (global) et pour l'importation de matières textiles et ouvrages en ces matières. Le délai pour les demandes de licences est limité et les demandes doivent être justifiées en se basant sur les importations de France et autres pays en 1960. Ces licences sont valables six mois, non renouvelables ni prolongeables. Avant de passer un contrat ferme, l'importateur algérien doit être en possession de la licence d'importation.

Allemagne

Ouest. Ce pays étant un gros producteur des articles A et B, il est quasi impossible d'y vendre les produits suisses. Cette difficulté ne fait qu'augmenter par suite de l'application du TEC de la CEE.

Un cas tout à fait intéressant est la publication du *Bundeszollblatt*, n° 7, page 169, du 31.1.1961 qui dit que « des rabais de prix accordés pour le calcul des droits de douane ne sont pas contraires à la définition de la valeur en douane, lorsqu'ils sont accordés à tous les acheteurs ».

Cette mesure, qui évidemment est mal vue par les membres de la CEE équivaut en somme à un léger affaiblissement de la discrimination créée par le TEC.

Non seulement les articles A et B sont produits par le marché national, mais encore les Allemands exportent ces articles vers tous les marchés mondiaux. Nous avons déjà dit que les exportateurs allemands jouissent de facilités de crédits bancaires et d'assurance à l'export et de plus la main-d'œuvre est encore moins coûteuse en général en Allemagne. Ceci toutefois tend à se modifier progressivement dans le sens d'une hausse. Que doit faire l'exportateur suisse des articles A et B ? Pour vendre en Allemagne, seul le produit A peut entrer en ligne de compte et à condition qu'il s'agisse d'un article de haute qualité et d'une présentation originale ou utile. Bref, il doit être « plus désiré » que les articles nationaux similaires.

Est. Nous avons déjà donné des exemples de « compensations » et expliqué que pour l'Allemagne orientale seule la Foire de Leipzig qui octroie des « contingents de foire » permet la vente des articles A et dans une mesure plus restreinte aussi des articles B.

L'exportateur suisse doit donc surveiller l'évolution de ce marché et étudier le secteur « compensations » pour le cas où les autorités de l'Allemagne de l'Est supprimeraient les contingents de foire. On en a déjà parlé dans certains milieux.

Antilles françaises

Ces marchés sont de faibles débouchés pour le moment en ce qui concerne l'article A et nuis pour B, qui est livré par la France, l'Allemagne ou les USA, plus près, ce qui diminue les frais de transport.

Le système d'importation est calqué sur les demandes de licence et la réglementation des devises étrangères.

Ces pays sont avant tout agricoles (bananes, canne à sucre, etc.) et le pouvoir d'achat n'augmente que très lentement.

Pour l'exportateur suisse, la seule solution consiste à surveiller l'évolution de très près et choisir un agent dynamique et bien introduit.

Antilles hollandaises

Il en va autrement pour ces marchés qui sont plus riches (gisements de phosphates, raffineries de pétrole) et dont l'économie active et prospère à cause également des cultures intensives, offre des possibilités à Curaçao et Aruba.

Les articles A surtout et dans une moindre mesure les articles B (ces derniers étant fabriqués en Hollande ou venant des USA) sont exportables de Suisse.

Les devises sont accordées libéralement et même souvent les paiements sont effectués depuis les Pays-Bas.

Les exportateurs suisses ont ici le choix (ce qui est rare) entre la nomination d'un agent exclusif sur place ou un arrangement avec une excellente et dynamique firme hollandaise qui a son représentant ou sa succursale aux Antilles hollandaises.

Antilles britanniques et îles voisines

Nous avons affaire ici à des situations assez diverses. Alors qu'aux Bahamas, on produit surtout du sel (l'agriculture est secondaire), aux Bermudes, on ne vit que de tourisme. A Trinidad, on trouve des raffineries (population en majorité africaine) et diverses autres industries, l'agriculture étant dominée par le sucre.

Les îles Vierges (USA) produisent surtout du sucre et les îles Britanniques produisent du pétrole, bauxite, sucre, bananes, rhum, etc. Ce qui est à retenir est ceci :

Le commerce est orienté vers les USA à cause de la proximité.

Les Antilles britanniques ont des droits préférentiels pour les articles A et B. Ces marchés vivent tous également du tourisme, ce qui offre un débouché pour les montres suisses.

Les articles A et B sont pour le moment invendables.

Un marché plus important à tous points de vue est celui de la *Jamaïque* où se trouve d'ailleurs une petite, mais active colonie suisse. La livre sterling a cours sur ce territoire qui se développe lentement, mais régulièrement. On trouve des mines de bauxite, de gypse, du sel, sucre, fruits, épices, etc.

Il est certain que les exportations suisses y trouvent un terrain favorable.

Le 17.5.1961, les *Informations économiques* donnent les renseignements suivants :

Le « Board of Trade » institué le 28.4.1961 une nouvelle « open general licence », n° 1908, qui autorise l'importation libre (à l'exception de quelques produits selon

liste ci-dessous ¹⁾ de marchandises en provenance de la zone sterling et certains pays dont notamment la Suisse. Bien entendu, le tourisme est très actif aussi, ce qui permet l'exportation des articles A (les articles B étant livrés par les fabricants anglais), à Kingston, la capitale.

Arabie, Aden, Golfe Persique

Ces territoires, Arabie Saoudite, Yemen, Katar et Bahrein, offrent certaines possibilités aux exportateurs suisses. Il y a sur ces marchés une vive concurrence : italienne, belge, japonaise et allemande pour les produits de consommation bon marché. Notre expérience cependant nous a permis de constater qu'il est possible d'exporter l'article A vers Jeddah et Aden où il y a un assez grand courant touristique.

L'OSEC a fait un rapport spécial en avril 1960 sur l'Arabie Saoudite ² et recommande les prises de contacts personnelles. Voir les milieux d'affaires à Djeddah, El Khobar et Dahran.

Il n'y a pratiquement pas de contrôle de devises excepté pour quelques articles tels que : boissons alcooliques, gramophones, caméras et articles religieux non musulmans.

A Bahrein, l'industrie du pétrole est florissante, le marché de l'argent est libre et divers articles sont vendables. Katar se développe progressivement et ce marché est à suivre, car il offrira des possibilités. L'importation est libre.

Le Yemen est un marché très fermé et spécial, mais qui se modernise lentement, ce qui offrira dans un proche avenir quelques possibilités d'exportation.

Dans tous les pays ci-dessus, il n'est guère possible de vendre l'article B étant donné les livraisons allemandes, italiennes et japonaises, concurrence signalée au début de cette rubrique.

Argentine

Ce magnifique marché d'avant-guerre (1939) pour les articles A et B a encore absorbé des articles manufacturés et de grande consommation jusqu'en 1947. Dès cette date, le manque total de devises a rendu impossible l'exportation de tels articles suisses. Quelques rares permis d'importation avec paiement par accreditifs irrévocables et confirmés ont de nouveau été accordés du côté argentin en 1954 et en 1955. Depuis lors, les exportations devinrent de nouveau impossibles pour ne reprendre que très faiblement (1 à 2 % des montants d'avant-guerre) en 1959 et 1960.

Si nous devons reproduire ici toutes les situations qui se sont présentées et auxquelles les exportateurs suisses devaient se soumettre ou essayaient de faire face, nous aurions la matière d'une importante étude. En effet, toutes les techniques déjà énoncées dans notre étude ont été appliquées par les autorités argen- tines : prescriptions en matière de transports, interdictions d'importer, limitation

¹ Lait condensé, poudre de cacao, chocolat ne contenant pas moins de 50 % de poudre de cacao, graisses, huiles, vêtements, sous-vêtements, tissus, divers produits pharmaceutiques, peintures, vernis, chaussures, produits en matière plastique et quelques autres articles.

² Série A, n° 73.

des licences, institution de cours de change à taux variables, autorisation de compensations bilatérales et parfois multilatérales. Des initiatives privées suisses ont pu mettre sur pied, grâce à des achats de céréales, des affaires dites « compensations globales » dont nos autorités se sont aussi occupées avec adresse. Bref, nous ne voulons pas faire ici un exposé historique sur ce grand pays, mais au contraire chercher où en sont les choses actuellement en général et pour les articles A et B en particulier.

Tout d'abord, nous savons que des articles B de qualité inférieure sont fabriqués sur place depuis quelques années, mais précisément à cause de cette qualité, il est parfaitement possible de vendre des produits B suisses et à plus forte raison aussi des produits A.

Bien que le pays soit en proie à l'instabilité politique on ose croire aux idées « antiprotectionnistes » qui s'y font jour et, il faut le reconnaître, au fur et à mesure que l'économie argentine reprend de l'activité dans tous les secteurs, les mesures sévères prises à l'encontre des importations sont peu à peu relâchées. Il y a eu les réductions de taxes sur les montres en métal, le taux de l'importation des machines textiles a été ramené de 150 % à 40 %. Cette réduction s'applique aussi à des machines de certaines industries annexes. Cette politique de fermeté et d'assainissement a permis au gouvernement de Buenos-Aires d'obtenir quantité de prêts de l'étranger (FMI, Trésor USA et banques privées de divers pays, dont la Suisse).

Si l'exportation des articles A et B est encore au stade de démarrage, c'est que ces produits (selon communication de la Chambre de commerce argentine pour la Suisse à Genève) sont classés dans la catégorie « autres marchandises » dont la surtaxe de change de 300 % a été ramenée à 200 %. Le facteur concurrence allemande joue ici un rôle important, car l'acheteur argentin qui doit payer en plus de la douane encore une taxe de change de 200 % préfère la payer sur un achat de montant plus faible. Les articles similaires allemands sont livrés à crédit (180 jours) et à des prix de 20 à 30 % inférieurs aux prix suisses. Nous avons essayé pour ce pays d'obtenir des renseignements statistiques à Buenos-Aires et l'importance des fournisseurs d'articles A et B se présentait comme suit en 1957 : USA, Tchécoslovaquie, Allemagne, Japon, Danemark, Italie, Suisse, Pays-Bas. Les USA livrent à des maisons où ils sont intéressés, les Tchèques font du « dumping » et tous les autres pays se trouvent sur ce marché en concurrence « soit pour les prix, soit pour les délais de paiement accordés ».

L'Argentine a donc remplacé les restrictions de délivrance de licences par des surtaxes du taux de change pour les produits A et B qui nous intéressent. Le développement des ventes dépendra donc : du dynamisme de l'agent exclusif, des prix en fonction de la qualité et finalement de la suppression des taux de change artificiels.

Autriche

Ce pays fait partie de l'EFTEA et par conséquent est partenaire de la Suisse dans le cadre du Traité de Stockholm. Dans le sens Suisse-Autriche, seul l'article A est exportable, car il y a en Autriche des fabriques importantes produisant des

articles B en masse et même pour l'exportation. Alors que le tarif douanier suisse varie entre 2 et 10 % pour les articles A et B, le tarif autrichien varie entre 25 et 30 % pour ces mêmes articles et le résultat est que l'on trouve sur le marché suisse des articles autrichiens A et B alors que sur le marché autrichien on ne trouve que des articles suisses A. Ici, on a de nouveau la preuve que seule une fabrication d'un article de haute qualité et présentant des caractéristiques originales ou nouvelles peut trouver à peu près sur tous les marchés un terrain de vente.

Evidemment, au fur et à mesure de la réduction — jusqu'à disparition — des taux douaniers (30 % dès le 1.7.1961), les articles B trouveront pour l'exportation suisse des possibilités toujours plus favorables. Le seul obstacle restant alors sera le coût du transport, ceci en admettant, bien entendu, que les pays étrangers n'instituent pas de taxes fiscales ou autres mesures qui annuleraient les réductions des taux de douane. Le Ministère du commerce autrichien publie la liste des contingents globaux valables pour les pays membres de l'EFTA selon l'article 10 de la convention. A part toutes les instances déjà mentionnées dans cette étude, l'exportateur suisse peut s'adresser à la Chambre de commerce suisse à Vienne, Neuer Markt 4, Wien I.

Belgique

L'exportation des articles suisses A et B se fait normalement sur ce marché qui est dans la CEE. Le régime belge et luxembourgeois d'importation a toujours été très libéral pour les produits A et B qui sont les uns désirés, les autres nécessaires et on s'est de ce fait toujours trouvé sur un terrain de libre concurrence. Etant donné la politique douanière de la CEE, soit actuellement 30 % de réduction sur les taux de 1957, il est évident que les exportateurs suisses ne peuvent plus maintenir leurs prix pour les produits A et B qui proviennent d'Allemagne et d'Italie à un taux de 30 % inférieur alors que déjà avant l'application de cette réduction douanière, seul un agent de toute première force pouvait imposer les produits suisses. L'exportateur suisse se trouve déjà maintenant devant les alternatives suivantes :

- a) s'il veut conserver la même marge brute de bénéfice, tout en abaissant son prix d'exportation, il doit rationaliser et automatiser la production afin de réaliser des économies ;
- b) il peut sacrifier une part de la marge s'il estime la chose supportable ;
- c) il peut envisager l'installation d'une succursale dans un des pays du Marché commun situé le plus près de son établissement.

Pour chaque industrie exportatrice suisse, on doit donc établir les prévisions de « palier », c'est-à-dire étudier si une rationalisation et une automatisation permettront de réduire de X % (le montant du tarif extérieur commun pour les produits en question) ou si dans le cas d'une fabrication « privilégiée » on peut accepter une diminution de la marge. Une fois ce très long travail accompli pour la plupart des articles d'exportation suisses vers la CEE, on pourrait mieux prévoir ce qui arriverait si vraiment l'Europe devait rester divisée économiquement encore de nombreuses années. Il ne faut pas non plus oublier que bien des articles de

« masse » pourront dans la CEE (concentrations d'entreprises, spécialisations) être produits sur une même grande échelle qu'aux USA, ce qui en diminuera encore le coût de fabrication et se traduira par des difficultés de concurrence accrues pour les articles A et B suisses.

Précisons encore qu'en général, les organisations de vente belges s'occupent aussi du marché luxembourgeois, de sorte qu'il est souvent inutile d'y avoir un représentant.

La Chambre de commerce suisse pour la Belgique et le Grand-Duché de Luxembourg, 1, rue du Congrès, Bruxelles 1, peut fournir tous renseignements et nous extrayons d'un avis du 22.12.1960 les intéressantes lignes suivantes :

« L'administration belge des douanes vient de fixer les modalités d'application du tarif douanier extérieur commun de la Communauté économique européenne à partir du 1^{er} janvier 1961.

» Le tarif extérieur commun est applicable dans les six pays contractants (Italie, France, Allemagne fédérale et les pays du Benelux : Belgique, Hollande, Luxembourg) aux marchandises provenant de pays ne faisant pas partie de la CEE.

» Les taux du tarif extérieur commun sont le résultat, diminué de 20 %, d'une moyenne arithmétique des taux applicables dans les six pays au 1.1.1957.

» Vis-à-vis du tarif Benelux, l'application au 1.1.1961 de ces taux peut donc provoquer soit une augmentation, soit une diminution de tarif.

» Il y a lieu de noter également que pour certaines positions douanières, une partie seulement des nouveaux taux du tarif extérieur commun sera incorporée, au 1.1.1961, au tarif Benelux : chaque fois que la différence entre le taux du tarif Benelux et le taux du tarif extérieur dépasse 15 %, il n'est pour le moment incorporé au tarif Benelux que le 30 % de cette différence.

» D'autre part, en vertu des accords pris entre les pays contractants, une nouvelle réduction du tarif interne de la CEE sera également accordée à partir du 1.1.1961, et figurera par conséquent dans le nouveau tarif des douanes.

» Notre Chambre est en possession de ce nouveau tarif douanier qui présente, par conséquent, deux colonnes :

- a) la première indiquant les taux applicables aux importations de marchandises en provenance d'un pays *ne faisant pas partie de la CEE*,
- b) la deuxième indiquant les taux applicables aux importations de marchandises en provenance de *pays membres de la CEE*.

» Nous sommes donc dès maintenant à votre entière disposition pour vous indiquer les taux applicables dès le 1.1.1961 pour les positions douanières qui vous intéressent personnellement, ainsi que pour vous fournir les taux des taxes de transmission à l'importation. »

Birmanie

Le marché de ce pays présente les mêmes caractéristiques que tous les marchés des pays en voie de développement, donc devises rares, protection des industries nationales naissantes et demandes de longs délais de paiement.

Le système de l'OGL a été institué chaque fois que l'état des finances le permettait, pour être ensuite de nouveau annulé. L'exportateur averti à temps par son agent devait profiter de ces périodes favorables et pour bien des branches dont les articles A et B sont comparables, on a une courbe statistique à dents de scie pour les exportations suisses vers la Birmanie.

Les derniers faits importants publiés par les associations professionnelles suisses sont les mesures de « birmanisation » du commerce d'importation par les autorités de Rangoon. Dès 1961, toutes les représentations des branches techniques qui suivent, doivent être également entre les mains de nationaux, donc Birmans : métaux et construction, machines, chimie, couleurs à base de goudron, pièces détachées, instruments scientifiques, outils. Seuls les produits anglais expédiés depuis la Grande-Bretagne ne sont pas encore frappés par cette mesure. Par maisons birmanes, on entend des maisons dont le capital est 100 % birman. L'exportateur suisse qui n'a donc pas un agent indigène se voit dans l'obligation d'en chercher un sans délai.

Bolivie

Omniprésence du gouvernement, marché très difficile, manque de devises : c'est le cas typique du pays en voie de développement. L'article A est trop cher et l'article B est livré par les USA et aussi l'Allemagne à des prix allant jusqu'à 50 % au-dessous des prix d'exportation suisses.

Le tarif douanier a été modifié le 29.3.1961 et le cours du Boliviano qui était par exemple de 7700 Bo = 1 \$ US est passé en 1961 à 12 000 Bo = 1 \$ US.

Les autorités ont eu recours à toutes les stratégies possibles, catégories de marchandises, institution de taxes, contingentements et autres mesures. On sait que les 4/5 des exportations boliviennes concernent l'étain et que du cours de ce métal (et de la demande par répercussion) dépend l'état de prospérité.

Brésil

Dans ce grand pays, dans l'après-guerre, le franc suisse fut considéré comme « hard currency » et actuellement le Brésil souffre encore d'un manque de devises tel qu'il est obligé de procéder souvent à des manipulations monétaires ou d'édicter des règlements tracassiers en matière d'importation.

Les autorités brésiliennes se tournent de préférence vers l'Europe occidentale pour leurs achats de biens d'équipement et nous avons ici de nouveau le problème des exportations suisses vers les pays en voie de développement. Ce fait est la conséquence de l'impossibilité pour les USA de faire face à toutes les demandes de prêts. Il est vrai qu'en 1958, le Brésil a refusé les conseils du FMI et son aide pour un programme de stabilisation de sa monnaie. Les plus importantes et récentes mesures intéressant l'exportation suisse sont les suivantes :

1^{er} mars 1961, dévaluation du Cruzeiro. Le cours de 100 Cr. passe à 200 Cr. pour 1 \$ US et pour l'achat des marchandises par les autorités elles-mêmes et reconnues indispensables pour la vie ou le développement du pays.

L'importation de marchandises payables en monnaie convertible se fait au cours libre. Et celles payables en monnaie non convertible, au cours imposé par le « Banco do Brasil ». Les autorités pensaient abolir au cours du 2^e semestre 1961 ce cours de 200 Cr. par \$ pour en venir au paiement au cours du marché libre de toutes les importations. Un plafond de \$ 20 000 (qui était de 50 000) serait fixé par entreprise pour ses achats à l'étranger dans l'espace d'une semaine.

Une réglementation spéciale existe pour les exportateurs de café et cacao.

Une importante communication des associations professionnelles suisses aux exportateurs est la suivante :

« Loi sur le tarif douanier n° 3244 du 14.8.1957 a été publiée par décret n° 50 485 du 25.4.1961. L'art. 37 que nous reproduisons ci-après en traduction, a la teneur suivante :

» « Pour les marchandises destinées à la fabrication de produits d'exportation, l'importation pourra se faire en franchise de douane ou contre acquittement d'un taux réduit (draw back) conformément aux dispositions d'exécution qui seront prescrites sur la base des propositions du Conseil pour la politique douanière. Le décret n° 904 du 28.7.1934 est annulé. »

» Les marchandises suivantes peuvent profiter d'une remise douanière :

- a) matières premières et produits semi-manufacturés utilisés directement pour la fabrication de marchandises destinées à l'exportation,
- b) les pièces, pièces de rechange, appareils et machines, importés pour compléter l'équipement d'appareils, de machines, de véhicules ou d'installations destinées à l'exportation,
- c) les marchandises servant à l'emballage et à la préparation de produits destinés à l'exportation.

» Ces rabais seront accordés par le Conseil pour la politique douanière qui examinera les conditions se rapportant à la capacité technique et économique du requérant et statuera sur le cas en y apportant les remarques suivantes :

- a) qualification du bénéficiaire,
- b) spécification du genre et de la qualité des marchandises à importer et par conséquent à exporter,
- c) pays d'origine et zone monétaire de la marchandise à importer avec pays de destination et zone monétaire du produit à exporter,
- d) pourcentage de la remise,
- e) délai pour l'exportation,
- f) ports par lesquels devront se faire importation et exportation,
- g) conditions spéciales se rapportant à chaque cas respectif.

» Le requérant devra en outre présenter au Conseil pour la politique douanière un plan d'importation et d'exportation, avec indications sur le déroulement de la partie commerciale de l'affaire et sur l'emploi de la marchandise. Une fois

la remise accordée, le dédouanement se fera, au moyen d'un bulletin d'engagement ou d'un dépôt en argent, soit en franchise de droits, soit avec la remise correspondante. »

Une autre mesure importante est publiée dans la FOSC du 30.5.1961 sur les « négociations financières multilatérales avec le Brésil ». Les pays intéressés le 24.5.1961 à Paris étaient : Belgique, France, Italie, Pays-Bas, Allemagne occidentale, Angleterre, Suède et Suisse. Étaient aussi présents : des représentants USA, Autriche, Japon et FMI. Il s'agit en somme d'une collaboration européenne en relation avec le programme de stabilisation brésilien. Il y a lieu d'abord de consolider les avances consenties sur une période de dix ans. Arrangements à prévoir par les banques privées, moyennant accord de leur gouvernement. Enfin, il y a le problème des prêts à long terme qui doivent faire l'objet d'arrangements plus souples. Les exportateurs suisses devront toujours se renseigner à fond sur les prescriptions douanières très compliquées et tracassières en vigueur. C'est ainsi qu'une nouvelle procédure sera appliquée aux marchandises des chapitres 28, 29 et 30.

Les prescriptions citées ci-dessus ont été complétées dès le 22 mai et 31.5.1961, comme suit, selon publication le 28.6.1961 par l'OSEC :

« L'instruction n° 204 de la SUMOC, du 13.3.1961, a été complétée :

- » 1) par une ordonnance de la FIBAN (Autorité de surveillance des Banques) du 5.4.1961, qui prévoit que lors de la vente à terme de monnaies convertibles, les banques commerciales doivent exiger de l'importateur un dépôt en cruzeiros égal au montant indiqué dans le contrat de change. Ce dépôt doit être transféré au Banco do Brasil dans les 48 heures après sa constitution. Il est restitué lors de la liquidation du contrat de change correspondant ;
- » 2) par l'instruction n° 206 de la SUMOC, du 22.5.1961, prévoyant qu'un importateur peut conclure des contrats de change pour un montant maximum de 50 000 dollars US par semaine ;
- » 3) par l'ordonnance n° 136 de la CACEX (Office du commerce extérieur) du 31 mai 1961, qui contient les dispositions d'exécution de l'instruction n° 204 permettant de nouveau d'importer des marchandises de la catégorie spéciale. Il prévoit notamment ce qui suit :
 - a) les bourses du pays ne mettent plus aux enchères des « promesses de vente de devises », mais des *promesses de licences*. La vente aux enchères a lieu une fois par semaine. Le prix offert doit être payé au Banco do Brasil dans un délai de trois jours à compter du second jour ouvrable après la vente aux enchères ;
 - b) la durée de validité des « promesses de licences » est de 30 jours. Dans ce délai, l'importateur doit se procurer, sur le marché libre, les devises nécessaires au paiement des marchandises à importer ;
 - c) le permis d'importation est délivré contre remise de l'original de la « promesse de licence » et sur présentation du « certificat en couverture de devises ». »

On comprend donc que l'exportation des articles A et peut-être aussi B, ne deviendra possible que lorsque sur le marché brésilien il n'y aura plus de telles mesures tracassières et que le pays aura trouvé une stabilité financière qui permette l'épanouissement des effets du régime de la libre concurrence.

Bulgarie

Ce pays pratique la politique économique du bloc Est. Les articles A sont désirés mais ne peuvent être exportés, faute de moyens de paiement qui sont réservés aux achats de biens d'équipement ou autres, jugés essentiels. Les articles B sont fournis dans le cadre du COMECON parce qu'ils sont fabriqués en Pologne, Tchécoslovaquie, Roumanie et URSS.

L'exportateur suisse doit se renseigner auprès de la Division du commerce à Berne sur l'état de la situation, soit les compensations éventuelles, exportations avec primes, possibilités offertes par la Foire de Sofia et voir aussi la documentation dont dispose l'OSEC.

Canada

Il y a des fabriques dans ce pays qui produisent les articles A et B. Les droits de douane, en moyenne de 25 % rendent toute exportation impossible si ce n'est quelques articles A absolument désirés par certains acheteurs. Lorsque la chose est possible, on démontera l'article A pour le livrer en plusieurs fois et en pièces détachées, c'est-à-dire comme cela se fait souvent pour les USA, ainsi on récupère en général 30 à 50 % sur les droits de douane.

Chine

Dans notre étude, nous avons déjà donné des renseignements sur ce pays qui applique une politique encore plus sévère que celle du bloc Est. Les articles A et B ne peuvent pas être exportés vers ce marché, les A étant considérés comme luxe et trop chers alors que les B sont fabriqués sur place dans une qualité très inférieure.

Toutefois, le commerce extérieur de la Chine évolue, car selon les toutes récentes informations économiques (juillet 1961), les anciens organismes et anciennes maisons sont remplacés progressivement par de nouvelles sociétés de commerce extérieur. Les instances suisses compétentes publieront une liste de ces sociétés d'importation et d'exportation.

