

L'industrie suisse : l'Asie et l'Afrique : avons-nous une politique économique vis-à-vis des pays sous-développés?

Autor(en): **Etienne, Gilbert**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales**

Band (Jahr): **18 (1960)**

Heft 2

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-135203>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

L'industrie suisse — L'Asie et l'Afrique

Avons-nous une politique économique vis-à-vis des pays sous-développés ?

Gilbert Etienne

chargé de cours

à l'Institut universitaire de hautes études internationales, Genève

La complexité et la variété des problèmes que posent les pays sous-développés nous obligent à procéder par cas d'espèce afin de voir dans quelle mesure se dégagent certaines tendances générales, non pas à l'échelle de tout un continent, mais au moins par rapport à des groupes de pays ou des types de situation. Sur le plan aussi bien économique que commercial il existe plusieurs solutions, de sorte que telle mesure adéquate dans un pays risque d'être inopportune ou même désastreuse dans un autre. L'Inde, par exemple, peut se permettre de pousser son industrie lourde, alors qu'une opération de ce genre serait peu rentable et prématurée au Cambodge. Du point de vue suisse, il nous faut, dans certains pays comme l'Egypte, créer des centres de production. En revanche, au sud du Sahara notre effort devrait porter plus particulièrement sur la prospection commerciale.

Force est, dans ces conditions, d'analyser les situations avec un esprit souple et dépourvu de tout dogmatisme.

Dans les pages qui suivent, nous tenterons d'examiner quelques-uns des problèmes rencontrés par nos industries dans les marchés d'Asie et d'Afrique. Nous ne prétendons pas faire une étude exhaustive, mais plutôt nous concentrer sur les points les plus délicats.

L'étude de l'Asie et de l'Afrique¹

La culture de l'« honnête homme » demeure au milieu du xx^e siècle assez semblable à ce qu'elle était il y a cent ans. En Suisse, comme chez plusieurs de nos voisins, programmes scolaires et universitaires n'accordent à l'Asie et à l'Afrique pas plus de place qu'à la bonne époque des diligences. La seule différence est qu'aujourd'hui Bombay est à quinze ou dix-huit heures de vol de Genève. Le public cultivé se trouve ainsi fort mal préparé à saisir l'évolution politique, économique et sociale qui ébranle — et à certains moments secoue rudement — les continents qui nous entourent.

Cette déficience de l'opinion publique est-elle compensée par un nombre suffisamment élevé de spécialistes rompus à la pratique des pays sous-développés ? Plusieurs Etats européens font un gros effort dans ce sens et divers instituts africains ou asiatiques ont vu le jour

¹ Nous nous référons seulement à ces deux continents, quoique certaines remarques semblent également s'appliquer à l'Amérique latine.

ces derniers temps. Sur ce point, la Suisse progresse beaucoup plus lentement. Des essais sont apparus: une partie de nos universités consacre quelques cours à l'économie et parfois à la sociologie des continents sous-développés. Pourtant le mouvement est encore trop fragmentaire, au point qu'il est difficile d'acquérir en Suisse une solide formation de base, stade préalable aux études et recherches « dans le terrain ».

Cette situation explique pourquoi, malgré sa vocation commerciale universelle, malgré ses exportations importantes vers les pays d'outre-mer, la Suisse compte un nombre infime de spécialistes du sous-développement ou simplement de personnes connaissant bien ces problèmes. Le cas le plus caractéristique est celui de l'Afrique au sud du Sahara. Une série de nouveaux Etats y voient le jour cette année, ce qui aura une incidence commerciale; or, quels sont les économistes suisses solidement préparés dans ce domaine ?

Plusieurs de nos grandes entreprises ont compensé cette carence en formant leurs propres cadres. Elles engagent des jeunes gens de vingt-cinq à trente ans dans leurs succursales ou leurs filiales d'Asie et d'Afrique. Peu à peu ces hommes acquièrent par la pratique une expérience étendue des pays où ils travaillent.