Chili

L'économie du pays dépend pour ainsi dire du cours du cuivre et c'est la raison pour laquelle nous avons ici de nouveau le cas du pays en voie de développement.

Les articles A et B ne sont pas fabriqués sur place, mais presque imposés par les fabricants USA qui sont de gros amateurs de cuivre.

Depuis les années d'après-guerre, ce pays a décrété périodiquement des mesures variées telles que: visas consulaires obligatoires, demandes de licences d'importation, interdiction d'importer des articles A et B pendant une période donnée, primes de change à l'importation.

Les articles A et B payaient au début de 1960 encore 1500 % de dépôt préalable sur la valeur CIF. Donc seul un représentant ayant beaucoup d'argent liquide pouvait importer de tels articles et alors il choisissait soit des produits allemands moins chers ou les produits USA payant peu de transport et livrés avec 180 jours de crédit.

Les licences sont accordées et en 1961, les droits de douane sont de 31 ½ % *ad valorem* CIF, plus impôt 200 % (au lieu de 1500 %) de la valeur CIF.

Les biens d'équipement nécessaires à la reconstruction de districts ayant souffert de tremblements de terre, ne paient, en revanche et pour une période de 5 ans, que 15 % de droits de douane.

Les exportateurs suisses doivent suivre les publications de la CORFO (Corporacion de Fomento de la Produccion) qui accorde les crédits pour le programme de modernisation. C'est ainsi qu'en juin 1961, on a appris par ce canal, la demande de 5 machines pour le triage des lettres, 50 machines collationneuses, 30 machines électriques de timbrage, 90 pour l'affranchissement, 10 pour les chèques postaux, des wagons, des motocyclettes et 54 groupes électrogènes, ainsi que des centraux Téléx¹. Aucune occasion du côté suisse ne devrait être négligée pour présenter des offres sur ce marché.

Chypre

Ce pays, selon l'état de ses finances et ses besoins, institue périodiquement pour un grand nombre d'articles le système de l'OGL. Les exportateurs suisses doivent sur leur propre initiative se documenter périodiquement.

Quant aux articles A et B, les B sont invendables parce qu'importés d'Angleterre à des taux préférentiels. La petitesse du marché n'offre guère de possibilités pour les articles A si ce n'est que dans le secteur du tourisme.

Ceylan — Maldives

Généralement les articles B sont admis dans le cadre de l'OGL, mais comme pour Chypre, les articles B ne sont pas exportables. Les articles A sont trop chers et les licences pour produits de luxe sont accordées en fonction des échanges. Or, la Suisse ne peut pas toujours acheter suffisamment de coprah, thé ou caoutchouc.

Colombie

Pour pouvoir se faire une opinion sur ce marché, l'exportateur suisse doit recourir à une étude systématique du marché par l'un ou l'autre des moyens connus (directement, en s'adressant à l'OSEC, ou d'autres relations qu'il peut avoir sur place).

La Colombie dont l'économie dépend beaucoup du prix mondial du café, a eu recours à tous les systèmes possibles pour éviter la perte de son stock indispensable en devises. Des interdictions d'importation en passant par les compensations au cours officiel du \$ US, on a institué l'obligation de dépôts préalables.

¹ Voir *MOCI* du 21.1.1961.

A titre indicatif, nous reproduisons ici ce que publie la FOSC 137 du 15.6.1961 :

« Cf. FOSC nos 164, 253, 259 des 17.7.57, 5.11.57, 168 du 23.7.1959, 185 et 208 des 10.8 et 6.9.1960, 18 du 23.1.1961.

» Par résolution n° 23 du 29 mai 1961, la Banque de la République a abaissé en partie les taux des dépôts à effectuer avant l'enregistrement des marchandises d'importation. Ces réductions, qui prennent effet le 15 juin 1961, sont les suivantes :

- de 65 à 50 % de la valeur FOB,
- de 100 à 75 % de la valeur FOB et
- de 130 à 100 % de la valeur FOB.

» La classification des marchandises dans les différentes catégories reste inchangée. »

Les articles A et B ne sont pas exportables pour les raisons suivantes :

- a) concurrence USA et allemande pour les articles B livrés à crédit ou en consignation et à des prix de 20 à 30 % plus bas ;
- b) les articles A sont livrés à crédit par les grands fabricants USA.

Il va de soi que l'exportateur suisse doit, comme pour tous les marchés du monde, suivre constamment l'évolution économique car ce qui est difficile ou pas possible en 1961 peut changer brusquement l'année suivante.

Confédération australienne

Les articles A et B sont fabriqués dans le pays. Il est donc extrêmement difficile d'exporter les articles A et B de Suisse, mais en usant d'une publicité intelligente axée sur la « qualité suisse », l'exportation devient possible. Il faut donc une collaboration très étroite entre le fabricant ou exportateur suisse et son agent, qui ne peut être qu'une maison de tout premier ordre, déjà bien connue sur le marché australien et tasmanien, si possible aussi en Nouvelle-Zélande. La politique d'importation a aussi varié souvent depuis la dernière guerre et les articles A et B, tantôt libérés, tantôt soumis à licences d'importation ou à des « quotas » basés sur les années précédentes.

Quant à la concurrence, on y trouve :

- a) fabrication locale,
- b) importation de Grande-Bretagne,
- c) importations allemande et japonaise.

En 1960, le 90 % du commerce d'importation australien était libéré.

Le marché est très important puisque l'on compte aujourd'hui 10 300 000 habitants. Le régime préférentiel du Commonwealth est un « handicap » pour les exportations suisses, car les droits de douane sont calculés ainsi :

<i>A et B venant de Suisse</i>	<i>A et B venant de GB</i>
22,5 %	10 %

La première participation suisse à la « Sydney Trade Fair », 1 au 12 août 1961, est un exemple à citer quant aux initiatives multiples. En effet, c'est là le résultat d'une collaboration étroite entre l'OSEC, la Division du commerce à Berne, le Vorort à Zurich (donc les associations professionnelles), les industriels exportateurs (dont bon nombre y exposent) et des particuliers tels que les architectes suisses qui ont aménagé le pavillon et jusqu'au fonctionnaire topographe qui a réalisé la vue panoramique de la chaîne des Alpes suisses. L'OSEC a donné un compte rendu détaillé de la manifestation de propagande à l'exportation dans les *Informations économiques* du 2.8.1961. Les exportateurs suisses avaient la possibilité de prendre part, dans ce pavillon, à des expositions collectives ou de louer de très belles vitrines permettant de montrer les collections. Une autre possibilité est naturellement celle qui consiste à louer un stand d'accord avec l'agent australien représentant l'exportateur suisse. Du point de vue commercial et des résultats directs, c'est la meilleure formule. Ont fait un effort remarquable à cette foire : nos industries horlogères, machines, textiles, chimiques, chocolats et papier. Bien entendu, l'ONST était aussi présent à cette manifestation internationale. Sans omettre notre Swissair et une grande maison de transports internationaux. Il est évident qu'un effort de publicité, comme l'initiative prise à Sydney, aura un effet bienfaisant sur le développement des exportations suisses en Australie, l'accent ayant été mis sur la qualité (bienfaisance et sérieux) et la précision.

Congo ex-belge

Sur ce marché, avant la scission actuelle, les articles A et B d'origine suisse se vendaient dans une proportion excellente, malgré l'existence depuis longtemps de la concurrence allemande, française et américaine. La population congolaise désire les articles A et B de « qualité suisse », mais depuis les malheureux récents événements, seules quelques exportations de faible valeur sont possibles vers le Katanga qui dispose de devises pour le règlement, bien entendu, anticipé.

Le régime d'importation était toujours celui des « licences » mais celles-ci furent toujours libéralement accordées.

Corée

Les importations non prévues en tant qu'aide matérielle ou financière sont soumises à licences. Le pays est en effervescence continuelle et gravite dans l'orbite économique des USA. La Corée du Sud ayant peu de produits à exporter, la balance commerciale est en général en faveur de la Suisse. Les articles A et B ne sont pas exportables de Suisse. Ils sont livrés à des prix plus bas soit par les USA, soit par le Japon.

Costa-Rica

Le standard de vie des 850 000 habitants est relativement élevé. Toutefois, il est très difficile d'exporter de Suisse les articles A et B parce que les articles A sont très bien introduits par les USA et les articles B par les exportateurs allemands. On se heurte ici à deux difficultés. D'abord à celle des délais de paiement

accordés par les USA et ensuite à celle des prix plus bas pratiqués par les Allemands.

Comme la plupart des autres pays sud-américains et qui sont en voie de développement, le Costa-Rica a recours périodiquement à des modifications de son régime d'importation qui dépend de ses exportations de café, bananes, cacao, or, bois précieux, miel, poissons et peaux.

L'exportateur suisse fera bien de demander le paiement par accreditif confirmé par une banque suisse (irrévocable) et si la chose n'est pas possible (certains pays ne l'autorisent pas) se mettre en relation avec nos instances suisses (Division du commerce à Berne, OSEC et Chambre de commerce du lieu) pour connaître les dernières dispositions. En général, ce pays a deux catégories d'importations :

- a) marchandises de première nécessité, payables au cours officiel,
- b) autres marchandises payables au cours libre.

Cuba

Ce marché qui compte 6 millions d'habitants était un bon preneur des articles A et B jusqu'à l'avènement du gouvernement Castro. L'auteur de cette étude a fait personnellement une enquête sur place qui a conclu à un climat très favorable pour tout ce qui est d'origine suisse et cela malgré la concurrence américaine à ce moment-là. Ce marché vit surtout de ses exportations de canne à sucre, de tabacs, de bananes et légumes, ainsi que fruits divers.

Les *Informations économiques*, OSEC, n° 7 du 14.2.1962, publie les nouvelles prescriptions concernant la réorganisation du commerce extérieur cubain. Cette organisation rappelle le système de l'URSS, car les exportateurs suisses devront s'adresser selon le genre de produits à 12 instances différentes :

CUBAZUCAR	sucre et dérivés
CUBATABACO	tabac
CUBAMETALES	métaux et minéraux
MAQUIMPORT	machines, appareils
TRANSIMPORT	véhicules
ALIMPEX	produits alimentaires
QUIMIMPEX	produits chimiques, pharmaceutiques
MAPRIMPEX	matières premières, produits intermédiaires
CUBATEX	textiles, cuirs, plastiques
CONSUMIMPEX	articles de consommation
CUBARTIMPEX	arts et culture
INTERCONEX	intermédiaire pour les opérations de compensation et d'échanges réalisées par les offices sus-indiqués.

Danemark

Le Danemark a toujours été un bon marché pour les articles d'exportation suisses A et dans une moindre mesure pour les articles B. Pendant les années d'après-guerre et jusqu'à fin 1959, ces articles étaient exportables dans le cadre d'un contingent bilatéral entre la Suisse et le Danemark.

Dans un tel cas, les acheteurs potentiels danois essayaient d'utiliser entièrement le contingent, ce qui n'exigeait donc pas un talent spécial du côté de l'agent dans ce pays. C'est en somme un courant d'exportation presque « forcé » puisque les preneurs utilisaient les contingents aussi bien suisses qu'allemands. Les articles A et B sont concurrencés sur ce marché par les exportateurs allemands. Dès 1960, c'est-à-dire l'établissement par les autorités danoises de contingents « globaux » pour les articles A et B, la lutte pour le marché commençait, car les Danois pouvaient dès lors acheter ces produits dans n'importe quel pays de l'OECE. Bien entendu, ce sont les produits moins chers à qualité à peu près égale qui faisaient l'objet alors de la grande partie des demandes de licences. C'est donc dès lors le travail de l'agent de l'exportateur suisse qui prend une importance capitale pour inciter les acheteurs danois à demander aussi des licences pour les produits A et B suisses et pas seulement pour les produits similaires moins chers de provenance allemande. Donc ici, on peut faire deux constatations importantes :

- a) les qualités de l'agent de la maison suisse peuvent prendre une très grande importance, selon la politique suivie en matière d'importation par un marché étranger ;
- b) le contingentement peut avoir un effet stimulateur pour les exportateurs suisses, ce qui paraît paradoxal, mais ne l'est pas lorsque le contingent bilatéral (Suisse-Danemark) est suffisant sans que le contingent bilatéral (Allemagne-Danemark) soit trop élevé pour qu'il puisse suffire à la demande.

Egypte

Jusqu'à la prise du pouvoir par Nasser, il y avait possibilité pour la Suisse d'exporter les articles A et B, car le roi Farouk avait beaucoup de sympathie pour tout ce qui venait de notre pays. On pouvait même traiter avec un Suisse établi en Egypte en tant que représentant. Dès la mise en vigueur des nouvelles prescriptions à l'importation par le régime Nasser, l'exportation de Suisse des produits A et B devint impossible. L'Egypte se tourne vers les pays offrant du crédit (Allemagne) ou ceux pratiquant des prix très bas (Japon et Italie). Avec des machines allemandes, les Egyptiens ont installé une usine près du Caire où l'on fabrique des articles de catégorie B dont l'importation a été interdite dès 1961. Citons encore les mesures toutes récentes suivantes :

Par suite de la nouvelle réglementation des changes en vigueur dans la RAU, la cession des devises par l'Office des changes nécessite un délai approximatif de 40 jours.

Dès juillet 1961, les licences d'importation ne sont accordées qu'à des maisons de commerce pour leur propre usage ou alors à 8 établissements étatiques ou semi-étatiques. Les 3700 maisons de commerce existantes sont ainsi éliminées du commerce d'importation. Elles peuvent néanmoins s'occuper du commerce de gros. Les dispositions qui prévoient que toutes les représentations étrangères devront être en mains d'Egyptiens dès le 15.1.1962, n'ont pas été modifiées jusqu'ici.

Espagne

Dans les années d'après-guerre, grâce aux démarches des exportateurs, appuyées par les délégués du Vorort, et présentées par nos négociateurs (de la Division du commerce) de façon répétée, un contingent (bien entendu modeste) a pu être établi dans l'accord commercial bilatéral hispano-suisse. Les articles A et B étaient donc exportables dans le cadre de ce contingent. Dès 1961, l'importation en Espagne devint libre, malgré l'existence de quelques fabriques dans le pays, produisant des articles de qualité inférieure. On se trouve maintenant en concurrence avec les articles allemands moins chers. Le maintien, puis le développement de la vente en Espagne des articles A et B dépend donc entièrement de la politique commerciale pratiquée par le représentant de l'exportateur suisse. Les questions « service au client » par une distribution impeccable et la « publicité » jouent donc maintenant sur ce marché un rôle plus important que les prix, à condition que ceux-ci ne soient toutefois pas beaucoup plus élevés pour les articles A et B que les prix allemands pour les articles comparables.

Le Ministère du commerce de Madrid publie le 15.6.1961 les contingents spéciaux des Foires internationales espagnoles en 1962. Pour les marchandises non encore libérées, l'importateur doit demander une licence préalable et accompagner sa demande de documents divers (voir l'OSEC, Zurich, pour renseignements détaillés). Ces cinq foires sont :

15.3 au 5.4 1962	Foire internationale de la conserve, Murcie.
10.4 au 30.4 1962	Foire d'échantillons Ibero-Americana, Séville.
1.5 au 20.5 1962	Foire d'échantillons internationale, Valence.
21.5 au 21.6 1962	Feria Internacional del Campo, Madrid.
1.6 au 20.6 1962	Foire internationale et officielle d'échantillons, Barcelone.

Etats-Unis

Après l'exemple complet que nous avons présenté au chapitre III de la partie II de notre étude, nous nous bornerons à mentionner ici que le produit B n'est pas exportable parce que fabriqué en quantité dans le pays et ne supportant ni frais de transport, ni droits de douane élevés (environ 25 %).

Equateur

Il est très difficile de réaliser des affaires suivies avec ce pays, car d'une part, il n'a jamais abandonné le système des licences pour les articles A et B et d'autre part, il souffre périodiquement d'un manque de devises.

Les récentes mesures nous apprennent que les droits consulaires à l'importation viennent d'être portés de 9,5 à 10,5 % de la valeur f.o.b. Par contre, le régime des dépôts préalables à l'importation qui a été rétabli en 1961 ne s'applique plus aux importations du gouvernement et des organismes officiels. Comme pour beaucoup de pays sud-américains, les papiers d'accompagnement sont nombreux et parfois assez compliqués à remplir dans la langue du pays. Les grandes maisons

d'expédition suisses (transitaires) prennent des initiatives très intéressantes en publiant toutes les prescriptions et formalités d'expédition. Pour compenser les moins-values des recettes fiscales par décret n° 18 du 6.4.1961, une taxe à l'importation de 2 % de la valeur CIF a été instituée.

Le marché est bien disposé à l'égard des articles suisses A et B malgré la concurrence USA et allemande, mais les difficultés d'importation (qui sont les mêmes pour les autres fournisseurs, excepté pour ceux qui livrent à crédit ou en consignation) et la prohibition d'importer certains articles A, puis le dépôt de 25 ou 50 % en monnaie nationale pour les articles B, réduisent les exportations possibles de Suisse à peu de valeur. En plus des taxes consulaires, de la taxe de 2 % CIF, du dépôt de 25 ou 50 %, il y a une taxe dite « Ley de Emergencia », loi d'urgence de 5 ou 10 % selon la nature du produit importé.

Les exportateurs suisses ont été avisés sur les diverses mesures fiscales et douanières par les FOSEC n° 9 du 12.1.1961, n° 89 du 18.4.1961.

On a ici un exemple typique de la multitude d'obstacles pouvant exister dans certains cas.

Finlande

Depuis plusieurs années, l'importation des articles A et B est libre en Finlande. Ce marché est toutefois submergé par les produits similaires allemands vendus à des prix allant de 10 à 20 % au-dessous des prix suisses.

La politique d'importation était basée sur le contingentement pur et simple avant l'application des mesures de libéralisation.

Les articles A et B suisses trouvent bon accueil en Finlande, mais une politique agressive est nécessaire (publicité) pour en développer sensiblement la vente.

La Finlande, nouvelle associée de l'EEFTA, offre de ce fait d'excellentes chances à la pénétration des produits suisses. L'avantage des droits de douane réduits (voir notre étude sur la ZLE) vient compenser les prix plus bas que font les exportateurs allemands. Les exportateurs suisses doivent donc, comme pour tous les pays de la ZLE, concentrer tous leurs efforts sur ce marché.

Au moment où nous rédigeons ce texte, il est question de la création d'une zone franche dans le port de Hanko. Le terrain de cette zone franche sera divisé en parcelles et loué à des maisons d'importation et d'exportation.

Il s'agit d'une initiative gouvernementale du plus grand intérêt, car si le commerce entre l'Est et l'Ouest se développe, un tel port franc connaîtra un succès certain.

France

Les articles A et B font partie des exportations suisses vers la France dites « traditionnelles », ce qui signifie qu'ils sont exportés depuis de nombreuses années, même déjà avant le conflit 1939/1945.

Toutefois, leur exportation n'a pas toujours pu se faire sans grandes difficultés, car périodiquement les autorités françaises ont soit « prohibé » les importations de certains articles B, soit réduit les contingents de l'accord bilatéral,

soit encore institué des taxes spéciales à l'importation. Pour maintenir et ensuite développer les exportations suisses, les initiatives ont été :

Interventions continues des exportateurs auprès des Chambres de commerce, du Vorort et de la Division du commerce.

Négociation de nos délégués aux accords commerciaux pour obtenir un contingent dans l'accord de commerce bilatéral.

Interventions de l'OSEC pour obtenir des contingents dits de « foire » dont nous avons déjà parlé dans notre étude.

Dès 1960, les articles A et B ont été libérés et on se trouve donc sur un marché de libre concurrence avec toutefois le handicap du tarif CEE, donc la possibilité pour les fabricants allemands de livrer à meilleur compte. Ceci est valable pour tous les pays CEE, mais la France étant le plus gros preneur et marché de première importance, situé à proximité, donc facilement contrôlable, la question revêt une sérieuse gravité.

Nous avons démontré (chap. II, part. II, p. 67 ss) comment les initiatives suisses ont pu venir à bout des difficultés avec un produit ex-libéré et aussi (chap. IV, part. II, p. 81 ss) comment, grâce à l'initiative de l'exportateur suisse, il a été possible de conserver un marché. Maintenant, dans la situation des deux camps économiques, on se trouve devant un même problème très grave et l'exportateur qui livre plus de 50 % de sa production destinée à l'exportation aux pays de la CEE, doit donc suivre jour pour jour l'évolution afin de savoir s'il doit :

- continuer à baisser ses prix pour ne pas être éliminé,
- installer ou développer une succursale située dans le camp de la CEE.

Les articles A et B sont fabriqués en France et importés aussi d'Allemagne en France. Ils se heurtent donc à une concurrence très forte.

Dans le cas particulier et au moment d'écrire cette étude, on a pris pour mesure :

- consentir certaines réductions de prix,
- développer la fabrication de divers produits A et B dans un des pays du camp CEE.

Les *Informations économiques* du 21.6.1961 publient les modifications de la TVA (taxe sur la valeur ajoutée) sur certains articles suisses d'exportation.

La FOSC du 7.6.1961 précise que les dépassements de montants des licences peuvent de nouveau atteindre une tolérance de 5 %.

Les associations professionnelles font connaître que « la validité de l'accord commercial franco-suisse du 29.10.1955, reconduit au 31.12.1960, a été prorogée au 31.12.1961, puis jusqu'au 31.12.1962. Les contingents pour la France, l'Algérie et départements d'outre-mer seront adaptés à l'incidence des mesures de libération intervenues dans le courant du 2^e semestre 1960 et les contingents industriels feront l'objet d'une majoration. »

Les droits de douane pour les articles A et B avant l'application du Traité de Rome étaient de 20 à 30 %, mais depuis l'entrée en vigueur du traité, la France a fait des concessions, soit multilatérales, soit dans le cadre du GATT, soit encore au cours des négociations suisse-CEE (initiative de nos délégués sur intervention des fabricants exportateurs et groupements professionnels), ce qui a eu pour conséquence de ramener ces droits dans les limites de 17 à 22,5 %, selon le genre d'article A et B.

Il est intéressant de citer que pour les produits B surtout (la concurrence est la plus forte) le tarif extérieur commun prévu est de 17 % alors que les taux allemand étaient de 8 %, Benelux 10 et 12 % et italien 21 %. Si donc la scission économique devait durer longtemps, les articles allemands A et B pénétreraient en France sans droits, alors que les articles suisses A et B paieraient un droit de 17 % qui est celui du TEC.

Grande-Bretagne

Pays faisant partie de la ZLE. Après-guerre, il fut possible de vendre très facilement les articles B, parce que nécessaires, mais non les articles A parce que considérés comme « luxe ». Aussi, dès que les fabrications nationales furent remises en activité, la concurrence sur le marché britannique stoppait les exportations des produits B. Puis, dès que des devises furent disponibles, ce sont les articles B allemands qui réapparurent en Angleterre.

L'initiative suisse de nos négociateurs, qui exigeaient sans relâche l'établissement d'un contingent dans l'accord commercial suisse, a permis néanmoins d'exporter les articles A et, dans une faible mesure, les articles B.

Dès 1960, la libéralisation a supprimé toute discrimination dans les livraisons. Quant aux Allemands, ils ont pu se maintenir sur ce marché grâce aux prix inférieurs de leurs produits. La tendance se renverse en 1961 avec la mise en application de la réduction de 30 % sur les droits dès le 1.7.1961 et on assiste à un progrès des commandes très net aussi bien pour les articles A que pour les articles B. On a donc ici un cas très nettement positif en ce qui concerne le succès de l'exportation suisse vers un pays de la petite ZLE.

Grèce

Les articles A sont exportables alors que les articles B sont livrés par les fabricants allemands, USA et britanniques (dans l'ordre d'importance) à des conditions de crédit non acceptables par l'exportateur suisse.

Le projet d'association de la Grèce au marché commun a été signé le 30.3.1961 à Bruxelles. D'autre part, le FMI a reconnu officiellement la parité du drachme soit 30 drachmes pour 1 \$ US.

Pendant de nombreuses années (jusqu'en 1958) les produits A et B furent contingentés, puis les importateurs grecs devaient payer d'avance le total à la Banque de Grèce. Ils recevaient alors la licence sur présentation de la facture pro-forma suisse. La durée de validité des permis a varié de 4 à 6 mois selon les époques. Il y a lieu de suivre de près l'incidence douanière sur les produits A à la suite de l'adhésion de la Grèce à la CEE et si la Suisse n'obtient pas soit par

négociations à travers le GATT, soit avec la CEE (la clause de la nation la plus favorisée ne jouant plus puisque bientôt les traités bilatéraux seront alignés pour tous les pays CEE) un droit égal à celui que paie l'exportateur allemand, alors on verra peu à peu disparaître l'exportation du produit A.

Guatemala

Comme pour d'autres pays de l'Amérique latine, le standard de vie de l'élite est élevé, mais celui de la masse très bas. Les articles B sont livrés bon marché et à crédit par les USA et l'Allemagne. Les articles A sont livrés par les USA. Revoir comme pour d'autres marchés semblables nos études « Pays en voie de développement » et « Amérique latine ».

Les affaires sont compliquées avec ce pays; documents d'expédition, factures consulaires, prescriptions d'envoi (colisage) et souvent les articles de luxe sont frappés d'une taxe allant jusqu'à 400 %. Il est vrai cependant que le Guatemala est un des marchés riches de l'Amérique centrale en productions diverses et la Suisse achète: café brut, bananes, miel, camphre alors qu'elle lui vend: couleurs, articles pharmaceutiques, machines, textiles et montres.

Les Guyanes

Ces territoires britanniques, hollandais et français ne sont pas des marchés importants pour les produits suisses, les courants d'échanges s'établissant entre eux et les métropoles respectives.

Les produits A et B ne sont pas exportables, mais le développement de ces pays et, partant, le pouvoir d'achat, doit être suivi par les exportateurs suisses afin de saisir le moment où les produits A pourront y être exportés.

Haïti

Pour les produits A et B, seuls ceux d'origine USA et française sont consommés. Des petites quantités, et sporadiquement, ont pu être exportées dans la classe A (article de qualité et désiré soit pour sa conception, soit pour son origine suisse).

Le 10.5.1961, quantité de produits de la branche textile ont été de nouveau soumis à la licence, dont par exemple: tissus de coton, blanchis ou écrus, tissus unis, tissus imprimés, teints ou tissés avec fils teints, tissus de coton croisés ou ouvragés au métier, blanchis ou écrus pesant plus de 7 kg par 100 m² et ayant dans un carré de 6 mm de côté 19 à 31 fils.

Honduras britannique

Les échanges se font avec la métropole et les produits A et B sont vendus aussi par les fabricants USA.

République du Honduras

Dès le 28.2.1961, les gouvernements des USA et du Honduras ont convenu de mettre fin à l'arrangement commercial qui régissait les relations entre ces deux

pays. Cette décision a pour conséquence de supprimer les droits de douane préférentiels dont bénéficiaient à l'importation divers produits originaires des Etats-Unis (autos, camions, autobus, bonneterie, conserves et certains produits pharmaceutiques). Les articles A et B ne sont pas exportables, mais la Suisse livre des montres et produits pharmaceutiques.

Hongrie

De par la politique commerciale du bloc Est, les articles A et B (surtout B, car dans ces pays, on ne fabrique pas encore des articles de haute qualité) sont fabriqués en assez grandes quantités en Tchécoslovaquie, Russie, Pologne et Roumanie. Ils sont redistribués dans les pays d'au-delà le rideau de fer par le COMECON et exportés en partie aussi par les Centrales d'Etat de l'URSS vers les pays asiatiques, surtout et pour la presque totalité à des prix de dumping.

De Suisse, il n'est pas encore possible d'exporter ces articles A et B vers les pays de l'Est à l'exception de l'Allemagne de l'Est dans le cadre du contingent de la Foire de Leipzig.

Ile Maurice

Très petit marché, seuls les articles A suisses sont exportables sporadiquement et pour de petits montants.

Indes

Les articles B sont fabriqués sur place dans plusieurs centres. Cependant des 15 fabricants connus, deux seulement ont une certaine importance.

Les autorités protègent leurs jeunes industries nationales et interdisent l'importation des articles B dont le prix est inférieur à 15 fr. s. par %. Pendant les années d'après-guerre, les importations furent tantôt suspendues pour les pays à monnaie forte (dont la Suisse), tantôt contingentées. Actuellement, seuls les articles suisses A sont exportables, mais très difficilement, car les licences d'importation requises ne sont délivrées que pour les produits jugés nécessaires. Il est en outre prescrit dès le 1.7.1960 que tout carton ou emballage doit porter la mention « Made in Switzerland ». Ce pays fait appel aux capitaux étrangers en masse et nous abordons cette question dans la matière des « pays en voie de développement » et « crédit à l'exportation ». Rappelons qu'en vertu de la loi sur les sociétés, le capital doit être détenu en majorité par des Indiens. Au moment où nous écrivons ce texte (août 1961) les investissements sont *moins* désirés dans les secteurs banques, assurances, plantations et commerce. Dès avril 1961, les droits de douane ont été majorés pour une série de produits tels que: spiritueux, produits chimiques, vernis, peintures, caoutchouc, pneus, papiers, textiles, produits en aluminium, quincaillerie, armes et munitions de chasse. On voit donc que dès qu'une production nationale se développe, la protection douanière s'installe. Les exportateurs suisses doivent donc se concentrer sur des articles originaux et de qualité qui pourront, nous l'espérons, plus tard être importés aux Indes librement et aussi — et surtout — sur les biens d'équipement.

Durant ces dernières années, selon les statistiques officielles, les importations et exportations suisses, dans l'ordre d'importance, ont été :

<i>Importations suisses de l'Inde</i>	<i>Exportations suisses vers l'Inde</i>
pierres précieuses	machines
thé	produits pharmaceutiques
mica	instruments, appareils
café	montres bracelets
huiles éthériques	couleurs d'aniline
coprah	produits chimiques industriels
déchets de soie	soie
tapis	wagons de chemin de fer
peaux	

Les importations sont de l'ordre de 20 à 25 millions de fr. s. par an, alors que les exportations représentent plus du triple. On a donc ici une situation *active*, ce qui enlève à nos négociateurs toute *arme* de discussion et laisse aux négociateurs indiens le choix de leurs achats en Suisse. Il s'agit là d'un cas typique où la Suisse vend beaucoup plus qu'elle n'achète et par conséquent, elle ne peut imposer à ce partenaire ses articles de consommation ou proches de la catégorie « luxe » comme c'est le cas pour l'article A.

Indes néerlandaises — Indonésie

Depuis la libération, de très sévères mesures ont été prises en matière de commerce extérieur. Il y eut cependant toujours des difficultés d'exporter les articles A de Suisse, les articles B étant soit livrés par la Hollande (où il y a une fabrique) soit importés du Japon, de Tchécoslovaquie ou d'Allemagne (à des prix très bas). Actuellement, les articles A ne sont pas exportables (les articles B encore moins) vu les nouvelles prescriptions remplaçant celles du 25.8.1959. Dès le 25.8.1960, deux groupes de marchandises ont été institués :

Groupe I : Tout ce qui est absolument nécessaire à la vie de la population, nourriture, habillement (il y a des listes A et B pour les catégories).

Groupe II : Toutes les marchandises autres que le groupe I, mais qui sont néanmoins considérées comme essentielles (il y a des listes IIa et IIb).
Les articles de luxe de la liste IIb ne peuvent pas être importés.

Il y a en outre des droits différentiels et des cours de change différentiels.

Le cours est fixé à 45 roupies pour 1 \$ US ou 10,49 roupies pour 1 franc suisse et pour les marchandises du groupe I. Le cours est fixé à 200 roupies pour 1 \$ US et pour les articles du groupe II, soit 46,46 roupies pour 1 franc suisse. Les droits de douane sont fixés dès le 25.8.1960 à 0 % pour la liste *a* groupe I et 20 % pour la liste *b*. Les droits vont jusqu'à 100 % pour les listes IIa et IIb du groupe II. On comprend donc pour quelles raisons les articles A ne sont pas exportables de Suisse.

Indochine

Tant que ce marché gravitait dans l'orbite économique de la France; les exportations des articles A et B furent possibles et même très suivies dès 1951 jusqu'en 1956.

Dés lors, les rapports détaillés envoyés par les représentants sur place spécifiaient en résumé ce qui suit : les articles A et B venant précédemment de France et de Suisse sont désormais importés des USA et du Japon (on sait que l'aide USA au Sud-Vietnam en \$ a eu pour conséquence de créer un courant d'échanges avec les Etats-Unis). Seuls les produits suisses jugés nécessaires continuent à être exportés en Indochine soit : produits chimiques, colorants, pharmaceutiques et machines. Les taxes à l'importation et les droits de douane ont subi des modifications répétées. Les importations sont en partie centralisées et le gouvernement a introduit des patentes commerciales d'un prix très élevé, par catégorie de marchandises, ce qui obligeait certaines maisons importatrices suisses à payer plusieurs patentes. On ne peut donc que surveiller l'évolution de la situation.

Irlande

Les articles A et B ne peuvent être exportés à cause des tarifs préférentiels dont profitent la Grande-Bretagne et le Canada. Dans ces deux pays on fabrique les articles A et B. Il est probable que si les articles A peuvent être introduits sur une plus grande échelle en Grande-Bretagne, la demande sera stimulée en Eire et un courant d'exportation peut alors naître. Les droits de douane sont de 45 % alors que les droits préférentiels ne sont que de 30 %.

Iran

Ce que l'on recherche c'est le bon marché en ce qui concerne les produits A et B. Les produits B suisses ne sont pas exportables.

L'Iran les reçoit d'Allemagne surtout, car les exportateurs allemands, dès avant la guerre de 1914 déjà, ont submergé ce pays de leurs produits. Les articles A sont exportables de Suisse en quantités assez modestes et à condition d'être originaux (couleurs spéciales) et de haute qualité. Les USA qui apportent une aide financière livrent en plus grande quantité les produits A.

Dès avril 1961, le bureau iranien des changes et du crédit a déridé de mettre en vigueur de nouvelles et sévères mesures à l'importation de marchandises. Le décret prévoit deux catégories : les essentielles, payables contre documents ou sur crédit documentaire sans dépôt préalable et les autres marchandises payables sur crédit documentaire avec dépôt préalable de 40 à 70 % du montant du crédit. Dès le 5.6.1961, le gouvernement Amini a décrété de nouvelles restrictions en resserrant les attributions de devises pour les produits considérés comme non essentiels. Cependant, les marchandises dont l'importation est financée sur les crédits de l'aide USA ne seront assujetties qu'à un dépôt préalable de 30 %. Pour les marchandises agricoles et industrielles, le dépôt est de 25 % si l'importateur est aussi l'utilisateur.

On comprend dès lors que les articles A d'origine ne pourront plus être exportés et seront remplacés par des articles semblables USA jouissant d'un

régime de faveur à moins que les fabricants suisses ne créent des nouveautés à des prix inférieurs aux prix USA.

Les marchandises fabriquées dans le pays sont interdites pour le moment à l'importation.

L'OSEC peut donner toutes précisions sur les diverses listes de marchandises. Citons simplement que les articles ci-dessous sont considérés comme produits de luxe et qu'aucune délivrance de devises n'a lieu pour leur importation : fromages, fruits, graines, biscuits, légumes, eaux minérales, parfums, savons, gants, bois, meubles, tresses en paille, papier, articles de voyage, tissus divers, velours, mouchoirs, cravates, porcelaines, pierres précieuses, couteaux et taille-crayons, ascenseurs, chauffe-eau, matériel frigo, machines à laver, appareils TV et radios, autos, armes, instruments de musique, articles en matière plastique, fume-cigarettes et installations de chauffage central. L'exportation suisse se trouve donc ainsi frappée par ces mesures.

Islande

Le commerce de ce pays, selon les études faites par l'OSEC, se développe avec la ZLE. Les importations en millions de Cr. islandaises furent en 1960 :

ZLE 179,60

CEE 90,00

Les articles A et B sont contingentés et seules de faibles exportations d'articles A suisses ont lieu sporadiquement vers ce petit marché. Fait assez surprenant : on trouve des articles B d'origine tchécoslovaque sur ce marché, mais en général (surtout pour les articles A) ce sont les produits USA qui sont les plus répandus.

Irak

Cas du pays en voie de développement, mais ayant quand même périodiquement des devises pour des importations de « non essentiels », à cause de ses revenus de pétrole. Cependant, les articles B suisses ne sont pas exportables, puisque livrés à des prix de dumping par les fabricants de l'Est et aussi par les fabricants de l'Allemagne occidentale.

Les produits A et B sont soumis à licence d'importation et ils sont groupés en cinq catégories selon leur espèce. Les permis d'importation valables 6 mois ont été réduits à 3 mois en 1961. Les importations de biens d'investissements, ainsi que de biens de consommation essentiels sont admises jusqu'à concurrence des importations moyennes des quatre dernières années. Les articles A suisses sont parfois exportables et en quantités limitées vu leur prix élevé.

Italie

Pays du Marché commun. L'Italie fabrique des produits de catégorie B qui ne sont donc pas exportables de Suisse. Quant aux articles A fabriqués en Allemagne dans l'enceinte de la CEE, ils pénètrent dès le 1.7.1961 en Italie avec une réduction douanière de 30 % par rapport aux articles A exportés de Suisse. Le

fabricant exportateur suisse doit donc opter entre les trois solutions suivantes s'il ne veut pas perdre ce marché important :

- 1) abaisser son prix pour concurrencer les Allemands, donc réduire sa marge brute de bénéfice ;
- 2) dépenser de fortes sommes en publicité afin de provoquer la demande malgré le prix élevé ;
- 3) ériger une succursale dans un des pays de la CEE et fabriquer sur place pour les marchés CEE.

Les milieux exportateurs suisses doivent suivre de près ce qui a été publié sur le Centre de commerce mondial créé à Rome par Permindex S.A. (Bâle). La presse suisse signalait en 1960 que 1500 exposants de toutes les régions du monde avaient retenu des stands. Cette initiative privée a donc une grande importance en ce qui concerne la publicité pour le développement des exportations.

Japon

Les articles B sont fabriqués sur place non seulement pour le marché japonais, mais aussi pour une exportation massive. La Suisse trouve donc — comme déjà vu au cours de cette étude — un sérieux concurrent en articles B à peu près sur tous les marchés mondiaux.

L'amélioration progressive de la situation financière (disponibilité en devises, grâce à l'aide USA) permet aux importateurs japonais d'obtenir des licences, même pour articles de luxe tels que A qui sont appréciés au Japon et exportés périodiquement.

Jordanie

Marché axé sur le bon marché et gravitant dans l'orbite des échanges économiques avec la Grande-Bretagne. Ce pays manque de devises périodiquement et importe les articles B d'Angleterre. Les articles A sont très peu répandus et proviennent soit des USA, soit d'Allemagne occidentale. En avril 1961, par exemple, les articles suivants, selon publication au *Journal officiel*, pouvaient être importés seulement des USA : blé, farine, autos, camions, radios, pick-up, enregistreurs, gramophones, soufre pour agriculture, huiles minérales, réfrigérateurs, appareils pour air conditionné, fromages en boîtes, poêle de chauffage, fours Butagaz, savons de toilette, armes et fusils de chasse. Pour le mobilier médico-chirurgical, le taux de douane a été porté à 50 % ad valorem. On a donc ici encore un exemple typique de la répercussion de l'aide financière USA sur les approvisionnements d'un marché et partant sur les possibilités d'exportations suisses.

Koweït

Ce territoire riche en pétrole ne connaît pas de restrictions à l'importation et pour ce qui est des droits de douane, ils sont pratiquement inexistants. Il y a donc place pour tous les produits du monde, les paiements se faisant en devises libres. Les produits B sont livrés depuis de nombreuses années par l'Allemagne, les USA et la Grande-Bretagne. Quant aux produits A d'origine suisse, ils sont

exportables. Le pouvoir d'achat de la population est élevé, mais pour implanter un article quasi définitivement, seules les relations personnelles peuvent assurer un succès. Les exportateurs suisses devront donc prospecter eux-mêmes le marché en démontrant aux acheteurs compétents — qui sont très attirés par la qualité — les avantages de l'article suisse.

Libye et Cyrénaïque

Les articles A sont trop coûteux pour cette population qui est habituée aux produits italiens d'un prix très bas. Les articles B proviennent donc d'Italie.

Malte

Pour les articles B, le commerce se fait entre Malte et l'Angleterre, mais l'Italie y participe aussi. Seuls quelques articles A de qualité suisse sont vendables aux touristes de passage dans l'île. La politique d'importation de produits tels que A et B est généralement basée sur le système de l'OGL. S'il y a pénurie de devises, des licences d'importation sont nécessaires. De toute façon, la petitesse du marché ne peut garantir un courant d'exportation important.

Maroc espagnol

Il n'y a presque pas d'industrie et le pouvoir d'achat est faible. Le peu de moyens de communication est la cause principale du faible développement. Les échanges gravitent dans le circuit commercial de l'Espagne et l'article B de fabrication espagnole, mais de qualité très médiocre, se trouve à Ceuta, Tetuan et Melilla. L'article A est presque introuvable et vient des USA ou de l'Allemagne en quantité insignifiante. Nous examinerons le cas de Tanger à part, car ce marché présente un certain intérêt pour l'exportation suisse.

Maroc français

Contrairement au Maroc espagnol, le Maroc français est un marché important et intéressant pour l'exportation suisse et notamment les articles A et B. Une fabrique a essayé de produire une variété d'articles B, mais faute de qualité, elle n'a pas pu s'affirmer. Il y a entre la Suisse et le Maroc un accord commercial qui prévoit des contingents pour la plupart de nos articles suisses d'exportation traditionnelle. Il est cependant exact que depuis le départ de nombreux Français, le commerce a bien ralenti. Au fur et à mesure du développement des affaires en mains de Musulmans, il y aura amélioration du pouvoir d'achat et reprise des affaires. Les articles A et B régulièrement exportables depuis les années 1950 et d'origine suisse, sont cependant sérieusement concurrencés par les fabricants exportateurs allemands, surtout. Le problème du maintien et développement sur ce marché est donc d'ordre commercial d'abord et de fabrication (prix de revient) ensuite.

Mexique

Certains articles A ou B sont fabriqués sur place et de ce fait ne peuvent être importés. Une partie des articles A seulement est importée des USA, dont le

territoire forme frontière. Non seulement le marché national est donc approvisionné, mais encore le Mexique exporte-t-il des articles A et B vers ses voisins de l'Amérique centrale. Fait intéressant à signaler: le Mexique s'industrialise à outrance et vient de promulguer un tarif douanier fortement protectionniste. Les *Informations économiques* du 17.5.1961 relèvent le danger de ce tarif surtout pour la position « machines non dénommées ailleurs », n° 718.16.99 dont le taux passe de 0,10 à 10 pesos, ce qui fait cent fois plus élevé.

Nicaragua

Les articles A et B ne sont pas exportables vers ce marché depuis la Suisse, car d'une part, les difficultés d'importation créent une sorte de discrimination pour tout ce qui ne vient pas du continent américain, et d'autre part, les frais divers renchérissent trop un article qui est déjà d'un prix assez élevé au départ. En 1961, le gouvernement a institué des taxes spéciales frappant les représentants ou agents de maisons étrangères, de même que ceux qui importent directement. Les licences valables une année sont renouvelables chaque année contre paiement du même émolument. Il y a trois listes d'importation, soit les essentielles, semi-essentielles et non essentielles. Il est admis une tolérance de valeur de + 10 %. Ces prescriptions varient selon l'état de l'économie et souvent des dépôts préalables, allant jusqu'à 100 % pour les catégories 2 et 3, sont exigés. On comprend donc que seuls des articles d'origine suisse très désirés (pharmacie, machines-outils, certaines montres, etc.) sont exportables.

Les taxes dont nous parlons ci-dessus vont de 50 à 500 cordobas; le cordoba valant 0,61 fr. s.

Norvège

Ce pays entretient des relations suivies et importantes avec la Suisse. Nous lui devons grande attention, car il est notre partenaire au sein de la ZLE.

Pour les articles qui nous intéressent, soit les produits A et B, ils sont parfaitement exportables depuis 1955, mais sans entrave seulement depuis 1961. Les autorités norvégiennes ont institué des contingents globaux et ensuite, elles ont publié surtout en 1961 des listes admettant les produits repris à l'importation libre.

Longtemps encore après la dernière guerre, l'économie (situation des devises) norvégienne dut avoir recours au système des licences et au contingentement dans le cadre d'un accord commercial avec la Suisse. De nouvelles listes de « libération » ont été prévues pour le 1.7.1961 ou le 1.1.1962. La concurrence étrangère sur ce marché est celle des Allemands et des Anglais, un très fort courant d'échanges existant entre Oslo et Londres. L'Allemagne a aussi livré traditionnellement les articles A et B en Norvège et souvent à des prix nettement inférieurs aux prix suisses.

Nouvelle-Zélande

Périodiquement de très sévères restrictions d'importations sont décrétées. Les articles A et B suisses ne peuvent lutter contre les articles de fabrication

britannique jouissant d'un taux préférentiel d'une part et de plus grandes facilités d'importation d'autre part. Par exemple, le renouvellement des licences accordées en 1961 pour les importations privées n'interviendra que le 1.7.1962. Les produits essentiels sont importés sans licence et classés sous rubrique E (essence, sucre, pétrole, huile, soufre, engrais chimiques, beurre, feuilles de tabac et fromages type « cheddar »). Dans la rubrique A, il y a 63 articles pour lesquels la licence est accordée en général. La rubrique R prévoit l'obtention de licences pour 150 % de la valeur des importations effectivement réalisées en 1960. Dans la rubrique T, il y a les produits anciennement prohibés, mais pour lesquels on donne symboliquement 10 % de la valeur des importations de 1956. Il y a aussi pour divers produits l'attribution de licences en pourcentages (quotas pour vins, cuirs, porcelaines, horloges, réveils, pendules, articles de pêche, etc.).

La liste C comprend 260 postes pour les licences considérées individuellement. Les articles repris sous liste D ne sont pas admis à l'importation pour protéger l'industrie locale.

Enfin, il y a la liste M qui concernait les produits de la zone dollar, dont le but était de freiner les importations, qui a presque disparu et ne mentionne plus que les véhicules automobiles. Il existe encore une liste de 83 produits pour lesquels des licences additionnelles peuvent être obtenues. L'année 1956 sert de référence pour allouer les quotas et il suffit de prouver qu'en 1957 la valeur des achats fut supérieure au niveau 1956. (Sur cette liste spéciale, il y a par exemple : les gants, vins, mercerie, bérêts, porcelaine, verrerie, horloges, pendules, réveils, articles de pêche, bijouterie fantaisie, pipes, montres, etc.).

Si nous avons donné ces exemples, c'est pour démontrer une fois encore la complexité de certaines réglementations du commerce extérieur.

Pakistan

Politique d'importation plus sévère encore qu'aux Indes. Les devises sont rares et les échanges sont axés sur les USA qui apportent une grande aide financière. Les articles B sont fabriqués dans le pays et les articles A sont livrés par les USA. On trouve aussi des produits A et quelques produits B de provenance allemande, car avant sa séparation des Indes, le Pakistan fut comme l'Inde systématiquement prospecté par les Allemands. Toute l'importation est contrôlée par le système des licences qui sont, selon l'utilité des produits, très difficiles à obtenir. Le contrôle à l'importation est très sévère et s'il n'y a pas les autorisations nécessaires, la marchandise est confisquée. Les exportateurs suisses doivent consulter la *Public notice*, n° 41 (1961), IMPORTER du 29.6.1961 pour la période du 1.7.1961 au 31.12.1961. Précisons encore qu'pour les articles A et B non exportables de Suisse, les droits de douane ad valorem ont augmenté de 60 % dès le 1.7.1959. Il est évident qu'une certaine évolution comme pour tous les pays en voie de développement, peut modifier le pouvoir d'achat et donc créer des possibilités pour l'exportation d'articles suisses de consommation et de luxe.

Les *Informations économiques*, n° 4, du 24.1.1962, donnent tous les détails sur les dernières prescriptions d'importation en vigueur, notamment pour les licences concernant les produits à usage industriel (système selon besoins, selon

résultats d'exportations, selon quotas précédents et attributions automatiques). Enfin, pour les commerçants importateurs, il y a le système de l'OGL (ne comprend que 48 postes), des contingents d'importation et du « Bonus » qui consiste à accorder un pourcentage d'importation sur les exportations réalisées par lesdits commerçants (20 % pour les matières premières et par exemple, 40 % sur produits fabriqués à l'exception de ceux de jute et de coton).

Pour ce pays on se rend compte de nouveau combien est complexe cette réglementation !

Palestine — Israël — Transjordanie

Les articles A et B ne sont pas exportables pour les raisons suivantes :

- 1) les articles B sont fabriqués sur place en quantité suffisante ;
- 2) les articles A, s'ils sont sur le marché israélien, déclenchent immédiatement des représailles (boycottage) de la part de la Ligue arabe.

Panama

L'économie de ce pays est entièrement axée sur les échanges avec les USA. Les articles A et B sont livrés par les Etats-Unis à crédit et à des prix inférieurs aux prix suisses.

Paraguay

Les articles B sont achetés aux USA et en Allemagne. Les articles A sont exportables de Suisse, mais en quantités relativement modestes et périodiquement seulement. Le pays manque souvent de devises et ici nous avons le cas type des pays sud-américains qui souffrent de l'instabilité politique et monétaire. Au moment où nous écrivons cette étude, les associations professionnelles confirment « que la situation économique se détériore ». Le Ministère des finances et la Banque centrale ont pris des mesures sévères en juillet 1961, soit :

- 1) la taxe grevant les importations passe de 20 à 24 % pour tous les pays fournisseurs à l'exception des pays limitrophes qui jouiront d'une taxe préférentielle de 20 % ;
- 2) les décrets 1431 — 11861 concernant les textiles protègent les industries nationales soit par des interdictions d'importation (position 957 — 1058 — 1059 et 1069 a. c.) soit par des prescriptions spéciales ;
- 3) la banque centrale percevra une taxe spéciale de 10 % pour diverses marchandises (positions 279 — 280 — 282 — 283 — 297 — 307 — 521 — 602 — c.f.g. — 694 — 780 — et 1175) ;
- 4) l'importation d'un certain nombre de marchandises, en général pas exportées de Suisse, a été interdite.

Pays-Bas

Dans les années d'après-guerre, les produits A et B étaient sévèrement contingentés et si les exportations pouvaient se faire normalement de Suisse, c'est grâce au faisceau d'initiatives partant : des exportateurs suisses, des associations

professionnelles, des Chambres de commerce, de la Division du commerce. Il a été possible d'établir des contingents dans le cadre des accords commerciaux hollando-suisse. Peu à peu, ces contingents devinrent plus larges et finalement, grâce aux effets bienfaisants de l'UEP, les Pays-Bas furent en mesure de libérer complètement l'importation des produits A et B malgré l'existence d'une industrie locale fabriquant les articles B.

On a donc ici le cas type d'une exportation suisse traditionnelle vers la Hollande. Du fait de l'appartenance de ce pays à la CEE, des complications surgissent dont les effets se font sentir dès 1961. Les produits A et B étant fabriqués en Allemagne, qui est aussi un pays CEE, la Suisse se trouve dans une situation de concurrence très sérieuse. Dans la plupart des cas, les fabricants exportateurs suisses ont pu maintenir leurs ventes grâce à des sacrifices de prix. Il est évident qu'une fois le TEC en vigueur (17 %) et aucun droit exigé pour le produit allemand, l'exportateur suisse se trouvera devant les faits suivants :

- 1) produire à 17 % moins cher les articles A et B,
- 2) renoncer au marché hollandais,
- 3) ériger une succursale dans un des pays de la CEE.

Cette situation est d'autant plus regrettable que les échanges hollando-suisse, surtout pour les articles A et B, se sont constamment développés.

Pérou

Ce pays compte une colonie suisse très importante et active. Les produits de qualité y sont estimés et demandés, ce qui permet aux exportateurs suisses de prospecter le marché avec chances de succès. Les articles A surtout et aussi les articles B d'origine suisse sont vendables. Il n'y a pas de difficultés à leur importation et on se trouve sur un marché de libre concurrence en face aussi de produits similaires de provenance USA et allemande.