Il s'en faut néanmoins que toutes nos industries agissent de la sorte et nous connaissons des cas de jeunes représentants brusquement catapultés dans des Etats aussi différents de la Suisse que l'Arabie séoudite. Impatience, ignorance totale de l'Islam, de ses rites, de ses usages, manque d'habitude ont parfois réduit à néant la prospection de semblables marchés.

Ne serait-il pas possible de remédier à ces lacunes en encourageant davantage l'étude des pays d'outre-mer, en étoffant les programmes existants, en coordonnant les efforts entrepris de manière dispersée ? Pareille tâche répond à un besoin pour une partie de nos industriels et commerçants, de même que pour nos jeunes diplomates. Sur ce dernier point on peut d'ailleurs se demander si le vieux principe d'avoir des diplomates prêts à s'établir dans n'importe quel pays ne devrait pas se modifier partiellement. Il devient tout à fait impossible de connaître à fond les démocraties occidentales, les puissances de l'est européen, l'Amérique latine, l'Afrique et l'Asie.

L'idéal à notre sens serait de prévoir deux types d'études :

- a) une formation accélérée de quelques mois sur telle région donnée;
- b) une formation plus longue destinée à de futurs spécialistes des pays sous-développés.

Ce second type de programme envisagerait quelques années de préparation en Suisse, puis un à deux ans, sinon davantage dans une région africaine ou asiatique. Dans cette hypothèse l'octroi de bourses est essentiel, car voyages et séjours outre-mer sont toujours coûteux même si l'on vit en étudiant, de manière aussi simple que possible.

Un dernier problème mérite d'être signalé: celui des langues. En Suisse, comme dans le reste de l'Europe et aux Etats-Unis, nous sommes particulièrement en retard sur les Soviétiques, au point qu'en Inde, le fait de parler hindi vous fait fréquemment passer pour un Russe!

Possibilités et débouchés de nos industries

1. L'Asie

Si l'on nous pardonne une certaine schématisation, nous distinguerons deux types de structures économiques qui ont un effet direct sur nos exportations: les pays qui pour de longues années seront victimes d'un sévère contingentement des importations et ceux qui devraient normalement conserver un régime assez libéral dans leur commerce extérieur.

C'est dans cette première catégorie que nous rencontrons des difficultés croissantes, car une partie de nos produits — montres, textiles, certains produits chimiques et alimentaires — y trouvent porte close ou porte à peine entrebâillée.

L'Inde, le Pakistan, l'Indonésie, la province égyptienne de la RAU sont les exemples les plus frappants, encore que la rigueur des restrictions varie d'un Etat à l'autre.

Arrêtons-nous tout d'abord à l'Inde. Lorsque au début de 1957, les premières restrictions mettaient un terme à quelques années grasses pour notre commerce, d'aucuns ont accueilli la fermeture du marché avec un robuste optimisme. « Bah, ça s'arrangera, disaient certains de nos industriels, il suffit d'un peu patienter. » En fait la situation ne s'est pas améliorée, elle a même empiré et aujourd'hui plus personne ne conteste que les restrictions à l'importation signifient, non pas une crise momentanée, mais une modification profonde du cadre économique. L'Union indienne est condamnée à un effort gigantesque afin d'améliorer — même modestement — son niveau de vie, très faible au départ et menacé par une pression démographique toujours plus lourde. Certaines mesures du gouvernement indien prêtent à discussion, mais un point est très net: dans l'ensemble un régime draconien des importations est inévitable, si l'on veut concentrer le maximum de devises à l'achat de biens d'équipement, à l'industrialisation, à l'amélioration de l'agriculture, à la création de grands barrages hydro-électriques et d'irrigation.