L'OSEC publie le 15.3.1961, dans les *Informations économiques*, le texte important suivant :

« Exonération des droits de douane

» Selon décret du 27 janvier 1961, l'importation au Pérou de parties détachées, d'équipements et installations destinés à être assemblés pour le montage de machines, de même que certains biens durables de consommation (y compris les véhicules) est exonérée des droits de douane dans la mesure suivante, au cours d'une période de dix ans :

» De la 1^{re} à la 3^e année : réduction de 100 % pour autant que les ressources locales soient utilisées dans la proportion de 10 %.

» De la 4^e à la 5^e année : réduction de 85 %. Taux d'utilisation des ressources locales : 20 %.

» De la 6^e à la 8^e année : réduction de 70 %. Taux d'utilisation des ressources locales : 40 %.

» La 9^e et la 10^e année : réduction de 50 %. Taux d'utilisation des ressources locales non spécifié.

» Il est bon de préciser que dans les « ressources locales » on comprend les matières premières, les articles finis ou semi-finis, l'énergie, l'eau, la main-d'œuvre, etc.

» Cette exonération totale ou partielle des droits de douane ne s'applique qu'aux articles qui ne sont pas produits dans le pays. Elle ne porte pas sur certaines surcharges qui représentent environ 10 % ad valorem. Précisons enfin que, pour bénéficier des clauses de l'arrêté, l'entreprise doit occuper au moins 25 ouvriers (communiqué du Banco Continental, Lima). »

Une grande banque française publie dans un bulletin destiné à ses clients, le texte suivant :

« Programme d'équipement

» Un programme d'équipement pour 1961 prévoyant des dépenses de 1,7 milliards de soles vient d'être publié. Il sera financé à concurrence de 1,3 milliard de soles par des crédits de l'Export-Import Bank et du Development Loan Fund et pour le solde par des crédits budgétaires. Le programme comprend notamment la création de routes de pénétration, la construction de logements et des travaux préparatoires en vue de la colonisation de la région des rios Tambopata et Apurimac (sud-est du pays). (1 sol = 0,18 F. environ). »

Une sérieuse et active représentation commerciale pour ce marché est donc justifiée.

Philippines

Les produits A et B suisses ne sont pas exportables, l'économie de ce marché gravite dans l'orbite de celle des USA. Les USA ont un régime préférentiel douanier et d'importation. Le régime des changes (4^e étape de libéralisation) ne prendra pas effet avant ratification par le Parlement du nouveau tarif douanier et de l'abrogation de la loi autorisant les transactions de troc.

Le 1.4.1961, les importations de filés et de tissus de coton par la « National Marketing Corporation » sont interdits alors que cet organisme pouvait conclure jusqu'ici des accords de troc.

Pologne

On fabrique les articles B dans le pays et on achète les articles A (inférieurs en qualité aux articles suisses) en Tchécoslovaquie

Puerto-Rico

Il s'agit en somme d'un territoire USA avec gouvernement autonome. Le développement industriel est remarquable, on y trouve la fabrique de cigares la plus moderne du monde.

Le commerce est axé sur les USA et seuls quelques articles A, de qualité suisse, y sont vendables. Il va de soi que la Suisse y exporte les montres, machines et textiles. Il n'y a pas de restrictions d'importation, ni difficultés de transferts. Le pouvoir d'achat s'accroît continuellement.

Portugal

Ce marché doit retenir toute l'attention des exportateurs suisses. Dès l'après-guerre, il a été possible d'exporter régulièrement les articles suisses A et B dans le cadre du contingent « divers » des accords commerciaux suisse-portugais. Parfois, il a fallu faire intervenir la Division du commerce à Berne pour obtenir l'attribution de licences à l'importateur portugais, les autorités portugaises étant réticentes. En 1960, l'importation est devenue pratiquement libre, mais les importateurs portugais doivent tout de même demander des licences qui servent de contrôle au Ministère du commerce extérieur. Les articles A et B d'origine suisse sont régulièrement exportables et l'effort publicitaire ou autre à faire sur ce marché est d'autant plus justifié que :

- 1) le Portugal est membre de l'EFTA,
- 2) l'industrie allemande y déploie en ce moment (selon un récent rapport des associations professionnelles suisses) une intense activité industrielle.

Pour les articles A et B suisses, la concurrence allemande est ressentie le plus durement. On y trouve aussi des articles d'origine USA.

Selon le plan de réduction douanière dans le cadre de l'EFTA, on a vu que seulement dès le 1.1. 1963, la réduction sera de 30 % pour le Portugal et cela n'a qu'une faible incidence sur la formation du prix, de sorte que l'exportateur suisse des produits A et B ne peut guère compter maintenant avec cet élément pour lutter contre la concurrence allemande. La Chambre de commerce allemande fait une très grande propagande au moyen de films sur la Foire industrielle de Hanovre auprès de l'Association industrielle portugaise. Nous pensons que l'POSEC envisagera également, en accord avec les associations professionnelles suisses, une intense campagne publicitaire et systématique auprès de tous les débouchés des membres de l'EFTA.

République Dominicaine

Les articles A et B sont généralement importés des USA. Cependant, il y a de l'intérêt pour la qualité suisse et des exportations suisses sont possibles, en ce qui concerne avant tout les produits A. Ce pays a connu et connaît encore des restrictions d'importation dont voici deux exemples :

Le 5.4.1961, la Chambre de commerce latino-américaine annonce la publication d'une nouvelle liste de marchandises dont l'importation sera contingentée, soit : articles de bureau, jouets, textiles, objets en émail, porcelaines, couleurs, vernis et sous-produits, verrerie, ciment, clous, colle, articles en bois et articles de toilette.

Le service étranger d'une grande banque envoie le 26.5.1961 à ses clients qui exportent, l'avis suivant :

« Régime des importations »

» Aux termes d'une décision récemment mise en vigueur par les autorités dominicaines, l'obtention d'un permis de change est subordonnée à la présentation d'un formulaire dit de statistique accompagné d'échantillons, dans le cas

d'importations de tissus notamment, quelle que soit l'importance de l'opération envisagée.

» Il ne s'agit pas d'un contingentement, mais d'un resserrement du contrôle général des importations.

» D'autre part, la délivrance des devises est assujettie à des délais plus longs, qu'il s'agisse d'un recouvrement par traite à vue ou d'une lettre de crédit irrévocable. Pour toutes les commandes payables contre traite à vue, l'exportateur doit s'attendre à ne recevoir le transfert que trois mois en moyenne après l'arrivée à destination du navire. »

Rhodésie

Ce marché est partagé en deux parties, soit la Rhodésie du Nord, Lusaka et Rhodésie du Sud, Salisbury (comme centres et capitales respectives). Il y a donc selon le genre de représentation, intérêt à confier la distribution à des agents séparés. Ce pays pratique en général le système de l'OGL, mais la vente des articles A et B est très difficile, à cause du régime préférentiel pour les articles similaires britanniques et surtout à cause des articles allemands qui sont très bien introduits. L'Allemagne a prospecté toute l'Afrique et surtout l'Afrique du Sud d'une manière systématique en y envoyant périodiquement des missions commerciales.

Roumanie

Politique du bloc Est. On fabrique les articles B en Roumanie et on y importe les articles A de Tchécoslovaquie (inférieurs en qualité aux articles suisses) dans le cadre du programme d'échange du COMECON.

Salvador

Les mêmes difficultés que pour les pays de l'Amérique centrale existent sur ce marché inondé de produits USA, moins chers, et de produits allemands, livrés avec de longs délais de paiement ou même en consignation. Les produits A et B d'origine suisse ne trouvent pas preneur.

Les prescriptions en matière d'importation communiquées par les *Informations économiques* de l'OSEC sont en date du 5.7.1961 :

« Dispositions en matière de devises »

» Le 30 mai 1961, le gouvernement de la République d'El Salvador a abrogé les décrets nos 117 et 118 du 21 avril 1961, instituant le contrôle des devises. Par les décrets nos 146 et 147, il a édicté en revanche de nouvelles dispositions en matière de devises. Le résumé publié dans les *Informations économiques* n° 19 du 17 mai 1961 au sujet du régime des devises de la République d'El Salvador doit être complété comme suit :

a) à partir du 1^{er} juin 1961, le « Banco Central de Reserva » est chargé de l'exécution des prescriptions relatives au commerce de devises, au lieu du Ministère de l'Économie ;

- b) le catalogue des paiements admis est pratiquement resté inchangé. Les nouveaux contrats d'investissement, de prêts, etc., peuvent être approuvés par le Ministère de l'économie aussi bien que par le « Banco Central de Reserva » (les contrats déjà existants, uniquement par la Banque Centrale);
- c) pour la mise en application de ces prescriptions, un « Departamento de Control de Cambio » a été adjoint au « Banco Central de Reserva »;
- d) avant de passer une commande, l'importateur de marchandises est tenu de demander l'autorisation du « Departamento »;
- e) la durée des autorisations de vente de devises est fixée en tenant compte des délais de livraison indiqués dans les requêtes des importateurs. Elle peut être prolongée. »

Siam (Thaïlande)

Les importateurs de ce marché apprécient beaucoup les produits de l'Europe occidentale et notamment les articles A de qualité suisse. Les articles B sont livrés par les fabricants exportateurs japonais. De nouvelles industries s'y installent et la Thaïlande est donc amenée par des droits protecteurs à aider ces industries. Récemment, le taux des tôles galvanisées (voir *Informations économiques* du 31.5.1961) a été relevé de Baht 0,35/kg à Baht 0,75/kg (1 Baht = 0,19 fr. s.).

La politique d'importation est cependant très libérale et un importateur bien établi obtient des licences et le permis de transfert en Suisse. Il est conseillé aux exportateurs suisses de demander soit un chèque bancaire à la commande, soit l'ouverture d'un accreditif irrévocable confirmé par une banque suisse.

Soudan Anglo-Egyptien

Dès le 1.1.1956, ce territoire est devenu indépendant, mais est encore à un stade sous-développé. Ce marché a besoin surtout de machines, tracteurs et matériel de construction. Les articles A sont désirés, les articles B sont importés bon marché, soit d'Italie, soit d'Allemagne. Les exportations suisses sont possibles pour la qualité A quand il y a des devises disponibles pour articles de consommation, mais ceci est rare. Ces articles A paient un droit ad valorem de 50 %. Seuls les produits égyptiens jouissent de droits préférentiels. Les milieux exportateurs suisses suivront donc ce marché aussi sous l'angle des « sous-développés » dont il a déjà été question dans cette étude.

Straits Settlements

Par cette appellation, nous entendons les Etats malais, Singapour et Hong-Kong. Les articles B jouissent de préférences s'ils viennent d'Angleterre et ils sont aussi importés du Japon, et viennent en contrebande en quantités de Chine. Les articles A sont importés des USA et d'Allemagne, ce qui rend l'exportation de Suisse de ces articles de qualité quasi impossible.

St-Pierre et Miquelon

Les articles A et B d'origine suisse sont exportables, mais ils se trouvent évidemment en concurrence sur cette île (coutumes et langues françaises) avec les

articles venant de France. Les licences sont accordées libéralement de même que les permis de transferts de fonds vers la Suisse pour payer les importations. Bien entendu, ce marché est restreint et le chiffre d'affaires possible en rapport.

Suède

L'exportation des articles A et B d'origine suisse vers la Suède est du domaine traditionnel. Nos négociateurs ont toujours obtenu les contingents nécessaires dans les accords bilatéraux.

Depuis plusieurs années, ces articles sont libérés et on se trouve dans une situation de libre concurrence. Pour les articles A, il y a la concurrence suédoise (fabrique sur place) et USA et pour les articles B, c'est surtout la concurrence allemande qui empêche un développement des exportations B suisses. La Suède étant membre de la ZLE, la Suisse a donc là une perspective favorable pour lutter contre les Allemands, mais déjà on a entendu dire que les Allemands fabriqueraient des articles B, aussi éventuellement la classe A, dans l'un ou l'autre pays de l'EFTEA. Tous ces problèmes sont à suivre de près par nos exportateurs, nos organismes privés, mixtes ou d'Etat, et aussi nos négociateurs, soit la Division du commerce à Berne, qui reçoit les informations des associations professionnelles comme le Vorort et d'autres.

Syrie-Liban

Même lorsque la Syrie faisait partie de la RAU, ce marché était resté étroitement lié au Liban par des habitudes commerciales et des relations de personnes. En effet, souvent les importateurs libanais entretiennent un bureau à Beyrouth et un autre à Damas, avec du personnel syrien. Les articles A et B sont exportables de Suisse vers le Liban en quantité limitée bien entendu, car le marché n'est pas très grand. Il n'y a pas de restrictions d'importation ou de paiement. Les autorités syriennes exigent des licences d'importation et les délais de transferts de paiements sont très longs. Un certificat d'origine est nécessaire. Les licences d'importation syriennes, selon arrêté n° 211 du 5.4.1961, sont valables six mois au lieu de quatre mois, comme précédemment. Les fabricants allemands sont très bien introduits dans ces pays, comme en général au Moyen-Orient, ce qui exige une vigilance constante des exportateurs suisses, lesquels en général — il faut le reconnaître avec regrets — ne se déplacent pas aussi souvent que les concurrents allemands.

Tanger

Le régime de ville internationale permettait une exportation régulière des articles A et B d'origine suisse. Le marché est très petit, mais les possibilités touristiques excellentes, sans omettre la contrebande qui se faisait depuis Tanger vers Gibraltar, l'Espagne et le Maroc espagnol. Depuis l'abolition du statut international, la consommation locale a diminué, la contrebande a ralenti, car le régime assimilé au système de licences d'importation délivrées par les autorités de Rabat entrave la souplesse des affaires. Dans le domaine des exportations

suisses A et B, la perte peut être estimée à 40 %, car les affaires favorisées par le tourisme n'ont pas été touchées. Une zone du port a été déclarée à nouveau franche dès le 1.1.1962 et la situation doit être suivie avec attention.

CRS. Tchécoslovaquie

Les articles A et B sont fabriqués en quantité dans le pays et les exportations se font régulièrement vers les partenaires de l'Est dans le cadre du COMECON.

On trouve sur beaucoup de marchés mondiaux la concurrence tchèque et si le succès n'est pas toujours grand à l'Ouest, soit pour les considérations de qualité, soit à cause de la politique, on doit reconnaître que les exportations suisses sont parfois impossibles vers les marchés asiatiques ou d'Extrême-Orient à cause des livraisons de produits tchèques à des prix inférieurs de l'ordre de 10 à 60 % selon l'article.

Tunisie

Pendant longtemps, ce marché fut ravitaillé via la France. Depuis que le pays est indépendant et qu'il a signé un accord commercial avec la Suisse, les exportateurs traitent en général directement avec Tunis. Les Allemands et encore certains fabricants français sont très bien introduits sur ce marché, mais les articles A et B d'origine suisse, pays neutre, sont de plus en plus demandés et appréciés. Toutefois, le pays manque de devises, donc de moyens de paiement, ce qui l'oblige à recourir au contingentement. Les licences sont cependant mieux attribuées aux produits d'origine suisse qu'aux produits A et B provenant d'autres marchés. Ceci est très encourageant et doit inciter les milieux exportateurs suisses (aussi dans le cadre de ce qui peut se faire pour un pays en voie de développement) à étudier de près les questions tunisiennes et ne pas manquer de se rendre sur place dès que la situation le justifie.

Turquie

Les transactions avec ce pays se sont toujours heurtées à de grandes difficultés à cause du manque de devises. Les banques, les autorités gouvernementales, ainsi que les associations professionnelles ont périodiquement mis en garde les milieux exportateurs, car souvent les banques turques étaient dans l'impossibilité de faire les transferts de fonds. Les autorités suisses ont essayé de mettre sur pied des compensations globales (achats de tabac, raisins secs, etc.) mais du côté turc, on n'a jamais accepté les articles A et B d'origine suisse. On sait que de tout temps les Allemands ont concentré leur attention sur la Turquie et l'Asie Mineure, ce qui fait qu'on y trouve en abondance les produits A et B de fabrication allemande livrés à crédit et à des prix de 10 à 30 % inférieurs aux prix suisses. Pour l'année 1961, les contingents globaux ont été fixés pour les articles A et B, ce qui fait que les Allemands et les Américains (aide très substantielle) utiliseront en presque totalité ces contingents. Un accord irrévocable et confirmé par une banque suisse est à conseiller à ceux qui peuvent exporter vers ce marché. Nous reproduisons ci-dessous les dernières instructions publiées dans la FOSC 162 du 14.6.1961 :

« Le 4 juillet 1961, le 7^e programme d'importation a été publié dans la *Feuille officielle turque*. Ce programme, établi pour le 2^e semestre de 1961, contient les listes suivantes pour une valeur d'importation estimée à 186 millions de dollars :

- » 1. La liste de libération comprend 577 positions douanières pour une valeur approximative de 85 millions de dollars, contre 535 positions dans le 6^e programme.
- » 2. La liste des contingents globaux, composée de 236 contingents d'un montant total de 101 millions de dollars, est à nouveau valable uniquement pour les importations des pays adhérents à l'accord monétaire européen ou dont le service des paiements avec la Turquie est libre.

» Dans ces deux listes, sont aussi inclus des montants pour les marchandises qui sont payées par l'aide américaine ICA et ne peuvent être importées que des Etats-Unis. Pour les importations de ce genre, il est réservé environ 22 millions de dollars dans les contingents globaux. Le délai de remise des demandes d'importation, qui ne doivent pas dépasser le 20 % du contingent, reste limité à un mois et expire donc le 4 août 1961.

» Dès que la traduction du nouveau programme d'importation sera disponible, la Division du commerce du Département fédéral de l'économie publique à Berne, donnera, sur demande écrite, des renseignements au sujet des diverses marchandises. A cet effet, il y aura lieu d'indiquer le numéro complet du tarif douanier turc basé sur la nomenclature de Bruxelles. »

Union Sud-Africaine

Ce marché est axé avant tout sur le « bon marché » et on y trouve les articles A et B d'origine allemande, USA, japonaise et anglaise. Malgré l'avènement de la « République Sud-Africaine » dès 1961 et l'introduction du « rand », nouvelle monnaie, certains liens existeront encore longtemps avec l'Angleterre. Toutefois, les préférences impériales disparaîtront et on note une nette augmentation des exportations suisses A et B vers ce marché. Nos autorités ont organisé des expositions et peu à peu, la notion de « qualité suisse » prend corps dans le pays. On peut donc prévoir un développement des exportations A d'abord, à cause de leur originalité, et B ensuite, si les prix suisses sont peu à peu alignés sur les prix allemands. Des différences de 10 à 20 % subsistent encore en faveur des Allemands. Nous donnons ci-dessous deux extraits des prescriptions publiées à fin 1960 et en été 1961 :

« Prescriptions à l'importation »

» Par ordonnance du 9 décembre 1960, n^o 1999, les autorités sud-africaines ont publié les prescriptions à l'importation pour l'année 1961. Les listes d'importation valables pour la période en cours (cf. publication dans la FOSEC, n^o 4, du 7.1.1960) n'ont pas subi de modifications quant aux marchandises qu'elles contenaient.

» *Liste 3.* Les permis d'importation pour ces marchandises seront accordés jusqu'à nouvel avis, dans la proportion de 50 % des importations effectuées durant la période du 1.1. au 31.8.1960.

» *Liste 4.* Les permis pour ces marchandises seront délivrés dans la proportion de 25 % des importations effectuées en 1948. Des attributions supplémentaires seront prises en considération en cas de besoin prouvé, aux mois de mars et avril 1961.

» *Régime des importations*

» Le gouvernement a décidé de compléter les mesures restrictives prises en avril dernier en interdisant pratiquement l'importation de tous les produits de luxe et en réduisant celle de cotonnades, d'automobiles et de leurs pièces détachées susceptibles d'être fabriquées sur place. On estime que ces mesures réduiront les importations de 200 millions de rands par an (1 rand = 5,63 F. s.).

URSS

On n'achète pas ou peu d'articles de consommation à l'extérieur. Des démarches répétées le confirment. D'autre part, ce qui n'est pas produit dans le pays est livré dans le cadre du COMECON par les pays satellites. Les articles A et B d'origine suisse n'ont pas pu être exportés jusqu'à présent. Une étude détaillée sur place avec contacts personnels dans les centrales compétentes pourrait peut-être conduire à un certain succès dans le sens de commandes limitées aux besoins de certains fonctionnaires qui apprécient la belle présentation et la qualité. Le risque vaut donc la peine d'être pris.

Uruguay

La structure politique de ce pays est en grande partie calquée sur celle de la Suisse. Nos produits y sont appréciés et désirés. Les articles A et B sont donc régulièrement exportés. On se trouve cependant en face d'une concurrence allemande très active pour les produits B et à une concurrence USA pour les produits A. Les exportateurs suisses ont donc dû baisser leurs prix des articles B et faire un effort publicitaire pour les articles A. Une autre difficulté résulte du manque périodique de devises, cause de restrictions à l'importation. Vers fin 1959, on a institué un cours libre de devises 11 pesos = 1 \$ US (ce cours est aussitôt monté à 11,50 pesos = 1 \$ US). Le FMI a prêté en 1960, 75 millions de \$, puis le cours est revenu à 11 pesos = 1 \$ US. Quant aux dépôts préalables, ils sont ramenés de 300 % à 40, 75 et 150 % sur le prix des importations. Pour certains produits, le montant total de l'importation est à déposer d'avance. L'Uruguay est un très gros exportateur de laine et si le cours de ce produit est élevé, les finances sont bonnes, par contre s'il est bas, on se trouve en présence des difficultés décrites ci-dessus. Afin d'éviter de perdre le marché en période difficile, les exportateurs suisses peuvent adopter le système suivant :

- a) faire ouvrir un accréditif irrévocable et confirmé par une banque suisse, payable par exemple à 180 jours pour s'aligner partiellement sur les conditions de la concurrence allemande,
- b) assurer les exportations auprès de la Confédération afin de se couvrir contre les risques de non-transferts.

Dans de telles conditions, les produits A et B d'origine suisse peuvent être exportés sans interruptions passagères. Il n'est pas possible de prévoir maintenant déjà les répercussions de la zone de libre échange latino-américaine, ni celles du programme d'assistance dans le sens « pays en voie de développement », car on ignore encore si les articles A et B seront fabriqués dans l'un ou l'autre pays sud-américain à une échelle importante et dans une qualité supérieure à la moyenne. Ici ressort toute l'importance d'une documentation au jour le jour pour les milieux fabricants exportateurs suisses.

Venezuela

Alors que pendant les années d'après-guerre et jusqu'en 1959, ce pays disposait de devises et pratiquait une grande liberté à l'importation, il a été dans l'obligation de décréter récemment de sévères mesures restreignant les importations de divers produits de consommation. Le Venezuela est un des plus gros producteurs de pétrole et son économie financière dépend de la demande et du prix de ce produit. D'autre part, le marché est entièrement axé sur les produits USA de goût nord-américain et de ce fait, il n'a pas été possible d'exporter les articles A et B d'origine suisse. La FOSEC, n° 83, du 11.4.1961, publie les dispositions du décret vénézuélien 390 du 8.11.1960 en matière de devises. Il y a un marché officiel et un marché libre. Pour l'officiel, le cours est de 3,35 bolivars par \$ US et pour le marché libre, le cours environ 4,685 bol. par \$ US. Des permis d'importation valables 180 jours sont nécessaires. Les permis peuvent être prolongés dans des cas spéciaux (machines à fabriquer par exemple). La classification des marchandises sur indication de la position douanière peut être obtenue auprès de la Division du commerce à Berne.

*Le régime des effets de change*¹. Il est recommandé à nos fabricants de tirer leurs traites avec la clause « acceptés sans avis ni protêt » (*accepto sin aviso ni protesto*). Cette clause présente un grand avantage, à savoir que même si la traite n'est pas honorée à échéance, le protêt n'est pas requis comme condition préalable à une action de change (*accion cambiaria*) contre le tiré.

Si cette clause ne figure pas sur la traite, il est nécessaire, pour être en mesure d'intenter une action de change, de dresser un protêt dans les deux jours suivant la date d'échéance, ce qui entraîne naturellement certains frais. En effet, le code vénézuélien de commerce exige que le refus d'acceptation ou de paiement soit constaté sous forme « authentique » d'où l'accomplissement des formalités prévues dans le code civil pour l'authenticité des documents (établissement des documents par-devant le juge).

La clause mentionnée ci-dessus exempte en revanche le créancier du protêt. La loi dispose clairement que le tireur ou endosseur peut, au moyen de la clause « sans protêt » ou toute autre clause équivalente inscrite sur la traite et signée, dispenser le porteur de faire dresser un protêt faute d'acceptation ou de paiement comme condition pour exercer l'action de change.

¹ Selon *Informations économiques*, n° 1, du 4.1.1956.

Il convient de noter cependant que la clause dont il s'agit ne dispense pas le porteur de la présentation de la traite à échéance ou des avis à donner aux endosseurs pour défaut de paiement. En outre, si en dépit de la clause figurant sur la traite, le tireur a fait dresser un protêt, celui-ci sera entièrement à sa charge.

Nos exportateurs qui remplissent des traites devraient indiquer sous la mention « valeur » (*valor*) le mot « convenue » (*convenido*). Si au lieu de convenue, ils indiquent par exemple « facture n° de telle date », la traite pourrait être transformée en un document de valeur légale inférieure qui est le billet à ordre (*pagars*). Pour permettre une action de change, cette recommandation doit être scrupuleusement observée.

Yougoslavie

Alors que ce pays pratique l'étatisation de son commerce export et import, mais sous une forme moins rigide que le système de l'URSS, puisque dans certaines branches, les organismes officiels font appel à des maisons privées, l'intérêt pour les importations de l'Ouest demeure important. La maison de commerce extérieur « Fercelektro » à Sarajewo, veut importer des machines et des appareils pour l'industrie du bois et le bâtiment. L'entreprise « Metal-Import » à Sarajewo est intéressée à l'importation d'articles techniques de grande consommation, tels que lampes à incandescence, filaments, tubes, tôles, aciers laminés et forgés. La maison de commerce « Veletrogvina » à Belgrade veut acheter à l'Ouest des produits de la petite industrie et des denrées coloniales. La représentation d'entreprises étrangères, notamment des fabriques de machines, ainsi que des fabricants d'installations d'usine, d'équipement et de matériel, est assurée pour la région de Bosnie-Herzégovine par les nouvelles maisons de commerce « Jugokomerc » et « Generalimport », toutes deux à Sarajewo.

Les taux douaniers pour les articles A et B varient de 15 à 25 % et ce sont surtout les articles bon marché italiens et tchèques qui sont consommés sur ce marché. Le système d'importation a été remanié au printemps 1961 et quatre catégories ont été établies :

1. Liste des marchandises libres à l'importation.
2. Liste des marchandises pour lesquelles les licences sont facilement accordées.
3. Liste des marchandises à importer dans le cadre d'un permis général.
4. Liste des marchandises qui restent contingentées.

Un régime spécial fonctionne pour les biens de production et d'équipement ; quant à la monnaie pour le trafic marchandises, le taux de 750 dinars par \$ US a été adopté. Un taux de 600 dinars pour 1 \$ US concerne le trafic touristique et diplomatique.

Il est intéressant de noter que dans la presse économique yougoslave et autrichienne, des avances ont été faites pour une adhésion éventuelle de la Yougoslavie à l'EFTA. Ceci est très important pour le commerce d'exportation suisse. Nous avons dit que le régime yougoslave n'était pas rigide comme celui de l'URSS, car il a en effet dans bien des domaines l'aspect de l'économie capitaliste, en

laissant subsister d'importantes maisons de commerce en mains privées. Une association calquée sur le système de la Finlande pourrait donc être envisagée.

Nous avons passé en revue le commerce mondial d'exportation des articles de consommation de qualités différentes A et B. D'une manière générale, cela nous amène à recenser, en conclusion, les conditions générales dont les producteurs suisses, quel que soit le secteur auquel ils appartiennent, doivent tenir compte s'ils veulent tirer des enseignements parallèles, c'est-à-dire généraliser :

1. Les droits de douane doivent être en général proches de ceux des articles A et B, donc osciller entre 15 et 25 %.
2. Les autres articles ne doivent pas relever de la réglementation « hygiène » ou d'autres spécifications techniques qui rendent les affaires plus difficiles.
3. La pondérabilité ne doit pas être un facteur alourdissant le prix de transport de façon telle que le prix CIF devienne inacceptable. Des frais de transport variant entre 2 et 6 % de la valeur de la marchandise sont un maximum admissible.
4. Les articles ne doivent pas être vendus en Israël, sinon la Ligue arabe et son comité de boycottage en interdiraient l'importation dans les pays musulmans membres.

Il est bien entendu que toutes les précisions données dans ce chapitre ne concernent qu'une branche d'articles d'exportation suisses, notamment certains articles de la catégorie « bureau ».

Ces quatre points déterminent déjà une base sur laquelle l'exportateur éventuel, par des recherches propres à son domaine, pourra établir son réseau de commerce extérieur, riche en possibilités de développement.

Les prescriptions et réglementations des pays étrangers changent fréquemment, certains chiffres ou certaines dates ne seront plus valables au moment de la parution de ce livre. L'intéressé s'adressera aux instances compétentes pour une mise à jour éventuelle dans son service « Exportation ».

CINQUIÈME PARTIE

**Les mesures publiques et privées susceptibles d'accroître
le commerce d'exportation suisse**

Chapitre premier

Les mesures à prendre par les entreprises

Nous avons la preuve indiscutable que les PME (petites et moyennes entreprises) jouent un rôle extrêmement important dans l'économie nationale. Elles occupent même la place la plus importante, mais représentent souvent des forces dispersées en matière d'exportation, parce que d'une part, elles ont un personnel trop restreint ou insuffisamment formé au point de vue professionnel, et d'autre part, ne disposent que de capitaux insuffisants.

Partant de l'acception que les grandes entreprises sont en général organisées de telle façon (membres d'associations professionnelles, abonnées à de nombreux journaux financiers et commerciaux, ayant leur propre service d'exportation avec linguistes, etc.) qu'elles peuvent exploiter au mieux toutes les affaires d'exportation, nous voulons apporter la preuve que des résultats absolument insoupçonnés pourraient être atteints si certaines mesures étaient prises par l'Etat, les organisations et les petites entreprises elles-mêmes. Pour appuyer notre point de vue, nous signalerons un cas réel que l'auteur de cette thèse a lui-même suivi durant quelques années.

Un petit fabricant neuchâtelois, occupant une dizaine de personnes, avait réussi à mettre sur le marché un appareil de la branche tourne-disques, absolument nouveau peu avant la dernière guerre. Dans cette petite entreprise, il n'y avait pas d'employés sachant rédiger les lettres des affaires d'exportation dans les langues allemande, espagnole et anglaise. D'autre part, le décès du fondateur provoqua une lacune sérieuse et faute de nouveaux apports de capitaux, il était à prévoir que les perfectionnements et études techniques (afin de ne pas être dépassés par d'autres) ne pourraient plus se faire. C'est alors que l'auteur de cette thèse est intervenu comme simple conseiller et correspondant en moyenne dix heures par semaine et a opéré comme suit :

- a) estimation de la durée possible de vente, non seulement sur le marché suisse mais sur divers marchés mondiaux, de l'appareil sous sa forme originale;

- b) établissement, après inventaire complet, d'un budget de fabrication pour diverses pièces dont les séries étaient épuisées ;
- c) lancement d'une offensive avec prospectus anglais et lettres anglaises dans les régions telles que Hong-Kong et Singapour ;
- d) constatation que l'intérêt était certain et obtention de commandes d'essai ;
- e) la certitude acquise que le modèle se vendrait encore 2 à 3 ans, fait imprimer le matériel de propagande anglais, espagnol et allemand ;
- f) des commandes atteignant des dizaines de milliers de francs ont été remises par une seule maison importante de Singapour, commandes payées par accreditifs.

La petite affaire neuchâteloise, avec l'appui d'une seule personne de la branche commerciale (ventes) à raison de 10 heures par semaine, a pu survivre durant trois ans. Typiquement exportatrice, cette industrie pour laquelle le marché suisse était trop étroit aurait dû pouvoir s'adresser à une institution privée, semi-privée ou étatique, laquelle après examen sérieux aurait sans doute trouvé un plan de financement pour la maintenir et la développer.

Nous sommes persuadé que dans notre pays il y a un très grand nombre de « petits exportateurs en puissance » mais qui ne le savent eux-mêmes pas ou s'ils le savent, manquent de conseils objectifs et professionnels.

Mais avant d'en arriver aux mesures ci-dessus, voyons ce que les entreprises elles-mêmes peuvent faire.

Nous divisons l'« entreprise » en trois classes :

- la grande entreprise qui a ses propres services d'exportation avec linguistes et spécialistes, qui fait partie d'une association professionnelle et qui prospecte souvent elle-même les marchés étrangers ;
- les moyennes entreprises (50 à 500 ouvriers) dont certaines possèdent l'organisation pour l'exportation exactement comme les grandes entreprises ;
- enfin, les PME — petites et moyennes entreprises — souvent dirigées par un seul homme et qui n'ont pas les éléments nécessaires à une activité exportatrice. Nous savons que ces entreprises sont les plus nombreuses et qu'une action dans tout le pays, en commençant par un recensement et une étude de ce que chacune fabrique, apporterait des renseignements intéressants.

Mesures à prendre

a) La grande entreprise peut compter sur elle-même. Son organisation très poussée lui permet d'agir seule en matière d'initiatives à l'exportation. Dans les circonstances actuelles, les grandes entreprises, face aux problèmes que posent la CEE et l'AELE et la concurrence en général sur les marchés des pays en voie de développement, peuvent elles-mêmes prendre les mesures internes de rationalisation (automatisation extrême) ou de transformation, et des mesures externes en installant des succursales ou en donnant des licences de fabrication. Ces entreprises si puissantes qu'elles sont parfois presque un Etat dans l'Etat (industries

chimiques, des machines, horlogerie) doivent intervenir et donner tout leur appui aux organisations et gouvernements afin que des mesures telles que :

- création d'une banque suisse d'exportation,
 - création d'une organisation mixte de faite et de coordination (dont nous reparlerons plus loin),
 - création d'un système d'assurance à l'exportation offrant des possibilités multiples (risque du débiteur, prospection des marchés, financement et organisation des petites entreprises)
- trouvent aussi vite que possible leur réalisation.

Certes, au moment où se déroulent tant de prises de contact entre CEE et AELE, USA et les pays de l'Europe occidentale, les grandes entreprises suisses bien documentées et outillées pour établir les rapports, doivent fournir à leurs associations professionnelles et à la Division du commerce tous les éléments afin de savoir dans quelle mesure seront touchés les produits qu'elles exportent lorsque des mesures tarifaires sont appliquées ou lorsqu'il faut envisager une situation telle qu'une association de notre pays à la CEE.

b) La petite ou moyenne entreprise n'ayant pas l'organisation des grandes entreprises, même si elle n'occupe que quelques personnes, qui fabrique un produit se vendant sur le marché suisse ou dans une certaine mesure dans un ou plusieurs pays étrangers, devrait s'annoncer à la Chambre de commerce de son canton en remettant échantillon et description du produit fabriqué.

La Chambre de commerce, si elle le peut, donne son premier avis sur la valeur de l'objet fabriqué et ses chances d'exportation, puis elle transmet le dossier à l'OSEC qui est très bien documenté sur les marchés étrangers et qui centraliserait ainsi toutes les « possibilités » à l'état d'étude des petits fabricants suisses.

L'OSEC, après deuxième étude, informerait l'intéressé sur les chances d'exportation ou non de son produit et dans l'affirmative, l'OSEC indiquerait le ou les marchés étrangers susceptibles de retenir son attention.

Dans le complexe actuel de toutes les affaires commerciales d'exportation, il est naturel que nous cherchions à simplifier en coordonnant, donc en centralisant toutes les questions s'y rapportant. Nous pensons donc qu'il serait préférable que les petites entreprises exportatrices deviennent membres de l'OSEC à un tarif raisonnable.

Dans l'état actuel des choses, il va de soi que la petite entreprise, dans toute la mesure du possible, doit aussi rationaliser ou automatiser sa fabrication pour arriver à une possibilité optima de concurrence en considérant le cas le plus défavorable, soit le taux du TEC pour son produit et dans certains cas le taux du tarif douanier USA.

Chapitre II

Les mesures à prendre par les organisations et les services de l'Etat

Les organisations

Par là nous entendons :

les associations professionnelles,
les banques,
l'POSEC.

On a vu que le rôle des associations consiste à défendre les intérêts de leurs membres auprès des instances gouvernementales qui négocient avec l'étranger. Il est évident que ce rôle doit continuer ainsi, mais en plus, les associations devraient sans tarder donner leur appui pour que les réalisations suivantes aient lieu rapidement :

- une aide plus efficace au sein des associations au service des exportateurs en matière de calculs de tarifs douaniers (incidences) pour les produits à exporter sur tous les marchés mondiaux y compris des marchés tels que CEE et AELE qui sont de première importance pour la Suisse ;
- appui total pour inciter les banques à créer un consortium qui formerait une superbanque d'exportation centralisant non seulement les questions de financement mais aussi les assurances diverses pour risques à l'exportation, cette superbanque jouissant de la garantie de la Confédération ;
- admission sans arrière-pensée ni restriction qu'une organisation telle que l'POSEC qui est un office d'expansion commerciale et par conséquent une institution d'exportation, joue le rôle de faite en coiffant tout ce qui a trait à l'exportation : membres OSEC, petites entreprises, membres des associations et associations avec leurs secrétariats, superbanque suisse d'exportation et Chambres de commerce, de façon que l'POSEC soit à même de centraliser tout, coordonner toutes les activités dans l'intérêt de la nation et de ses éléments exportateurs. Il va de soi que l'aide aux pays en voie de développement devrait aussi être centralisée par un département de l'POSEC sur le plan

national. L'OSEC deviendrait ainsi un centre de renseignement unique et complet, face au gouvernement, Département de l'économie publique, Division du commerce et face aussi — ce qui est très important — à tous les éléments susceptibles d'exporter. L'OSEC, institution mixte, aidée financièrement par l'Etat et ses propres membres, serait le point de ralliement de toutes les initiatives. Cette institution neutre et qui deviendrait très importante n'aurait pas la lourdeur d'un organisme d'Etat parce que conservant son caractère mixte.

Le personnel de l'OSEC devrait en partie venir du commerce et de l'industrie, mais aussi des services de l'Etat (Division du commerce), afin de réunir une équipe rompue aux expériences du commerce comme du domaine de la négociation avec les partenaires étrangers.

Les banques suisses devraient faire aboutir sans tarder les réalisations suivantes :

Former un consortium pour fonder une superbanque d'exportation dont le rôle serait de créer différentes catégories de financement des exportations et des investissements pour équipements des pays en voie de développement. Créer des sections pour affaires à court terme, 180 jours. Moyen terme jusqu'à 5 ou 7 ans et long terme de 7 à 15 ans ou 20 ans.

Cette même banque assurerait les risques à l'exportation en travaillant avec notre instance actuelle, par exemple sous forme de réassurance, sans exclure la possibilité d'une collaboration avec nos grandes compagnies d'assurances dont les capitaux peuvent tout de même jouer un rôle. Selon une échelle de primes, elles couvriraient d'autres risques, tels que non-paiement par débiteur étranger (particulier), risques de non-exécution de la commande dès la mise en fabrication, diminution de la prime à payer de 50 % si le débiteur étranger est une instance officielle, couverture dans ce cas à 90 % et 85 % pour les affaires d'exportation autres (comme le prévoit la loi actuelle du 26.9.1958 et 1.5.1959) et surtout l'institution d'une assurance « prospection des marchés étrangers ».

L'Etat devrait aussi reconsidérer sa participation à un fonds pour primes ou réserves dont les exportateurs suisses seraient bénéficiaires lorsqu'ils exportent des biens d'équipements vers les pays en voie de développement. En effet, pour des exportations de cette nature, les exportateurs suisses devraient être exonérés du paiement des primes. D'ailleurs, la Confédération n'a-t-elle pas agi ainsi de 1939 à 1947 en versant annuellement des fonds qui constituaient des réserves pour paiement des dommages ?

Quant à l'Union de Berne, dont ni les USA ni le Japon ne font partie (actuellement en 1962, elle comprend : Belgique, Danemark, Allemagne, France, Grande-Bretagne, Italie, Pays-Bas, Norvège, Autriche, Suède, Suisse, Espagne, Australie, Inde, Israël, Canada et République Sud-Africaine), elle a pour but d'échanger des idées et des expériences en matière d'assurance crédit à l'exportation et son mérite consiste en la conclusion d'un « Gentlemen's agreement » qui prévoit la limitation de l'assurance à une durée de cinq ans. On sait par ailleurs que l'évolution du commerce mondial a amené plusieurs pays, l'Allemagne

en premier lieu, à accorder des délais plus longs. Il est exact que grâce à la liquidité de nos banques l'exportateur peut obtenir un crédit pour une exportation garantie contre les risques par notre assurance fédérale. C'est peut-être ici la raison pour laquelle nous ne disposons pas encore d'une superbanque de crédit à l'exportation. Avec les livraisons et paiements à long terme pour les pays en voie de développement, cette situation est à reviser et nous préconisons la création d'une banque d'exportation collaborant avec nos principales banques privées et les grandes compagnies d'assurances, le tout jouissant de la garantie de la Confédération. Les opérations d'assurance et de crédit seraient ainsi coordonnées. Une telle banque s'occuperait bien entendu aussi des investissements (exportation de capitaux), de crédits financiers et non seulement d'exportations de marchandises.

Nous avons parlé de l'assurance prospection sur laquelle nous revenons, parce qu'elle est indispensable aux petites entreprises à moyens financiers limités. Nos voisins français ont institué ce système avec succès. C'est la COFACE, Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur, qui ressemble quelque peu au système anglais et qui est une institution étatique qui joue ce rôle. Les polices se réfèrent soit à la prospection, la publicité et prospection ou au stockage et consignation. Les risques sont couverts à 50 %. Après examen de cas spéciaux, le taux peut être relevé. Pour couvrir le risque de prospection, il faut que les services consulaires ou commerciaux à l'étranger arrivent à la conclusion que le produit à vendre aura vraiment des chances de succès. Autrement dit, une telle assurance ne s'obtient qu'après étude du marché très sérieuse et vérifiée. On peut aussi combiner une assurance-foire qui rembourse 50 % des frais de participation si ceux-ci n'ont pu être amortis par des exportations dans un délai d'un à deux ans.

La COFACE couvre aussi les « risques économiques », c'est-à-dire que pour les matériaux exigeant de longs délais de fabrication, c'est le risque de la hausse des prix intérieurs qui est couvert. La prime est de 5 ‰ du prix de fabrication.

La durée des contrats est de 3 à 5 ans. Pour la prospection, les primes se décomposent ainsi : 3 à 4 % forfaitairement du montant des frais de prospection admis dans la police, puis une prime qui varie entre 2 et 4 % basée sur le chiffre de ventes réalisé au cours de l'exercice précédent.

Cette diversité de concevoir ce domaine des politiques d'assurance-crédit et autres a amené le Conseil des ministres de la CEE à créer un groupe officiel de « coordination des politiques d'assurance-crédit, des garanties et des crédits financiers ».

Certes, on est très conscient en Suisse de la haute importance de la question et les initiatives ne manquent pas, à citer par exemple le postulat Schmidheiny-Rohner en automne 1960 (session des Chambres fédérales) qui invite le Conseil fédéral à étudier une convention internationale ou bilatérale afin de protéger les investissements suisses. Le Vorort a adressé à tous les membres des sections, une documentation très détaillée datée du 31.12.1960.

Si nous revenons souvent aux expressions « coordonner », « centraliser » et « institution de faite », ce n'est pas du tout parce que nous ne reconnaissons pas l'utilité d'une foule d'initiatives séparées et dispersées, bien au contraire, notre

ouvrage a pour but précisément d'en démontrer la nécessité. Mais ce que nous voulons, c'est que tout ce faisceau de renseignements, directives, associations, institutions, se rejoigne dans un organisme de faite à caractère mixte comme l'OSEC. On objectera l'impossibilité de trouver des cadres compétents, à quoi nous répondrons que parmi les personnalités intellectuelles, industrielles ou commerciales, ayant cessé leur activité à 65 ans ou avant, il s'en trouvera sûrement pour tenir encore un rôle important dans un tel organisme. Il suffit de songer à l'âge de certains hommes d'Etat capables de porter encore un lourd fardeau de responsabilités.

L'OSEC

Pour quelle raison avons-nous suggéré cet organisme comme institution de faite? Il est mixte, correspond à nos méthodes suisses, il est exceptionnellement bien documenté et au surplus spécialisé dans tous les domaines de l'exportation, il suffit de se rapporter aux pages 39 à 40 de ce travail.

L'expression «institution de faite» doit être prise dans le sens «coordination des renseignements» et non «direction des affaires», car il serait inconcevable que l'OSEC donne des instructions à la superbanque d'exportation ou au Vorort ou encore à une compagnie d'assurances.

Ce que l'OSEC à notre avis devrait pouvoir faire, c'est guider, renseigner et conclure pour *tout* ce qu'un exportateur suisse peut demander. L'OSEC est renseigné sur tous les marchés mondiaux par l'intermédiaire de sa propre organisation, des Chambres de commerce suisses à l'étranger, des représentations diplomatiques et consulaires de la Confédération et d'autres institutions telles que la CCI par exemple.

— Une exportation d'un même producteur suisse de biens de consommation et d'équipement vers des pays différents devrait trouver la solution suivante:

L'OSEC renseigne sur l'existence d'un accord commercial.

L'OSEC renseigne sur les transferts,

L'OSEC renseigne si les compensations sont admises.

L'OSEC transmet les formulaires d'assurance, crédit export, risques transfert et débiteur.

L'OSEC transmet les formulaires de la superbanque pour le financement des biens d'équipement.

L'OSEC finalement, de par sa documentation, renseigne et le client et la banque sur la situation du débiteur étranger.

Il va de soi que chaque organisme jouera son propre rôle dans la suite du déroulement des opérations ci-dessus.

L'OSEC en contact permanent avec la Division du commerce évite à l'exportateur d'avoir à s'adresser à deux départements intérieurs différents s'il s'agit de deux ou plusieurs marchés étrangers. De même, les associations professionnelles, dont les secrétariats sont surchargés de travail, auraient sans doute assez à faire en défendant les intérêts de leurs membres pour tous les problèmes qu'ils

rencontrent déjà sur le marché national (approvisionnement, droits de douane, main-d'œuvre, etc.), sans omettre ceux qui sont à transmettre à la Division du commerce pour les négociations internationales.

En résumé, il faut donc :

- que les initiatives de tous les exportateurs déjà en activité et de ceux « en puissance » créent des courants d'exportation,
 - que les Chambres de commerce connaissent toutes les ressources et possibilités de leur région après étude avec les intéressés et l'OSEC de la situation des marchés étrangers,
 - que les associations professionnelles jouent le rôle de soutien, aide et défense de leurs membres aussi bien sur le marché intérieur qu'indirectement sur les marchés extérieurs en présentant des demandes légitimes à nos négociateurs,
 - que l'exportateur dispose d'une superbanque d'exportation,
 - que l'assurance actuelle soit élargie considérablement avant tout, ainsi :
- a) couverture du risque à 100 %, transfert et montant (débiteur) lorsqu'il s'agit d'une institution étatique et d'une situation normale,
 - b) couverture à 90 % pour le non-transfert et 80 % pour le risque de non-paiement si le débiteur est un privé,
 - c) possibilité d'assurer les investissements,
 - d) possibilité d'assurer la prospection des marchés et des foires,
 - e) possibilité d'assurer la hausse des prix de fabrication pour longs contrats et la hausse des taux de frets.

Ces activités, connues dans tous leurs détails par les Services de l'OSEC, l'exportateur suisse gagnerait beaucoup de temps en ne s'adressant qu'à cette seule source de renseignements pour les affaires d'exportation.

Les services de l'Etat

Pour l'exportateur suisse, la Division du commerce du Département fédéral de l'économie publique jouera toujours un rôle primordial puisque c'est cette instance qui négocie avec l'étranger. La documentation nécessaire aux négociations suivra le circuit normal Exportateur - Chambre de commerce - Association professionnelle.

En cas de contingentement le Service des importations et exportations jouera toujours le rôle utile que nous avons déjà décrit dans notre étude.

La Confédération, comme elle en a déjà d'ailleurs en l'idée, doit coordonner toutes les actions et faits se déroulant en Suisse sur le plan privé ou public et concernant les diverses formes d'aides aux pays en voie de développement. Une instance supérieure centralisatrice doit tout connaître afin d'accorder les faits avec les actes des institutions internationales dont la Suisse fait partie, en versant des sommes considérables. Nous avons montré, aux pages 169 à 171 de ce travail, la multitude des organismes en action.

Ici encore, nous voulons démontrer qu'une liaison avec l'OSEC est indispensable, car de plus en plus, les exportateurs se tournent vers les pays en voie de développement. L'OSEC créera sans doute un service spécialisé pour conseiller nos exportateurs. Cette question prendra une très grande importance lorsque la Suisse aura pu trouver une formule d'association avec la CEE. C'est alors l'existence du TEC qui obligera nos exportateurs à trouver de nouvelles solutions, avec l'aide de toutes les instances que nous connaissons, afin de ne pas perdre sa part au commerce des pays d'outre-mer dont une grande partie sont en voie de développement.

Enfin, la Confédération seule peut jouer un rôle efficace de garantie des institutions que nous demandons, Banque d'exportation et assurance plus complète des risques à l'exportation.

Qui, si ce n'est la Confédération même, pourrait protéger les investissements suisses dans les pays en voie de développement où existent des risques tels que : guerre, non-transfert et expropriation ou encore nationalisation ! Aux USA, ce genre de risques peut être couvert moyennant des primes généralement de 0,5 % du montant engagé et l'Etat américain, selon les chroniques financières, n'a pas subi de pertes jusqu'ici. En effet, on ne peut se permettre face à un Etat, ce que l'on peut se permettre face à un citoyen ou une entreprise. Comment faire respecter de tels engagements ? Pour un petit Etat d'abord, les négociations bilatérales et ensuite l'intervention des instances supérieures de l'OCDE où tous les pays (en tout cas tous les petits et moyens) doivent avoir un défenseur commun capable d'exercer des représailles sur une base multilatérale. Ceci présuppose un esprit d'équipe parfait, comme il semble régner au sein de l'AELE.

En matière d'exportation, le rôle de la Confédération est donc de garantir les institutions que nous jugeons indispensables, d'assurer les négociations avec l'extérieur et de créer un organisme coordinateur de l'aide aux pays en voie de développement, dont une ou plusieurs sections seraient en relation constante avec l'OSEC pour tout ce qui peut avoir une incidence sur les courants d'exportations suisses.

Entre la Confédération et tous les organismes qui cristallisent les initiatives, il doit y avoir communication permanente et collaboration parfaite.

Conclusions

Dans cette étude, nous nous sommes attachés à démontrer l'importance capitale de l'initiative individuelle qui trouve sa base dans la personne même de l'exportateur, puis de son entreprise. Certes, la complexité des affaires de notre monde actuel a conduit à la création d'organismes privés, mixtes, étatiques sans lesquels l'épanouissement des initiatives privées ne serait plus possible. De ces organismes mêmes jaillissent aussi des initiatives qui viennent compléter et épauler celles des exportateurs individuels.

Nous voulons maintenant conclure en dégageant les principes fondamentaux essentiels qui conditionneraient, à notre avis, l'avenir des activités exportatrices suisses.

Nous avons vu que les échanges mondiaux ont augmenté fortement depuis 1950 et citons les derniers chiffres publiés par les Nations Unies pour l'année 1961 :

Selon les statistiques annuelles des Nations Unies, le commerce d'exportation mondial de l'URSS et des pays de l'Est a augmenté

entre 1950 et 1959 de	+ 19 %
vers la Chine	+ 30 %
inter-bloc Est	+ 21 %
alors que, dans la même période, les exportations des pays CEE ont	
augmenté de	+ 171 %
celles des pays EFTA de	+ 73 %
et celles du monde entier de	+ 80 %

On voit que le monde dit libre où s'épanouit sans entrave l'initiative individuelle a progressé beaucoup plus fortement !

L'Union de Banques Suisses donne dans son analyse de l'année économique 1961, les chiffres suivants pour la Suisse :

Total des importations 9579 millions

produits fabriqués	56 %	} pour les dix premiers mois
matières premières	29 %	
aliments, tabac, boissons	15 %	
CEE part de 63 %		
AELE part de 12 %		

Total des exportations 7147 millions

métallurgie, plus de	50 %	} pour les dix premiers mois
horlogerie, 1038 millions	14,3 %	
+ produits chimiques,		
textiles,		
tissus et fils de soie,		
bonneterie, tricot,		
chocolat, tabac, chaussures, tresse à chapeaux.		
En 1961, déficit balance commerciale,		
10 mois : 1124 millions plus élevé qu'en 1960.		
En 1961, déficit balance des comptes,		
10 mois : déficit 1/2 milliard.		

Horlogerie :

Pour 9 mois 1961, Export 905 millions	+ 8,4 %
et en quantité	+ 6,4 %
Pour 9 mois 1960, Export 858 millions	
pays européens	+ 17,5 %
CEE	+ 21,2 %
AELE	+ 20,2 %
Afrique	+ 8,7 %
Asie	+ 9,4 %
USA et autres pays d'Amérique	- 6 %
Océanie : pas de changement notable.	

Nous avons ici une situation toute nouvelle pour notre pays du fait de l'exportation de capitaux par les nombreux travailleurs étrangers que nous occupons (ils envoient leurs économies dans leur pays).

En tout temps, si nos autorités financières veulent combler le déficit de notre balance des comptes par une expansion de l'activité exportatrice, elles pourraient le faire en prenant les mesures que nous préconisons quant au recensement de tous les petits exportateurs « en puissance » se trouvant en Suisse.

Dans notre étude du marché USA, nous avons vu que 54 % des entreprises emploient moins de 20 salariés. La revue *Vendée*, n° 381, de 1961, signale qu'en France 60 % de la production concerne les PME qui assurent le 90 % de la distribution.

L'Annuaire des statistiques suisses donne le tableau suivant:

3641	des entreprises	emploient de	0 à	10 personnes
3375	»	»	»	11 à 20 »
3266	»	»	»	21 à 50 »
1382	»	»	»	51 à 100 »
721	»	»	»	101 à 200 »
416	»	»	»	201 à 500 »
99	»	»	»	501 à 1000 »
40	»	»	»	1001 à 2000 »
13	»	»	»	plus de 2000 »

Nous laissons au lecteur le soin de se reporter aux diverses mesures que nous avons préconisées tout au long de cette étude, pour évoquer ici les principes fondamentaux avec lesquels nous voulons conclure.

1. Tout doit être fait pour laisser subsister dans la plus grande sphère possible l'initiative individuelle.
2. Un rôle très important doit être attribué à l'OSEC en tant qu'organisme restant mixte et qui coordonne et centralise au sommet tous les renseignements.
3. Les associations professionnelles peuvent jouer un rôle important dans le domaine du recensement de toutes nos petites industries dont beaucoup sont des « exportateurs qui s'ignorent ». Elles peuvent aussi, d'entente avec l'OSEC, établir des calculs précis pour toutes les fabrications suisses et cela en fonction des variations du TEC et des réductions tarifaires du GATT, de même qu'au sein de l'AELE.
4. Nos banques, d'accord avec nos grandes compagnies d'assurances, et en collaboration bien entendu avec notre assurance actuelle contre les risques à l'exportation, doivent mettre sur pied un système de crédits à l'exportation très souple, avec possibilité de couvrir divers risques, comme nous l'avons préconisé.
5. La Confédération (gouvernement) enfin joue un rôle de garant envers toutes les institutions qui restent à créer et devrait continuer à tenir le rôle suivant, face aux problèmes de l'heure:
 - a) ZLE ou AELE. Tout faire pour maintenir cette institution jusqu'au moment où l'Europe sera unie économiquement. Abaisser les droits en synchronisation avec ceux de la CEE, donc *sans* décalage.
 - b) CEE. Continuer à négocier sans aucune précipitation car les décisions hâtives sont souvent irréfléchies. Il est clair que seule une association avec fixation de conditions spéciales est à envisager. Le monde libre se trouvera devant l'alternative: s'unir économiquement ou s'effacer plus tard devant le potentiel économique, donc « concurrentiel » d'autres nations ou groupes de nations.

Les mêmes causes pouvant produire aussi en matière d'exportation les mêmes effets, nous citerons, pour bien démontrer le bien-fondé de ce que nous demandons, ce qui a été fait dans d'autres pays, en reprenant les points 1 à 5 ci-dessus :

1. Nous pensons qu'il est inutile de s'étendre longuement sur la valeur de la liberté, car il suffit de constater ce qui a été fait par les Etats communistes (qui sont allés à l'autre extrême) chaque fois qu'un meilleur rendement était exigé.

2. A propos de la coordination et de la centralisation des renseignements ou de certaines activités, lisons ce qui suit :

Fin 1961, l'OSEC donne des précisions sur les efforts faits dans certains pays (*Inf. écon.*, n° 47 du 29.11.61) et c'est ainsi par exemple que les Pays-Bas dépenseront 750 000 fl. de plus en 1962, annuellement. On dépensera 4,5 mill. de fl. au lieu de 3,75 pour développer les exportations et à cela s'ajoute le service d'information économique à caractère mixte qui dépense 1,955 mill. de fl. au total, dont 6,5 mill. de fl. = 7,8 millions de francs suisses. On pense même à une réorganisation complète de l'*Institut central CIHAN* que l'on veut doter de gens expérimentés et capables. L'office du gouvernement restera en place et continuera à informer les entreprises privées et les instances gouvernementales. L'organisme CIHAN aura à prendre les initiatives et appuiera celles des exportateurs. Cette même instance assainira aussi les services d'information privés. On subventionnera les Chambres de commerce, mais on demandera conseil à l'*Institut central CIHAN*. On est d'avis que beaucoup d'efforts dispersés seront ainsi coordonnés.

Et la presse économique signale : Dans le domaine de l'assistance technique, l'Allemagne a mis sur pied une collaboration active entre l'Etat fédéral, les Länder, l'Industrie, les Instituts scientifiques et les organismes privés.

La coordination dépend d'un Comité interministériel.

Au même moment, l'Italie double ses dépenses pour accélérer les exportations (même n° 47 des *Inf. écon.* du 29.11.1961) ; celles-ci passent de 3,4 milliards de liras à 7,2 milliards pour les services d'information à l'étranger, l'intensification aux Foires et Expositions dans le monde entier, enfin une publicité plus intense pour faire connaître à l'étranger les produits de fabrication italienne.

Ce que nous disions pour la coordination et la centralisation des renseignements a trouvé application en France au CNCE (Centre national du commerce extérieur) et en matière de documentation périodique vraiment remarquable, il faut citer le « Tableau de bord du commerce extérieur » réalisé par les *Informations industrielles et commerciales*, 142 rue Montmartre, Paris. L'exportateur français y trouve absolument tous les renseignements essentiels. Cette publication est si importante et utile qu'une grande banque française en reproduit tous les mois une brochure contenant la totalité des pays. (Nous reproduisons en annexe G quelques pages de ce document.)

3. Quant à l'aide que les associations professionnelles peuvent encore apporter (de même que divers services de l'OSEC) à toutes les petites industries suisses, la chose est si évidente qu'il n'y a pas lieu de s'y attarder longuement. Il suffit de dire qu'à l'heure actuelle, chaque fabricant suisse, si petit soit-il, devrait savoir si son entreprise, même si elle est encore au stade artisanal, est viable ou non.

Il doit savoir s'il peut en automatisant ou rationalisant, diminuer son coût dans une proportion telle que l'incidence du TEC n'ait plus ou peu d'influence sur le prix CIF CEE. Certes, diverses de nos fabrications pourraient disparaître, alors que d'autres se développeront. Il faut donc créer la base de renseignements nécessaires à une adaptation très rapide aux circonstances toujours nouvellement créées.

4. Pour se rendre compte de ce qui peut être fait dans ce domaine, il suffit de lire ce qui a été relevé par le *Moniteur officiel de France* :

« Etats-Unis, *MOCI* 38, du 17.6.1961.

» Projet de création d'une association de compagnies d'assurances pour garantie contre les risques des exportations commerciales.

» Un certain nombre de compagnies d'assurances importantes préparent actuellement la création d'une association de garantie contre les risques courus par les exportations commerciales.

» Dans les milieux touchant de près ces compagnies, on déclare que l'organisation projetée fonctionnerait sur la base d'un « pool » pour assurer contre les risques commerciaux courus par le commerce d'exportations, que l'Export-Import Bank garantirait de son côté contre les risques politiques.

» Une telle organisation serait conforme au programme proposé en mars par M. Harold Linder, président de l'Export-Import Bank. »

France. — Publication par le Crédit Lyonnais dans ses *Informations pratiques*, n° 6 du 15.3.1961 :

« Crédits à l'exportation

» Dans le but d'assurer un complément aux facilités qui sont actuellement prévues au bénéfice des exportateurs français pour le financement de leurs créances sur l'étranger et en particulier dans le domaine des crédits à plus de cinq ans, un « groupement interbancaire » pour les opérations de crédits à l'exportation est en cours de constitution. Ce groupement est fondé par les banques suivantes :

Banque Française du Commerce extérieur,
Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie,
Banque de Paris et des Pays-Bas,
Banque de l'Union Parisienne,
Comptoir National d'Escompte de Paris,
Crédit Industriel et Commercial,
Crédit Lyonnais,
Société Générale. »

La position de prudence prise par la Suisse dans le domaine des négociations avec la CEE est à notre avis d'autant plus justifiée que, par la force des choses, les USA devront collaborer plus étroitement avec l'Europe. Entre les futures puissances URSS et Chine, il faut un monde occidental économiquement uni. Si nous approuvons totalement l'attitude de nos dirigeants, c'est parce que le temps travaille pour nous. Le Président Kennedy a demandé des pouvoirs plus étendus pour négocier en matière de tarifs douaniers avec la CEE. Des réductions importantes sont nécessaires pour collaborer avec la CEE. Or, les concessions

faites par négociations au sein du GATT profitent automatiquement aux membres du GATT ; la Suisse également, en vertu de la clause de la nation la plus favorisée, obtient les concessions faites à d'autres.

Au moment d'écrire ce texte (mai 1962), la CEE a déjà fait des concessions aux USA pour les articles où ce pays se trouve être le principal fournisseur. Des réductions de 20 % pour articles du secteur industriel ont été consenties sur le TEC, mais en y comprenant toutefois déjà les réductions appliquées lors du calcul (moyenne arithmétique) du TEC pour les pays de la CEE. Une réduction plus importante a été accordée pour les automobiles USA, soit 24 %, en fixant le TEC à 22 % au lieu de 29 %. Voyons de plus près ce que prévoit le programme Kennedy :

- Les droits de douane existants devront par négociation avec la CEE et d'autres pays subir une réduction de 50 %.
- Pour les produits dont le marché mondial représente plus de 80 % pour le commerce CEE et USA, il faut totalement supprimer les droits de douane ou au moins les réduire au-delà de 50 %.
- Lors de futures négociations avec le GATT ou la CEE, les réductions (objet des négociations) devront s'étendre à des secteurs entiers de marchandises en catégories tarifaires et non seulement à des produits isolés.
- Les économies des pays en voie de développement devront être soutenues par la suppression de tous les droits de douane qui frappent les produits tropicaux.
- Les industries USA qui seraient menacées par l'application des mesures ci-dessus recevraient temporairement une aide spéciale.

Ces mesures ou pleins pouvoirs devraient s'étendre à une période de cinq ans, période pendant laquelle on appliquerait progressivement les réductions envisagées. C'est donc bien pour renforcer le monde libre que le Président espère faire accepter les dites mesures par le Congrès.

En dehors des problèmes capitaux de l'heure, la Suisse est destinée à accomplir d'autres missions très importantes au sein du concert des nations de ce monde.

Si nous pensons que la Suisse devrait pouvoir jouer un rôle important au sein de l'OCDE, en matière de coordination et attribution, c'est d'une part parce qu'elle est neutre, sans but ni intérêt politique et d'autre part, parce que tous les pays de l'OCDE, plus le Japon, ont fourni aux pays en voie de développement le 95 % de tous les éléments de capitaux en 1960. Le rapport de l'OCDE, venant de paraître pour 1960, donne une analyse complète des statistiques d'aide avec comparaisons depuis les années 1950 et force détails sur les nouvelles législations et programmes de ces pays face aux gros exportateurs de capitaux¹.

¹ La presse économique et notamment *Conjoncture Atlas*, n° 42, publie le 7.11.1960 ce qui suit :

« Il importe en premier lieu de faciliter rapidement les mouvements de capitaux au sein de la Communauté économique. Les entretiens qui ont eu lieu à Paris à fin octobre ont porté principalement sur l'étude des mesures propres à simplifier l'octroi des crédits à moyen et long terme entre les pays de la CEE. L'Association professionnelle de Banques, créée à cet effet, admettra cependant des Etats non membres de la Communauté, ce qui montre que cette dernière a tout intérêt à ne pas limiter les mouvements de capitaux aux pays qui la composent. »

A ce propos, il nous paraît intéressant de rappeler ici le point de vue en matière monétaire de M. P. Rossy, ancien vice-président et directeur général de la Banque Nationale Suisse. Pour lui, la monnaie suisse pourrait jouer le rôle de monnaie témoin, comme elle l'a fait pendant la dernière décade où tout se calculait en dollars US. Une Suisse associée à la CEE avec un statut spécial pourrait donc conserver sa monnaie, laquelle, il est à prévoir, résisterait aussi bien à une puissance telle que la CEE tout comme elle a résisté au tout puissant dollar US.

Nous voudrions surtout relever le fait que c'est en cette période de haute conjoncture (qui se manifeste encore en 1962) que nous devrions préparer notre avenir afin que nous ne soyons pas dépassés ou devancés par d'autres pays et que tout notre appareil au service de l'exportation soit prêt à fonctionner efficacement à la première alerte.

5. Enfin, et c'est par là que nous désirons mettre un terme à cette étude, la Confédération doit être l'excellent catalyseur qui harmonise au mieux les intérêts de la nation et ceux de l'initiative individuelle. Elle peut sauvegarder les premiers en encourageant les seconds à se montrer actifs et vigilants, audacieux et rassurés.

Bibliographie

OUVRAGES CITÉS

- MONTCHRÉTIEN, *Traité d'économie politique*, Plon, Paris 1889.
MORINI-COMBY, JEAN, *Mercantilisme et protectionnisme, essai sur les doctrines interventionnistes en politique commerciale du 15^e au 19^e siècle*, F. Alcan, Paris 1930.
PERRUUX, FRANÇOIS, *Coexistence pacifique*, PUF, Paris 1958.
SMITH, ADAM, *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*. Trad. de l'anglais par le marquis Garnier, 11^e édition, V^{re} Agasse, Paris 1822.
STALINE, JOSEPH, *L'homme, le capital le plus précieux*, Bureaux d'éditions, Paris 1935.

OUVRAGES CONSULTÉS

- BAUDIN, LOUIS, *Histoire du commerce*, SPID, Paris 1952.
BEHRENDT, Prof. Dr R. F. *Die wirtschaftlich und gesellschaftlich unterentwickelten Länder und wir*, Verlag Paul Haupt, Bern/Stuttgart 1961.
BOUVIER-AJAM, MAURICE, *Traité d'économie politique et d'histoire des doctrines économiques*, Plon, 3 vol., 1952-1954.
CURIEN, G., « Les accords internationaux depuis 1860 », *Annales économiques et sociales*, juillet-septembre 1946. *Annales (Economies, Sociétés, Civilisations)*, 103 bd. St-Michel, Paris 5^e.
GIDE, CHARLES et RIST, CHARLES, *Histoire des doctrines économiques depuis les physiocrates jusqu'à nos jours*, 6^e édition, Sirey, Paris 1944.
HAIN, ALBERT, *Wirtschaftswissenschaft des Gesunden Menschenverstandes*, Verlag Pritz Knapp, Frankfurt a. Main 1955.
HEYMANN, GEORGES, *Préhistoire économique*, Vromant, Bruxelles 1944.
HUMBERT, J., *Les institutions suisses d'expansion économique*, Librairie de l'Université de Genève, 1946.
Informations économiques (OSEC, Lausanne).
JAMES, EMILE, *Histoire des théories économiques*, Flammarion, Paris 1950.
JOUVET, R., *Le problème des zones franches de la Haute-Savoie et du Pays de Gex*, Librairie de l'Université de Genève, 1943.
LACOUR-GAYET, J., *Histoire du commerce*, 5 volumes SPID, Paris 1952.
MAILLET, *Histoire des faits économiques*, Payot, Paris 1952.
MARCHANT, JACQUES, *La renaissance du mercantilisme à l'époque contemporaine*, thèse, Librairie technique et économique, Paris 1937.
Publications annuelles du U.S. Department of Commerce and Office of Industry and Commerce.

- SCHUEURER, F., prof. à l'Université de Neuchâtel, *Cours sur le commerce d'exportation et d'importation*.
- Revue *Hommes et Techniques* (12 rue Blaise-Pascal, Neuilly s/Seine, France).
- Revue *Vendre*, 121 bld Hausmann, Paris.
- VENE, ANDRÉ, *Antoine de Montchrétien et le nationalisme économique*, thèse, Recueil Sirey, Paris 1923.
- GATT, *L'évolution du commerce international*, rapport établi par un groupe d'experts 1958/3. *Annuaire des statistiques suisses*.
- Nombreuses publications statistiques de pays étrangers.
- MOCI, Moniteur officiel du commerce et de l'industrie, 22 av. F. D.-Roosevelt, Paris 8^e.
- EFTA-Bulletin, Département de l'information, 32, chemin des Colombettes, Genève.
- Statistique annuelle du commerce extérieur de la Suisse*, Direction générale des douanes fédérales, Berne.

ANNEXES

Les documents ci-après ont été reproduits avec l'autorisation de :

- A*: MOCI (Moniteur officiel du commerce et de l'industrie), Paris
- B*: Chancellerie fédérale, Berne
- C*: MOCI, Paris
- D*: Département fédéral de l'économie publique, Berne
- E*: MOCI, Paris
- F*: Informations industrielles et commerciales, Paris
- G*: Informations industrielles et commerciales, Paris

NOTICE A L'USAGE DES EXPORTATEURS VERS L'URSS établie par le Centre national du commerce extérieur

I. — ACCORD COMMERCIAL

Les échanges commerciaux entre la France et l'URSS sont régis par :

a) l'accord de paiement signé le 15-7-1953, modifié par l'avenant du 11 février 1957.

b) l'accord à long terme relatif aux livraisons réciproques de produits entre la France et l'URSS signé à Paris le 11 février 1957, valable du 1^{er} janvier 1957 au 31 décembre 1959 (« MOCI » n° 1872 du 18 février 1957).

Les produits dont l'échange est prévu au cours de la période du premier janvier au 31 décembre 1959 figurent dans les listes annexées au Protocole du 14 novembre 1958 (« MOCI » n° 2056 du 22 novembre 1958).

c) L'accord commercial du 15 juillet 1953 (« MOCI » n° 1566 du 23 juillet 1953), valable jusqu'au 31 décembre 1959, est prorogé jusqu'au 31 décembre 1962 par accord en date du 14 novembre 1958, auquel sont annexées les listes de marchandises devant être livrées par l'URSS à la France et par la France à l'URSS au cours de la période 1960-1962 (« MOCI », n° 2056 du 22 novembre 1958).

Les produits français et produits soviétiques ne figurant pas sur les listes 1 et 2 ou dont les contingents seraient épuisés pourront également faire l'objet d'échanges.

Les organismes compétents des deux gouvernements feront preuve de la plus grande bienveillance pour la délivrance

Exporte et importe: les bois sciés, placages, bois de mines, cellulose et autres produits du bois, de la cellulose et du papier.

— V/O « SOYOUZPUCHNINA »
MOSCOU

Adresse télégraphique:
MOSCOU SOYOUZPUCHNINA.

Exporte: les pelletteries et fourrures de petit-gris, hermine, kolinsky, zibeline, martre de Prusse, fouine, vison, rat musqué, lynx, putois noir, putois blanc, marmotte, lièvre, blaireau, pestichank, hamster, astrakan noir, astrakan gris, astrakan « sour », caracul de couleur, smouchka grise et noire, caracul-métis, fourrures et plaques de petits-gris et autres.

— V/O « EXPORTLJON »
MOSCOU

Adresse télégraphique:
MOSCOU EXPORTLJON.

Exporte: les tissus de coton, de laine, de soie, et de lin; lin, étoupe, coton linters, laine, chiffons, déchets de soie, fils.

Importe: les tissus de coton, de laine, de soie et de lin; jute, chanvre, ramie, fibranne, fils de soie artificielle, cordage de chanvre de Manille, de sisal et de chanvre; laine, coton, soie écrue.

— V/O « PRODINTORG »
MOSCOU

Adresse télégraphique:
MOSCOU PRODINTORG

— V/O « STANKOIMPORT »
MOSCOU

Adresse télégraphique:
MOSCOU STANKOIMPORT.

Exporte et importe: machines-outils à travailler les métaux et le bois; équipements à travailler les métaux (presses et équipement à forger); laminours et équipements de fonderie; équipements pour les hauts-fourneaux, fours Martin et fours Bessemer, appareils et instruments de précision; machines et appareils d'épreuve pour métaux; instruments d'optique; outils à travailler les métaux et de mesure; articles en alliages durs; articles abrasifs; roulements à billes et à rouleaux; microscopes divers; équipement et appareils cinématographiques; instruments et outillage géodésiques; appareils photographiques; jumelles, loupes, fenilles, etc.

— « TECHNOPROMIMPORT »
MOSCOU

Adresse télégraphique:
MOSCOU TECHNOPROM-IMPORT

Importe et exporte: le matériel pour les industries suivantes: chimique, alimentaire, du bâtiment, du bois et du papier, polygraphique, du caoutchouc, textile, des cuirs, des chaussures et autres, automobiles, tracteurs, machines agricoles, ainsi que leurs pièces de rechange; les appareils télégraphiques et téléphoniques, instruments de précision, les appareils et instruments de TSF, les appareils de laboratoire et autres articles.

des licences d'importation et d'exportation de ces produits.

II. — LISTE DES MARCHANDISES FRANÇAISES OONT L'EXPORTATION EST PRÉVUE.

Machines et équipements - produits sidérurgiques laminés, câbles, matières premières et biens de consommation : liège préparé et de trituration, fibrane en bouarré, filés de fibres artificielles, huiles essentielles, fèves de cacao, agrumes, épices, café, cuirs tannés et peaux préparées, colorants, produits chimiques, médicaments, papiers, films impressionnés, livres et publications, vins et spiritueux, tissus de laine, articles de bonneterie et de mercerie, etc.

III. — ORGANISMES SOVIÉTIQUES DU COMMERCE EXTÉRIEUR

En raison de la structure de l'économie de l'URSS, les transactions commerciales avec l'étranger ne peuvent être effectuées que par des organismes ayant le monopole du commerce extérieur, dont on trouvera ci-après la liste :

— V/O « EXPORTKHEB »
MOSCOU

Adresse télégraphique :
MOSCOU EXPORTKHEB.

Exporte: froment, seigle, orge, avoine, maïs, tourteaux.

Importe: riz, graines oléagineuses.

— V/O « EXPORTLES »
MOSCOU

Adresse télégraphique :
MOSCOU EXPORTLES.

Exporte et importe: sucre, thé, cacao en fèves, café, épices, fruits, vins et caux-de-vie de toute espèce, conserves, produits de viandes, graisses, produits de poisson et autres produits alimentaires, animaux vivants.

— V/O « RAZNOEXPORT »
MOSCOU

Adresse télégraphique :
MOSCOU RAZNOEXPORT.

Exporte et importe: tabacs et tabacs fabriqués, matériaux de construction (ciment, verre à vitre, dalles et carreaux de revêtement, plâtre), sel, allumettes, matières premières d'origine animale (soies de porc, boyaux, crin, peaux et cuirs bruns), confection, chaussures, tapis, articles d'art artisanal, horlogerie, bicyclettes, machines à coudre, machines à écrire, machines à calculer, lampes électriques, appareils électriques de ménage.

— V/O « RAZNOIMPORT »
MOSCOU

Adresse télégraphique :
MOSCOU RAZNOIMPORT.

Importe et exporte: métaux non ferreux, minerais de métaux non ferreux, articles de cablerie, caoutchouc naturel et synthétique, articles en caoutchouc à usage technique, liège.

— V/O « MACHINOIMPORT »
MOSCOU

Adresse télégraphique :
MOSCOU MACHINOIMPORT.

Importe: le matériel de mine, pour l'industrie du pétrole, matériel de manutention et de levage (auxiliaire), énergétique, électrique, de soudure; autres appareils industriels, pompes, compresseurs, matériel roulant.

— V/O « PROMSYRJOIMPORT »
MOSCOU

Adresse télégraphique :
MOSCOU SYRJOIMPORT.

Exporte et importe: fonte, ferro-alliages, acier; billettes d'acier; acier en barres et acier façonné; aciers de construction, à outils, pour roulements à billes, inoxydables, électriques; fils divers; câbles en fil d'acier; tubes en fonte et en acier; ballons divers; matériel de chemin de fer; rails à voie normale et à voie étroite, aiguillages de voie, trains de rovers, articlés métalliques (bouloons, écrous, rivets, chaînes, clous, vis à bois, aneres, filets), électrodes d'acier; alliages résistants, bimétaux.

— V/O SOUDOIMPORT
MOSCOU

Adresse télégraphique :
MOSCOU SOUDOIMPORT.

Importe et exporte: navires.

— V/O « SOYOUZNEFTEXPORT »
MOSCOU

Adresse télégraphique :
MOSCOU NAPHTA.

Exporte et importe: huiles de pétrole brutes, mazout; combustibles pour moteurs, essence de pétrole, pétrole lampant, huile de Diesel, huiles de graissage (lubrifiants), bitume, vaseline, paraffine, dissolvants.

— V/P « SOYOUZPROMEXPORT »
MOSCOU

Adresse télégraphique :
MOSCOU PROMEXPORT.

Annexe A (suite)

Exporte et importe: houille, brai de houille, briquettes, minéral de manganèse, minéral de chrome, minéral de fer, concentré de l'apatite; superphosphate, minéral d'apatite, sulfate d'ammoniaque, nitrate d'ammoniaque, sapène de soude; sel de potasse; chlorure de potasse; sulfate de potasse; amiant et produits d'amiant; sulfate de baryte, spath fluor; soufre; graphite; articles réfractaires; produits graphités; sulfate de soude, pierres et métaux précieux.

— V/O « SOYOUZCHIMEXPORT »

MOSCOU

Adresse télégraphique:
MOSCOU SOYOUZCHIMEXPORT.

Exporte et importe: produits et instruments médicaux, appareils à rayons X, verrerie de laboratoire, réactifs, plantes médicinales, huiles essentielles et substances aromatiques, extraits aromatiques synthétiques, matériaux photographiques, savons, articles de parfumerie et cosmétiques, produits de la médecine du Tibet, produits de soude et acides inorganiques, oxydes et sels des métaux non ferreux, produits chimiques du bois, produits du brai de houille, acides organiques et alcools, catalyseurs, colorants, colorés et pigments, semi-produits pour l'industrie des couleurs d'aniline, produits divers de la chimie organique et inorganique.

— V/O « MEZHJUN ARODNAYA

KNIGA »

MOSCOU

Adresse télégraphique:
MOSCOU MEZHKNIGA

Exporte des publications imprimées: livres, journaux, revues, musique, pancartes,

de la consignation des navires soviétiques et étrangers à l'étranger, du dépôt des cargaisons, etc.

— « SOVEXPORTFILM »

MOSCOU

Adresse télégraphique:
MOSCOU-SOVEXPORTFILM.
Importe des films cinématographiques de longs métrages.

TOUS CES ORGANISMES SONT GROUPÉS: 32-34, Smolenskaja Semnaïa, Moscou G-200.

A l'exception de: V/O RAZNOEXPORT, 5 Kalievskaja, Moscou K6.

Et de: V/O EXPORTLES, 6, Ouliza Koubycheva, Moscou.
Gniazdnikovski, Moscou.

Il est recommandé aux exportateurs français qui adresseront des offres à ces organismes d'en faire parvenir la copie à M. le conseiller commercial de France à Moscou et à la Représentation commerciale de l'URSS en France.

IV. — LICENCES

A l'exportation de France:

Des licences d'exportation doivent être demandées ou des engagements de change souscrits dans les conditions générales et sous réserve des exceptions prévues par la réglementation française en vigueur.

Lorsqu'ils sont exigés, les engagements de change concernant les exportations vers l'URSS doivent être, dans tous les cas, soumis au visa de l'Office des changes, à Paris, et du secrétariat d'Etat aux Affaires économiques.

La liste des marchandises soumises à licences d'exportation subissant de fré-

c) Cours de change:

A titre indicatif: 100 roubles = 10.500 francs français.

La conversion en francs français des factures libellées en une devise monnaie de compte s'opère sur la base du cours de cette devise le jour du règlement, sur le marché des changes de Paris.

NOTA. — Il est rappelé que les exportateurs vers l'URSS ont la faculté de conserver, en compte EFAC, 10 % du produit des exportations (pourcentage porté à 15 % pour les titulaires de la carte d'exportateur).

VI. — DROITS ET TAXES

A l'exportation de France:

- Pas de droits de douane, sauf de rares exceptions;
- Exonération des taxes sur le chiffre d'affaires.

Pour renseignements complémentaires, consulter le Service des réglementations administratives (SRA).

A l'importation en URSS:

La tarification douanière n'a qu'une importance secondaire; en effet, les organismes soviétiques importateurs stipulent généralement dans leur contrat qu'ils prennent à leur charge tous droits, taxes, etc., susceptibles d'être perçus à l'entrée de la marchandise en U.R.S.S.

VII. — TRANSPORTS MARCHAN-

OISES

A. VOIE FERRÉE

Pour les envois à destination définitive de l'URSS une lettre de voiture doit être établie pour une des gares frontières tchécoslovaques ou polonaises désignées ci-après, où aura lieu la réexpédition par les soins du chemin de fer sous le couvert d'une lettre de voiture particulière.

cartes postales, reproductions, albums, cartes géographiques; articles pour la reproduction mécanique de la musique; produits des beaux-arts; timbres-poste pour la philatélie.

Importe: des livres, journaux, revues, cartes géographiques, disques de gramophone.

— V/O « VOSTOKINTORG »
MOSCOU

Adresse télégraphique:

MOSCOU VOSTOKINTORG.

S'occupe de l'exportation dans la République populaire de la Mongolie, dans la République Populaire chinoise (province de Sin-Kiang) et dans l'Afghanistan, des produits de l'industrie alimentaire, des produits textiles, vêtements et chaussures, articles de mercerie, produits chimiques, instruments et appareils médicaux, médicaments, parfumerie, verrerie et porcelaine, machines à coudre, motosicycles, bicyclettes, verre, ciment, fer, tubes, machines industrielles et leurs parties de rechange, machines agricoles, outils divers, produits électrotechniques, récepteurs de TSP, etc.

S'occupe de l'importation des pays mentionnés, des peaux et cuirs bruts, pelleteries et fourrures brutes, boyaux, crins, graines oléagineuses, fruits secs, amandes et autres produits.

— V/O « SOVFRAKHT »
MOSCOU

Adresse télégraphique:

MOSCOU SOVFRAKHT.

S'occupe de l'affrètement des navires marchands étrangers et soviétiques à l'étranger et en URSS, se charge des opérations se rapportant aux transports maritimes,

quantes modifications, il y a lieu de consulter le Service des Réglementations administratives (SRA) du CNCE.

En outre, l'attention des exportateurs est attirée sur les formalités spéciales (certificat d'autorisation de transit) prévues par le communiqué publié au « JO » du 12 janvier 1955 (« MOCI » du 17 janvier 1955; additif au « JO » du 6 janvier 1956, « MOCI » du 9 janvier), pour l'exportation de certaines marchandises à destination, notamment de l'URSS, en transit par certains pays (dont la Belgique, les Pays-Bas, la République fédérale d'Allemagne, etc.).

A l'importation en URSS:

Toutes les transactions commerciales s'effectuant par l'intermédiaire des organismes d'achats visés au § 3, il n'existe aucune restriction particulière d'entrée; il suffit, dans chaque cas, de se conformer aux directives données par l'organisme intéressé.

V. — FACTURATION ET RÉGLEMENT

a) Monnaie de facturation:

Les factures peuvent être libellées soit en francs français, soit en une devise tierce (notamment: franc suisse, livre sterling ou dollar U.S.A.) à titre de monnaie de compte.

b) Monnaie de règlement:

Le règlement des exportations s'effectue obligatoirement en francs français par le débit de comptes étrangers soviétiques ouverts en France chez un intermédiaire agréé.

Accord de paiement franco-soviétique du 15 juillet 1953 et avis n° 646 de l'Office des changes (« JO » du 22 mars 1953; « MOCI » du 26 mars 1953).

- Gares frontières tchécoslovaques
- Cheb
- Ceska Kubice
- Broclav
- Devinska Nova Ves
- Gares frontières polonaises
- Pzepin
- Túplice

Lors de la réception, la lettre de voiture afférente au premier contrat de transport est jointe à la lettre de voiture de réception.

Lorsqu'un chargement doit être réparti sur plusieurs wagons, la lettre de voiture afférente au premier contrat est jointe à l'une des lettres de voiture de réception, une mention adéquate est portée sur les autres lettres de voiture.

Pour les envois à destination définitive de l'URSS l'expéditeur doit mentionner, comme destinataire sur la lettre de voiture, le chef de la gare frontière où s'effectue la réception et, comme gare destinataire, cette gare.

L'expéditeur doit, en outre, inscrire sur la lettre de voiture, dans la rubrique « Mention éventuelle: en gare ou livrable à domicile », la mention: « A réexpédier sur... (nom de la gare de destination définitive) » et, dans la case « Déclaration pour l'accomplissement des formalités en douane... » la mention « Destinataire définitif: (nom et adresse du destinataire définitif) ».

Les frais (prix de transport, frais accessoires et autres frais survenant en cours de route) jusqu'au point frontière polonais correspondant à la gare frontière de réception désignée dans la lettre de voiture doivent être payés par l'expéditeur et, depuis ce point frontière jusqu'à la gare de destination définitive, par le destinataire en URSS.

Les remboursements et débours ne sont pas admis.

ORGANISMES ÉTRANGERS DE RENSEIGNEMENTS EN SUISSE

a) SERVICES COMMERCIAUX DES REPRÉSENTATIONS DIPLOMATIQUES A BERNE

Selon l'Annuaire de la Confédération suisse, publié par la Chancellerie fédérale, Berne, les ambassades et légations étrangères suivantes disposent, à Berne, d'un attaché commercial ou d'un service commercial:

Belgique	Pays-Bas	Mexique
Bulgarie	Pologne	Brésil
Danemark	République fédérale allemande	République Dominicaine
Espagne	Roumanie	Vénézuéla
France	Tchécoslovaquie	Egypte
Grande-Bretagne	Turquie	Union de l'Afrique du Sud
Grèce	URSS	Chine
Hongrie	Yougoslavie	Indonésie
Irlande	Canada	Pakistan
Italie	Etats-Unis	
Norvège		

b) CHAMBRES DE COMMERCE ÉTRANGÈRES

Sièges sociaux et secrétariats régionaux:

Chambre de commerce argentine	8, rue du Vicux-Collège	Genève
Chambre de commerce belgo-luxembourgeoise . .	7, avenue du Théâtre	Lausanne
Chambre de commerce britannique	St. Jakobs-Strasse 21	Bâle
» » » »	1, Galerie Benjamin-Constant	Lausanne
Chambre de commerce française	6, rue du Rhône	Genève
» » » »	12, passage St-François	Lausanne
Chambre de commerce italienne	Löwenstrasse 40	Zurich 23
» » » »	9, rue du Mont-Blanc	Genève
» » » »	Conrada di Sassello	Lugano
Chambre de commerce suisse-brésilienne	5, place St-François	Lausanne
Chambre officielle de commerce de l'Espagne . .	Bleicherweg 20	Zurich
Oesterreichische Handelskammer	Mühlebachstrasse 28	Zurich
Handelskammer Deutschland-Schweiz	Talacker 41	Zurich
Chambre de commerce néerlandaise	Bahnhofstrasse 55	Zurich
» » » »	8, rue Bovy-Lysberg	Genève
Chambre de commerce latino-américaine	Aeschengraben 16	Bâle

ADJUDICATIONS ET GRANDS TRAVAUX A L'ÉTRANGER

Liste des adjudications parvenues cette semaine à la Section des travaux à l'étranger du CNCE

AFRIQUE DU SUD

AS 4229: 1 détecteur enregistreur de houle, amplitude max. 25 pieds, périodicité max. 10 minutes.
(c. c. en anglais) 3 mars

ARGENTINE

ARG 728: 1 analyseur de réseaux électriques pour l'étude de profils de réseaux et 1 calculatrice électronique pour l'étude de réseaux électriques urgent

AUSTRALIE

AUS 1367: Déclaration d'intention de soumissionner pour la construction d'un nouveau pont à Hobart, en béton précontraint, longueur 4500 pieds, hauteur 160 pieds, au-dessus du niveau de la mer.
(c. c. à réclamer) 20 mars

AUS 1368: 1 tableau de commande HT blindé à un seul jeu de barres, 6600 V, 3 phases, 50 c/s, comprenant 26 ensembles disjoncteurs, 400 A, 350 MVA, barres omnibus, T1 etc., 5 ensembles, 1200 A, avec TP.
(c. c. en anglais) 4 mars

CEYLAN

CEY 627: 3890 barres d'acier plat suivant BSS 15-1948; environ 21 000 cwrs d'acier rond suivant BSS 15-1948, diam. 1/4 pouce à 3 pouces.
(c. c. en anglais) 31 mars

CEY 628: 50 000 yards de tissus coton «Ticking» pour matelas, rayures bleues étroites, largeur 64, poids 12 oz/yard; 75 000 yards de tissus coton étroit, largeur 72, poids 12 oz/yard; 20 000 yards de drill blanc, largeur 29, poids 6 1/2, 6 3/4 oz/yard.
(c. c. en anglais) 3 mars

FOR 1061: 1 installation de réfrigération de lessive de soude caustique; 2 pompes de condensateurs à vapeur 30 GPM à 186° F, aspiration 4 pieds, refoulement 60 pieds, 100 p.s.i.g. max.; 3 pompes de circulation d'hydroxyde de sodium à 1,48 sp. gr. 1600 GPM à 260° F, 100 p.s.i.g.; 5 pompes pour soude caustique 20 GPM à 260° F 100 p.s.i.g. et 200 GPM à 100° F.
(c. c. en anglais) 3 mars

GRÈCE

GR 1528: 200 kg d'opium pharmacéutique en poudre; 25 kg d'hydrochlorure perchlorique en poudre; 150 kg d'hydrothiosphoric codéine en poudre.
(c. c. en anglais) 25 février

GUATEMALA

GUA 119: 4000 compteurs d'eau volumétriques à disque orifice 5/8 pouce graduation en litres.
(c. c. en espagnol) 3 mars

INDE

I 3366: Tour avec dispositif pour copier, fileter, tarauder et percer, HP, 300 mm, EP, 3000 mm, puissance 43 HP.
(c. c. en anglais) 2 mars

I 3367: Environ 2000 tonnes aciers divers, cornières, U, L, plats; Environ 900 tonnes d'aciers inoxydables divers, tôles fortes, profilés; 344 tonnes de fils d'acier divers; 2 tonnes de fer blanc; 7000 tonnes de tôles minces; 672 tonnes de feuillards divers.
(c. c. en anglais) 16 mars

I 3368: 99,35 long. rons de profils à 1/2 x 13/16 x 17 pieds 5 pouces; (3786 pièces) suivant IRS, M5 cl. II.
(c. c. en anglais) 3 mars

avec hauteur de refoulement 20 à 60 pieds; 1 groupe Diesel de pompage sur pneus, capacité 40 pieds³/min. 180 p.s.i. moteur 75 HP; 1 groupe de pompage à essence sur pneus, capacité 1 pied³/min., 1600 p.s.i., moteur 13 HP; 2 remorques de jeep; 1 groupe électrogène essence de 3,5 HP sur pneus, avec 2 projecteurs.
(c. c. en anglais) 12 février
(un report de date d'un mois a été demandé).

PAK 1200: 110 motocycles à 3 roues, moteurs 350 cc, 16 BHP à 4,500 t/m, boîte 3 vitesses AV et 1 AR, différentiel, freins hydrauliques sur les deux roues motrices, roues de 14 pouces, écartement 64 pouces, pneus 4: 80 x 14, moteur protégé.
(c. c. en anglais) 17 mars

PAK 1201: Un cargo de 6000 à 7000 tonnes de coke métallurgique (livraison à Karachi, mars-avril 1959).
(c. c. en anglais) 24 février

PANAMA

PAN 105: Construction du port de Colon (évaluation \$ 11 000 000).
(c. c. en espagnol) sans date

RHODÉSIE

RHO 1383: 18 équipements VHF émetteur, récepteur pour voitures incendie d'aéroport.
(c. c. en anglais) 27 février

RHO 1384: Fourniture et montage d'une installation de conditionnement d'air pour laboratoire.
(c. c. en anglais) 26 février

CONGO BELGE

CB 1193: Balances et articles émaillés en porcelaine pour les services médicaux et dispensaires (balances pèse-bébé Robert, poids, trébuchet, bassins divers, etc.) (évaluation 900 000 FB).

(c. c. en français) 19 mars

CB 1194: 2 balancers, évaluation 28 000 000 FB. (c. c. en français) 25 mars

CB 1195: fourniture et installation de matériel de cuisine, buanderie, chauffage, boulangerie, chambre froide (évaluation 3 000 000 FB).

(c. c. à réclamer) 13 mars

CORÉE

COR 345: 1 équipement automobile d'électro-radiologie générateur 60 MVA, 100 kVP 20 secondes et appareillage divers; groupe électrogène sur remorque, câble, camera et accessoires, casettes, supports, etc.; camion équipé en salle d'examen, moteur 8 cylindres, 2 essieux moteurs, dimensions 117 pouces, 84 pouces, 78 pouces, etc.

(c. c. en anglais) 26 février

FORMOSE

FOR 1059: 1 transporteur aérien bi-câble, longueur 9000 m (horizontal approximativement), débit 80 tonnes/heure portable à 120 T/h, matériau pierre broyée.

(c. c. en anglais) urgent

FOR 1060: 1 lot de verrerie de laboratoire; 1 installation de radiographie 300 MA, 125 kVP; 1 installation radiographique mobile 30-60 MA, 85 kVP; 1 installation de développement acier inoxydable; 1 refroidisseur d'eau; 1 illuminateur; 1 microscope obj. 10 x 43 x 97 oculaire 5 x 10; 1 spectrophotomètre; 1 lot de matériel de laboratoire (brûleurs, centrifugeuse, paniers, microtome et appareils d'étude de sang, etc.).

(c. c. en anglais) 6 mars

KOWEÏT

KDW 117: 1 lot important d'articles de sport (équipements, habillements, etc.).

(c. c. en anglais) 20 février

KOW 118: 13 130 paires de chaussures de sport diverses (course, basket, football, gymnastique, hockey).

(c. c. en anglais) 20 février

PAKISTAN

PAK 1199: 1 lot de matériel pour protection cathodique de pipe-line: (transformateurs, redresseurs, tablicaux, anodes, câbles, tubes polyéthylène, feuilles de bakélite, boulons bronze); 1 lot d'appareils de mesure et de contrôle (multimètres, ampèremètres, voltmètres, ohmmètres, etc.); 1 lot de matériel de télécommunication VHF, simple canal, modulation de fréquence système Duplex, radio téléphone bande de 60 à 100 Mc, stations mobiles et fixes (transmetteurs, récepteurs, antennes, etc.); 1 lot d'appareils de mesure et de contrôle pour télécommunications.

Environ 100 000 électrodes de soudure arc en continu toutes positions sur acier doux, diam. 1/8 pouce et 5/32 pouce, longueur 14 pouces; 6 tracteurs sur roues 25 à 40 HP, type agricole; 16 générateurs de soudure Diesel DC 400 A; 2 compresseurs d'air 10/12 et 80/100 cu. yd. min.; 2 grues sur chenilles, capacité 2 à 5 tonnes, hauteur levage 20 pieds à 30 pieds en back hoe 0,30 à 0,50 yard³ en dragline slaps 3 yards, contrôle électrique et hydraulique (Diesel électrique). 12 jeeps, modèle SJ, 5 Willis ou similaire; 6 camions 5 tonnes, 2 essieux moteur treuil avant; 5 stations wagon charge utile 1,5 tonne ou 8 personnes, 2 essieux, moteurs; 4 tracteurs sur chenilles type D4 et D7 équipés en chargeurs et dozer; 8 pompes à boue, moteur Diesel capacité 100 à 30 pieds³/m

SHAPE

SHA 114: Fourniture et installation de cuisiniers à mazout et articles de cuisine (friteuses, marmites), quantité 4, puissance 40 000 calories.

(c. c. en anglais) 20 février

SYRIE

SYR 131: Fourniture de divers fils de cuisine nus.

(c. c. à réclamer) 21 février

TURQUIE

TUR 423: 10 000 tonnes de Schieferon; 1500 tonnes de Quarzite; 1200 tonnes de Kieselgur; 3000 tonnes d'argile première qualité; 9000 tonnes d'argile deuxième qualité; 5000 tonnes de Schmot première qualité; 3000 tonnes de Schmot deuxième qualité; 1500 tonnes d'argile siliceuse.

(c. c. à réclamer) 5 mars

TUR 424: 175 000 kg de carbonate de soude, densité 99/100 16 mars

URUGUAY

UR 1108: 34 kg de platine métallique pur.

(c. c. en espagnol) 6 mars

US ARMY

ALL 474: 4250 balles de 100 lbs chacune de paille de bois, grosseur moyenne (Référence originale: QMD-188-59 D).

(c. c. à réclamer) 23 février

VIETNAM

VN 394: 12 établis d'atelier construction acier dessus bois avec tiroirs, tablettes, etc.; 10 vilebrequins à cliquet avec mandrin; 10 perceuses à cliquet; 10 lots de mèches torse en étui; 15 lampes à souder tous usages, 25 yards de tapis de sol isolant pour tableau HT, épaisseur 3/8 pouce, largeur 36 pouces, test 50 000 V.

(c. c. en anglais) 28 février

Texte communiqué par le C.N.C.E.

(1 MOCI), n° 2078 du 7 février 1959)

Copie à : Office suisse de compensation, Zurich II R 4
Office chargé de délivrer les permis d'importation : SEA, Berne
Office chargé de délivrer les permis d'exportation : SEA, Berne + 1
Service fédéral du contrôle des prix, Montreux-Terriet
Chambre de commerce de
Ufficio italiano dei Cambi, Roma

Département fédéral
de l'Économie publique
DIVISION DU COMMERCE

BERNE, le 22 octobre 1949

SP. 11

Ste. It. 922 c. 14

AUTORISATION N° R 7881
pour l'exécution d'une affaire de
réciprocité avec l'Italie
U.I.C. n° « Italia » 8659

A la Maison
Compensator S.A.
12, passage St-François
Lausanne

Messieurs,

Sur la base de votre demande du 3 octobre 1949, l'autorisation n° 500 640 du 2 août 1949 délivrée par le Ministère du commerce extérieur à Rome, nous autorisons par la présente l'opération de réciprocité suivante :

Livraison italienne (valeur pour marchandise livrée franco frontière, non dédouanée) :

*gants de coton et de laine,
nappes à thé et de tout genre*

Fr. 5000.—

Exportateur italien: O.I.L., Milano

Importateur suisse: Compensator S.A., Lausanne, pour compte de Maisons de la branche, encore à nous désigner

Livraison suisse (valeur pour marchandise livrée franco frontière, non dédouanée) :

crayons techniques d'origine suisse

Fr. 5000.—

Exportateur suisse: Compensator S.A., Lausanne, pour compte de maisons de la branche, encore à nous désigner

Importateur italien: O.I.L., Milano

Nos « Conditions générales relatives à l'exécution d'opérations de réciprocité avec l'Italie » du 1^{er} novembre 1947 ainsi que les « Directives » émises par l'Office suisse de compensation dont un exemplaire est joint à la présente, font partie intégrante de la présente autorisation et doivent être strictement observées.

L'opération en question doit être exécutée avant le 22 janvier 1950.

P.S. En ce qui concerne la présente opération, elle est subordonnée aux conditions stipulées dans la lettre ci-jointe et dont nous envoyons une copie à l'Office suisse de compensation à Zurich et au Service des importations et des exportations à Berne. Étant donné que vous désirez exécuter cette affaire de réciprocité sous forme de « Compensazione di sportello », nous vous prions de vous mettre à ce sujet en rapport avec l'Office suisse de compensation, afin qu'il puisse se mettre d'accord sur ce point avec l'« Ufficio Italiano dei Cambi » à Rome.

Les marchandises italiennes sont destinées à la Suisse et ne peuvent pas être réexportées en l'état.

Veuillez agréer, Messieurs, l'assurance de notre considération distinguée.

Le sous-directeur de la Division du
commerce du Département fédéral
de l'économie publique;

Annexes: Conditions générales (R 6)

Directives de l'O.S.C. (n° 5048)

Prière de mentionner le n° de ce permis dans chaque correspondance

et 1 lettre

Annexe E

Avec l'autorisation de la Direction du MOCI, nous donnons ci-après la liste des toutes récentes instances d'Etat compétentes en matière de commerce extérieur:

Services commerciaux de l'Ambassade de la République Populaire de Chine en Suisse	Widmannstrasse 7, Berne-Muri
China National Cereals Oils and Foodstuffs import and export Corporation	48, Tung an Men Street, Peking
China National Tea and Native Produce import and export Corporation	Même adresse que ci-dessus
China National Light industrial Products import and export Corporation	Même adresse que ci-dessus
China National Animal by-Products import and export	Même adresse que ci-dessus
China National Textile import and export Corporation	Même adresse que ci-dessus
China National Chemicals import and export Corporation	Erh Li Kou Hsi Chiao, Peking avec succursales à Shanghai, Tientsin, Canton, Tsiogtao
China National Technical import Corporation	Même adresse que China National Chemicals
China National Machinery import and export Corporation	Même adresse que China National Chemicals
China National Metals and Minerals import and export Corporation	Même adresse que China National Chemicals avec succursales, mêmes adresses
China National Complete Plant export Corporation	Soochow Hutung, Peking
China National Foreign Trade Transportation Corporation	Même adresse que China National Chemicals
Sinofracht Chartering and Ship Broking Corporation	Même adresse que China National Chemicals

Annexe F

Voir tableau p. 278

Au 30 juin 1962 RÉCAPITULATION DES PAYS FAISANT PARTIE DES INSTITUTIONS

<i>GATT</i> <i>Membres</i>	<i>GATT</i> <i>Non-membres encore</i> <i>et membres</i> <i>observateurs</i>	<i>OCDE</i> <i>OECE</i>	<i>Comité des 21</i>	<i>CEE</i>	<i>AELE</i>	<i>ZLAL</i>
Union Sud africaine		Allemagne Occ.		Allemagne Occ.		
Australie						
Argentine						Argentine
Autriche		Autriche Belgique	Autriche	Belgique	Autriche	
Birmanie						
Bolivie						
Brésil						Brésil
Canada		Canada ¹				
CEE			Canada CEE			
Ceylan						
Chili						Chili
Cuba						
Danemark		Danemark	Danemark		Danemark	
Républ. Dominicaine						
Egypte						
Espagne		Espagne Etats-Unis ¹	Espagne Etats-Unis			
Etats-Unis						
Finlande		France		France	Finlande	
Ghana						
Gde-Bretagne		Gde-Bretagne	Gde-Bretagne			Gde-Bretagne
Grèce		Grèce	Grèce	Grèce ²		
		Guinée				

Haiti					
Inde					
Indonésie					
Japon	Israël	Irlande Islande Italie	Irlande Islande Italie		
Malaisie	Luxembourg	Luxembourg	Luxembourg	Luxembourg	
Nigeria	Mexique				Mexique
Nicaragua					
Norvège	Norvège	Norvège	Norvège		Norvège
Nouvelle-Zélande					
Pakistan					
Pérou	Pays-Bas	Pays-Bas	Pays-Bas		Paraguay Pérou
Rhodésie	Portugal	Portugal	Portugal		
Suède	Suisse Tunisie	Suède Suisse	Suède Suisse Turquie		Suède Suisse
Tchécoslovaquie					
Turquie	Turquie	Turquie			
Trinidad					
Tobago					
Uganda					
Uruguay					Uruguay
Yougoslavie					

¹ Font partie de l'OCDE.

² Admise le 30.3.1961 à des conditions spéciales.

Le tableau de bord du Commerce extérieur

mis à jour au 23 décembre 1960

L E Tableau de Bord du Commerce Extérieur (remis à jour toutes les six semaines environ) présente aux importateurs-exportateurs français, sous une forme précise et concise, les renseignements essentiels dont

ils ont besoin pour évaluer rapidement leurs **CHANCES** et leurs **RISQUES** sur 117 marchés mondiaux.
Le Tableau de Bord est soigneusement remis à jour toutes les six semaines environ.

Comment lire le tableau de bord?

NOM DU PAYS Zone de régime	1 ACCORD	2 MONNAIE LOCALE et cours moyen monnaie de facturation conseillée	3 Modalités de l'entrée EN FRANCE	4 STATISTIQUES Moyennes mensuelles en 10.000 MF (millions anciens F.F.) Période Import. Export.	5 Modalités d'entrée DANS LE PAYS ETRANGER	6 BOCQUENIN Les 1000 premiers pays
SECURITE 8 TRANSFERTS (détails moyens) ★ CREDIT : birms de consommation et biens d'équipements (limitations de montant et de durée).						
Les possibilités d'affaires ET LA NOTE DU MOIS						

9 catégories de renseignements

Les renseignements communiqués dans le Tableau de bord sont classés en 9 grandes catégories correspondant aux « colonnes » ou « cases » du tableau : dans celles-ci chacune des « lignes » précise un point particulier.

P a y s . — Les noms de pays sont classés par ordre alphabétique. Les territoires « Zone Franc-Communauté » sont repris, en principe (voir à ce sujet le N.B. de la page XIII) dans la deuxième partie du tableau (pages XIII à XV)

— Zone de règlement : le classement (« convertibilité », « bilatérale » etc.) résulte de l'avis n° 714 du 23/7/60. En ce qui concerne les « zones de libération » ou « de contingement », (O.E.C.E., G.A.T.T., tous pays. etc.), le renseignement est donné dans la colonne 4 du tableau.

— Possibilités d'affaires : les 3 signes conventionnels « barrière ouverte, entrouverte, fermée » indiquent les possibilités d'affaires généralement « bonnes », « médiocres », « très faibles ».

A c c o r d . — Quand un accord existe entre le pays considéré et la France nous indiquons :

— la date d'expiration de l'accord ; le lecteur connaît ainsi la période de validité qui reste à courir.

— la structure : un mot indique si le pays considéré adhère au « Marché commun », si les échanges s'effectuent dans le cadre de « listes » ou si l'accord a une portée plus restreinte (« coopération », « tarifaire » « équipement », etc.),

— la référence au MOCI : le lecteur peut retrouver facilement le texte de l'accord qui l'intéresse.

Table des matières

Le "Tableau de bord" est composé de deux parties



PAYS ÉTRANGERS

pages I à XII



ZONE FRANC-COMMUNAUTÉ

pages XIII à XV

3 Monnaies. — Nous indiquons 1° le nom de la monnaie locale, * 2° le cours de celle-ci en NP pour 100 unités de la monnaie locale. Le cours officiel (C.O.) est celui de la parité F.M.I. (Fonds monétaire international). Le cours libre (C.L.) est celui qui est traité en Bourse de Paris, ou qui est fixé par la Banque Centrale du pays indiqué à une date que nous précisons. * 3° la monnaie de facturation. Rappelons qu'il est toujours possible de facturer en francs français, mais que les usages commerciaux ou diverses considérations amènent les professionnels à établir leurs factures dans les devises fortes que nous indiquons.

4 Entrée en France. — Les modalités d'entrée en France des marchandises en provenance du pays considéré peuvent s'effectuer dans le cadre de mesures de :
— libération des échanges ; nous indiquons la zone de libération (« OECE », « dollar », « GATT », « tous pays »)
— contingents « bilatéraux », « globaux » ou suivant « programmes » (sterling, OEEC) ou non, etc).

5 Statistiques. — Les statistiques indiquent pour le pays considéré, les achats français (« import ») et les ventes françaises (« export »). Elles portent sur des moyennes mensuelles (12 mois pour les deux années précédentes, 12 mois pour l'année en cours). Afin de permettre les comparaisons, toutes les statistiques ont été établies en francs constants (1 \$ = 4,93 NF).

6 Entrée dans le pays étranger. — Les modalités d'entrée des marchandises françaises dans le pays étranger sont caractérisées suivant l'importance relative des mesures de libération et de contingentement.
Echantillons : ceux-ci peuvent bénéficier du régime des « carnets de passage » (ou carnets ECS) ou être assujettis à un régime de cautionnement de durée variable que nous précisons.

7 Documents d'expédition. — Le « tableau » vous donne des indications précises de la manière suivante :
— la première LIGNE concerne le certificat d'origine ; la deuxième ligne, les factures commerciales ; la troisième, les factures consulaires ;
— les LETTRES signifient : O : certificat d'origine obligatoire pour tous produits — OR : certificat d'origine obligatoire pour un nombre restreint de produits — F : facture commerciale — C : facture consulaire — Vcc : visa nécessaire de la Chambre de Commerce — Vci : visa nécessaire au Consulat ;
— le CHIFFRE est celui du nombre des exemplaires.
EXEMPLE : O2 Vcc Vci. lire : certificat d'origine obligatoire en deux exemplaires avec double visa de la Chambre de Commerce et du Consulat.

N. B. : formalités spéciales pour les pays du Commonwealth et autres.

Sécurité. — TRANSFERT : durée moyenne des délais de transfert des devises entre la banque locale et la banque française. — CREDITS : (Possibilités d'octroi de crédits à l'importateur étranger par l'exportateur français.) Rappelons que la durée « normale » moyenne des crédits sur biens de consommation est de 90 à 120 jours sur biens d'équipement de 180 jours (outillage, etc.) à 1 ou 2 ans (machines-outils, matériel roulant), et même de 3 à 5 ans (ensembles industriels). Nous précisons à propos de chaque pays acheteur si l'obtention des crédits est « possible » (délais et montants normaux), « limitée » (sur la durée ou le montant), « difficile » (situation incitant à la prudence), « suspendue » (aucun crédit utilisable).

9 Note du mois. — Brève revue de l'activité économique, de la situation financière et des échanges extérieurs (notamment avec la France) au cours du mois écoulé.

N. B. — Nos lecteurs pulsant, pour la rédaction de leurs contrats, des renseignements dans notre Tableau de Bord (notamment ceux des devises, etc.). Nous tenons à attirer leur attention sur le fait que, bien que les indications soient vérifiées avec soin, des erreurs peuvent s'y glisser, qui n'engagent évidemment pas notre responsabilité.

Aucun accord	Lib. O.E.C.E. Programmes.	Moy. 58 : 18 - 45. Moy. 59 : 11 - 48. 10 m. 60 : 15 - 54.	Liberation assez large, Ech. Caution (6 mois).	Facture douanière spéciale
--------------	---------------------------	---	--	----------------------------

TRANSFERT : normal ★ CREDITS - Consommation : possibles. — Equipement : possibles.

NIGERIA : Voir ci-dessous. ★ SIERRA LEONE : Recettes (bauxite). — Progrès de l'électrification à Freetown. — Café météores (sécheresse). Exportations de diamants Reprise du commerce local. — Proclamation de l'indépendance par rapport à 1958. Secteur minier en expansion dans en avril 1961.

Aucun accord.	Lib. O.E.C.E. Programmes (ster- ling O.F.C.E.).	Moy. 58 : 423 - 374. Moy. 59 : 391 - 442. 10 m. 60 : 388 - 621.	Liberation large, Ech. Caution (6 mois).	—
---------------	---	---	--	---

TRANSFERT : normal ★ CREDITS - Consommation : possibles — Equipement : possibles.

Prochaines élections générales au Kenya et en Ouganda (Installation probable de gouvernements à majorité africaine). ★ TANGANYIKA : Récoltes normales de sisal, sucre et café ; récoltes pour le coton. — Encouragements à la recherche diamantifère. — Commerce local actif dans les zones caféières surtout. ★ KENYA : Forte augmentation des récoltes de pyrèthre (+ 50 %). de sisal (+ 10 %) et d'ananas par rapport à 1959. ★ Restrictions de crédit et fuite de capitaux (menaces de spoliation des planteurs européens). ★ OUGANDA : Réduction des engagements en coton et de la récolte de thé. Production record de sucre. ★ Activités commerciale ralentie.

Aucun accord.	Lib. Tous pays Programmes (ster- ling non O.E.C.E.).	Moy. 58 : 1.744 - 1.205. Moy. 59 : 1.647 - 1.152. 10 m. 60 : 1.922 - 1.369.	Liberation assez large avec réduction continue pour 1961.	Facture douanière spéciale
---------------	--	---	---	----------------------------

TRANSFERT : normal ★ CREDITS - Consommation : possibles. — Equipement : possibles.

Récente réduction des quotas d'importations (environ 520 millions de Nf de moins pour les 13 prochains mois) sur divers produits (catégorie n° 4 du Tarif douanier sud-africain). ★ Saison laitière plutôt moyenne. ★ Malgré le boycott de certains pays afro-asiatiques, niveau

AFR. Orientale
britannique

Z. convertibilité

AFRIQUE
du SUD
(Union Sud-Africaine)

Z. convertibilité

ALLEMAGNE OCCIDENTALE

Z. convertibilité



Marché Commun.	Deutschmark (D.M.) C.L. 117,69 (Paris 21-12) Factures : D.M. etc.	Lib. O.E.C.E. Conting. globeaux	Moy. 58 : 24.797 - 21.998. Moy. 59 : 30.382 - 30.284. 10 m. 60 : 40.157 - 37.839.	Libération O.E.C.E. 93 %. Contingents globeaux. Ech. Carnets passage.	OR 2 Vcc. # 2
----------------	---	------------------------------------	---	---	------------------

TRANSFERT : normal * CREDITS - Consommation : possibles - Equipement : possibles.

Maintien, à un niveau très élevé de la production industrielle (biens d'équipement et biens de consommation). Carnets de commandes toujours très chargés, mais ralentissement de la demande intérieure. * Commerce de détail très actif (novembre 1960 + 10 % par rapport à novembre 1959). * Prix : tendance à une légère augmentation. * Main-d'œuvre : pénurie persistante.

tante (800.000 demandes d'emploi non satisfaites). * Les échanges franco-allemands se situent toujours au plus haut. * Restrictions sanitaires aux importations de viande française maintenues, mais amélioration en vue. * Saire : Reconstitution des contingents du traité d'Etat sans modification pour la deuxième année.

ALLEMAGNE ORIENTALE

Z. bilatérale



Accord 31-12-60	Obotmark C.O. 222,39. M.O.C.I. 2171. Factures : s.	Lib. tous pays Conting. bilatéré	Moy. 58 : 298 - 267. Moy. 59 : 292 - 342. 10 m. 60 : 292 - 530.	Déclassement d'Achat s. Ech. Autorisation.	03 Vcc. —
-----------------	---	-------------------------------------	---	--	--------------

TRANSFERT : variable * CREDITS - Cons. : poss. (cont. spéc. de garantie) - Equip. : le. limités (durée et montant). Progression sensible des ventes françaises de produits laminés et de biens d'équipement : exécution satisfaisante de nos fournitures de vins, chaussures, montres-bracelets. * Reprise des négociations économiques avec la République.

ANGOLA

Z. convertibilité



Accord 31-12-60.	Angolan. C.O. 17,15. Factures : F.F.	Lib. O.E.C.E. Conting. globeaux	Moy. 58 : 396 - 316. Moy. 59 : 305 - 226. 10 m. 60 : 315 - 316.	Libération Angola 32,2 % Mozambique 76,4 % Ech. Centim (6 mois).	02 Vcc. Vct — 03 Vcc. Vct
------------------	--	------------------------------------	---	--	---------------------------------

TRANSFERT : normal * CREDITS - Consommation : possibles - Equipement : possibles.

Progression des ventes françaises d'électro-ménager (nombreuses possibilités). * ANGOLA : importante participation allemande au plan de développement économique (secteur minier et pétrolier surtout). Projet de création d'une industrie de la viande. * Difficultés à l'exportation.

ANTILLES BRITANN.

Z. convertibilité



Aucun accord	Dollar B. W. C.O. 297,99. Factures : s.	Lib. O.E.C.E. Programmes (ster-ling O.E.C.E.)	Moy. 58 : 81 - 220. Moy. 59 : 78 - 209. 10 m. 60 : 83 - 373.	Libération large. Ech. caution.	Facture dédouanée spéciale
--------------	---	--	--	------------------------------------	----------------------------

TRANSFERT : normal * CREDITS - Consommation : possibles. - Equipement : possibles.

Nombreux débouchés possibles pour biens de consommation et articles de luxe (développement du tourisme U.S.). * JAMAÏQUE : diminution des recettes bananières. * Quelques progrès dans l'industrialisation (textiles surtout). - Préparation d'une Force commerciale des Caraïbes (avril 1961). * TRINIDAD : diminution des recettes bananières. Très bonne récolte de café. * BAHAMA'S : excellente activité commerciale et touristique à Préspoit.

ARABIE Séoudite

Z. convertibilité



Aucun accord	Rial. C.O. 109,55. Factures : s. s.	Lib. Tous pays	Moy. 58 : 3.913 - 223. Moy. 59 : 2.810 - 129. 10 m. 60 : 2.853 - 155.	Licences (Prod. essentiels) Contrôle changes approuvé. Achats restreints.	F3 Vcc — Vct
--------------	---	----------------	---	---	--------------------

TRANSFERT : indéterminé * CREDITS - Consommation : limités. - Equipement : limités (montant et durée).

Commerce de bazas : les Italiens introduisent la vente et en débattent et installent une agence d'information à Djeidab. * Plan, quoiqu'incomplet de développement économique en cours d'étude par la Banque Mondiale.

ARGENTINE

Z. convertibilité



Accord 25-11-57	Peso.	Lib. G.A.T.T.	Moy. 58 : 1.317 - 1.418.	Liberté totale.	03	Véc
—	C.L. 5,93 (S.A. 30-11).	Conting. bilatéral	Moy. 59 : 1.789 - 1.972.	de change, légère réduct.	—	4
M.O.C. 1937.	Factures : 8 F.F.		10 m. 60 : 2.346 - 2.376.	Ech. Conting. (6 mois).	—	5

TRANSFERT : variable ★ CREDITS - Consommation : possibles — Equipement : possibles.

Commandes de machines électroniques considérées à la Lib. G.A.T.T. tissements étrangers, hausse des prix intérieure, moindre France. ★ Récents crédits de l'Estim Bank (12 millions virulence des revendications sociales, mais déficit impor- de dollars) pour l'industrie sidérurgique. ★ Légère amé- tant de la balance commerciale. ★ Situation politique horation de la situation économique ; officus des invest- toujours incertaine.

AUSTRALIE

Z. convertibilité



Aucun accord.	£ Austr.	Lib. G.A.T.T.	Moy. 58 : 5.560 - 961.	Liberté totale.	—	—
—	C.O. 1.149,37	Programmes	Moy. 59 : 5.378 - 935.	de change, légère réduct.	—	—
—	Factures : £.	ling non O.E.C.E.	10 m. 60 : 3.638 - 1.514.	Ech. Conting. (6 mois).	—	—

TRANSFERT : normal ★ CREDITS - Consommation : possibles. — Equipement : possibles.

Commande australienne de 30 avions « Mirage » à la péenne et aux capitaux étrangers. ★ Active concurrence France (livraison début 1963). ★ Forte saison fatimère allemande (automobiles), sidérurgie et japonaise (exporta- mais prix plus faibles qu'à l'automne). ★ Rythme sou- tions Jottantes). ★ Augmentation sensible (+ 30 %) des tenu de l'industrialisation. Appel à l'immigration euro- importations de biens de consommation depuis un an.

AUTRICHE

Z. convertibilité



Accord 31-12-60.	Schilling (SCH).	Lib. O.E.C.E.	Moy. 58 : 1.159 - 1.463.	Liberté totale.	OR 3	—
Listes	C.L. 18,26 (Paris 21-12)	Conting. bilatéral	Moy. 59 : 709 - 1.832.	de change, légère réduct.	—	—
M.O.C. 2.183	Factures : SCH, etc.		10 m. 60 : 809 - 2.195.	Ech. Conting. (6 mois).	—	—

TRANSFERT : normal ★ CREDITS - Consommation : possibles. — Equipement : possibles.

Ventes françaises de biens de consommation satisfaisan- sidérurgie, l'industrie pétrolière et le textile. ★ Dans les tes. Lente exécution par la France des contingents échanges austrofrancs, tendance à l'amélioration de la d'achats prévus à l'accord commercial. ★ Activité écono- position des pays de l'A.E.L.E. par rapport à ceux du mique austro-allemande en plein essor ; notamment dans la Marché commun.

BAHREIN ET KOWEIT

Z. convertibilité



Aucun accord.	Roupele.	Lib. O.E.C.E.	Moy. 58 : 7.706 - 195.	Liberté totale.	—	—
—	C.O. 1.580,40.	Programmes	Moy. 59 : 6.096 - 225.	de change, légère réduct.	—	—
—	Factures : £.	ling O.E.C.E.	10 m. 60 : 5.647 - 253.	Ech. Conting. (6 mois).	—	—

TRANSFERT : indéterminé ★ CREDITS - Consommation : possibles. — Equipement : possibles.

BAHREIN : Divers travaux d'urbanisme en cours. Forte augmentation des ressources pétrolières (récente adjudica- activité de transit vers l'Irak. ★ KOWEIT : Perspectives tion des gisements sous-marins).

BELGIQUE-LUXEMBOURG

Z. convertibilité



Marché Commune.	F. Belge (F.B.).	Lib. O.E.C.E.	Moy. 58 : 12.346 - 13.241.	Liberté totale.	—	—
—	C.L. 9,88 (Paris 21-12)	Conting. global.	Moy. 59 : 11.083 - 15.576.	de change, légère réduct.	—	—
—	Factures : F.B., etc.		10 m. 60 : 15.047 - 20.712.	Ech. Conting. (6 mois).	—	—

TRANSFERT : normal ★ CREDITS - Consommation : possibles. — Equipement : possibles.

Echanges toujours actifs avec la France. ★ Demande dans l'équipement électrique ; exportations de produits accrues de biens de consommation divers en général. ★ sidérurgiques plus difficiles ; crise persistante des char- Après les événements du Congo, reprise de l'activité éco- bonnages (refus de la CECA de participer aux opérations nomique. ★ Conjoncture favorable dans la construction de « reconversion »). ★ Grèves massives contre le pro- mécanique, la chimie et le textile ; expansion moyenne programme d'austérité du gouvernement.

Table des matières

Première partie

Les rôles respectifs de l'individu et de l'Etat dans l'histoire du commerce international 9

Avant-propos 11

Chapitre I. *La notion d'initiative individuelle et la notion d'Etat chez les mercantilistes français* 13

§ 1. Les mercantilistes et l'initiative individuelle 13

 1) Généralisation de leur pensée 13

 2) L'interventionnisme stimulateur et l'initiative individuelle 14

 3) Le rôle des commissionnaires exportateurs 14

§ 2. Les mercantilistes et le rôle de l'Etat 15

 1) Le rôle de l'Etat sur le plan national 15

 2) Le rôle de l'Etat sur le plan international 15

Chapitre II. *Le rôle de l'initiative individuelle et le rôle de l'Etat chez les classiques* 17

§ 1. Introduction 17

§ 2. Les classiques et le rôle de l'initiative individuelle 17

§ 3. Ingérence de l'Etat en matière économique	18
§ 4. Une réaction contre le libéralisme : l'école protectionniste	19
 Chapitre III. <i>Le rôle de l'initiative individuelle et le rôle de l'Etat dans les pays à régime communautaire et les pays à régime libéral (situation actuelle)</i>	 20
§ 1. Les pays à régime communautaire	20
1) Introduction	20
2) Situation après la révolution	20
3) Le rôle de l'Etat en URSS, dans les démocraties populaires et l'organisme de coordination économique: le COMECON	21
4) L'initiative individuelle	23
5) La Yougoslavie, cas spécial	24
6) La convertibilité du rouble	24
§ 2. Les pays à régime libéral	25
1) Généralités	25
2) Le rôle de l'Etat.	25
3) Les individus et groupements	27
4) Les grands marchés	28
5) Les marchés de New-York et de Londres	29
6) Les institutions internationales	31

Deuxième partie

<i>Le rôle de l'initiative individuelle dans le commerce d'exportation suisse</i>	33
 Chapitre I. <i>Le cas de la Suisse</i>	 35
§ 1. Le rôle de la Confédération	35
Les institutions fédérales	35
§ 2. Les institutions auxiliaires suisses du commerce international	37
1) Les institutions officielles	38
2) Les institutions semi-officielles	39
3) Les institutions privées et associations jouant un rôle très important	41
4) Autres institutions	44
5) Autres organismes d'expansion du commerce international.	45

Chapitre II. <i>Naissance des relations commerciales. Rôle de l'individu.</i>	
<i>Impulsion des pouvoirs publics</i>	50
§ 1. Exemples de compensation	51
1) Suisse-Portugal	51
2) Suisse-Italie	52
3) Suisse-Allemagne de l'Est	54
4) Les adjudications	56
§ 2. Les banques	57
§ 3. Les transports	59
§ 4. Les ports francs	59
§ 5. Les assurances	60
§ 6. La documentation	61
1) Organisme d'Etat	61
2) Organismes semi-officiels	62
3) Organismes privés	63
§ 7. Accords de clearing et accords commerciaux	64
§ 8. Les accords commerciaux	65
Chapitre III. <i>Initiation succincte au processus réel d'établissement d'un</i>	
<i>marché d'exportation</i>	70
§ 1. Introduction	70
§ 2. Etude du marché USA pour la vente d'un article de dessin de fabri-	
cation suisse	71
1) Généralités	71
2) Les marchés aux USA	72
3) Facteurs de succès	73
4) Facteurs d'insuccès	74
5) Canaux de distribution	74
6) Moyens à disposition des exportateurs	75
7) Calcul des prix	76
8) Etablissement d'un programme de publicité	76
9) Choix des agents de vente	77

10) Renseignements intéressants sur le résultat d'une enquête chez les détaillants vendant du matériel d'art, des couleurs, etc.	78
11) Renseignements sur la branche instrument dessin X	79
Chapitre IV. <i>Etude de l'installation d'une filiale suisse en zones franches du pays de Gex et de Haute-Savoie et des mobiles justifiant une telle installation du point de vue de l'économie suisse pour une branche d'activité déterminée</i>	81
§ 1. Introduction	81
1) Origine des zones franches	82
2) Echanges entre la Suisse et les zones	83
§ 2. Motivation des démarches et de l'étude du régime zonien	83
1) Processus des démarches	84
2) Importations et exportations de la société zonienne	85
3) Machines pour la fabrication	86
4) Opération IMEX	87
§ 3. Conclusions	87
Troisième partie	
<i>L'initiative individuelle et le rôle des pouvoirs publics en face des problèmes actuels de l'exportation</i>	89
Chapitre I. <i>L'exportateur face aux mesures prises par les gouvernements en général</i>	91
§ 1. Généralités	91
1) Situation économique actuelle de l'Europe	91
2) Les possibilités d'exportation dans les pays extra-européens	92
3) La position de la Suisse	94
§ 2. La position de l'exportateur suisse en face des mesures prises par les gouvernements en général	98
1) Mesures positives	98
2) Mesures négatives en général	99
§ 3. Les droits de douane et le GATT	103
§ 4. La politique du contingentement	105
1) Les contingents globaux	105
2) Les contingents bilatéraux	106

§ 5. Mesures diverses	107
§ 6. Cas spéciaux	109
Chapitre II. <i>L'organisation régionaliste de l'Europe et la Suisse</i>	111
§ 1. La Communauté économique européenne	111
1) La notion d'union douanière	111
2) Le Traité de Rome	111
3) Faits importants pour l'exportateur suisse	115
4) Adaptation de la politique des Traités commerciaux	116
5) Initiative du Vorort, début 1960	117
Négociations Dillon	117
§ 2. Association européenne de libre échange (AELE)	119
Situation de l'AELE après le 1 ^{er} semestre de 1961	129
1) Accord créant une association entre les Etats membres et la République de Finlande.	129
2) Droits de douane CEE et AELE	130
3) Rapprochement AELE-CEE	131

Quatrième partie

<i>La Suisse exportatrice et les marchés de l'Amérique latine, des pays de l'Est et des régions en voie de développement</i>	139
--	-----

Chapitre I

A. Pays de l'Amérique latine	141
B. Chine Populaire	147
C. République de Chine	150
D. Pays de l'Est	150
E. Régions en voie de développement	154

Chapitre II. <i>Exemple concret d'une industrie suisse d'exportation en face des problèmes nouveaux sur les marchés mondiaux</i>	184
--	-----

Etude pays par pays	185
-------------------------------	-----

Cinquième partie

<i>Les mesures publiques et privées susceptibles d'accroître le commerce d'exportation suisse</i>	237
Chapitre I. <i>Les mesures à prendre par les entreprises</i>	239
Chapitre II. <i>Les mesures à prendre par les organisations et les services de l'Etat</i>	242
L'OSEC	245
Les services de l'Etat	246
<i>Conclusions</i>	249
<i>Bibliographie</i>	257
<i>Annexes</i>	259

Achévé d'imprimer le 10 octobre 1963
sur les presses de l'imprimerie
Delachaux & Niestlé s. a., Neuchâtel (Suisse)