A première vue, on nous objectera peut-être que nous dramatisons la situation. Pour écarter cette hypothèse, donnons quelques chiffres: le deuxième plan quinquennal 1956-1961 prévoyait à l'origine des investissements publics et privés de 72 milliards de roupies (1 roupie = 0,90 fr. s.). A ce prix le revenu national aurait crû de 25 % en cinq ans. Quant au revenu par tête il se serait élevé de 18 %. En chiffres absolus il aurait passé de 280 roupies par an à 330, soit 300 fr. s.¹.

Les progrès seront en fait moins marqués: le coût de plusieurs projets s'est avéré plus élevé que prévu et l'augmentation annuelle de la population a passé de 5 millions en 1951 à près de 8 millions aujourd'hui. Non seulement le deuxième plan indien n'entraînera qu'une faible amélioration du niveau de vie, mais il n'arrivera pas — et de loin — à résoudre les questions du chômage et du sous-emploi, qui tous deux sont en hausse constante.

En présence de telles données, on comprendra que seuls un effort soutenu et des mesures sévères sur le plan du commerce extérieur permettront à l'Inde de progresser.

Au Pakistan, la situation est à peine moins tendue et le régime instauré par le maréchal Ayoub Khan cherche à hâter le développement. Quant à l'Indonésie, elle est victime d'une instabilité politique qui l'empêche de ranimer son économie de plus en plus déclinante.

Le cas de l'Egypte est un peu différent: le niveau alimentaire est moins précaire qu'en Inde ou au Pakistan, mais les possibilités d'expansion sont plus limitées et le rythme du mouvement démographique plus rapide. L'Egypte se multiplie au rythme de 2,5 % par an, contre 1,5 à 2 % dans le sous-continent indo-pakistani.

Quel est l'avenir de nos débouchés dans des pays de ce genre? Trois types de solutions principales apparaissent:

a) Pour les biens d'équipement tout à fait indispensables, il arrive que les commandes se payent comptant surtout si elles sont couvertes par un crédit de la Banque mondiale. Il en va parfois de même quand les machines en question sont achetées dans un pays qui a accordé un crédit important. Sinon, on rencontre des obstacles sérieux, où de nouveau le cas indien

¹ Government of India, *Second Five Year Plan*, New Delhi, Government of India Press, 1956, p. 3 et 11.

est caractéristique. Le gouvernement de New Delhi demande le paiement différé des marchandises: 10 à 15 % lors de la livraison et une série de versements successifs répartis sur sept ou dix ans.

Dans un contexte de ce genre nos possibilités de manœuvre sont limitées, d'autant plus que généralement les crédits offerts par nos banques à nos industries ne dépassent pas cinq ans, sujet sur lequel nous reviendrons.

b) En ce qui concerne les biens de consommation, le Pakistan et l'Égypte laissent passer un mince filet d'importations. En Inde celui-ci est encore plus réduit et dans plusieurs secteurs il faut choisir entre les attitudes suivantes: renoncer au marché ou y fabriquer sur place ce que l'on avait coutume d'exporter. Les maisons chimiques de Bâle et Nestlé ont fort bien saisi ce dilemme et elles créent des fabriques en Inde. En Égypte un groupe suisse de produits chimiques et pharmaceutiques vient de constituer une société qui fabriquera au Caire.

Cette formule présente des risques et des aléas. Craintes de nationalisation, complications et ennuis administratifs. Il faut en plus que l'État asiatique ait atteint un niveau industriel suffisamment élevé pour permettre la fabrication de divers produits.

Cette solution n'est cependant pas sans avantage. Pendant une période assez longue la nouvelle usine a besoin d'importer une partie des matières de base — dans le cas des chimiques — et une partie des pièces détachées et des machines. Par ce biais l'industriel suisse conserve un certain courant d'exportation.

Les investissements réalisés de la sorte assurent finalement une marge de bénéfices qui n'est pas négligeable et qui peut être transférée en Suisse.

Il est évident qu'une telle politique doit être suivie avec prudence, cependant lorsque les risques paraissent raisonnables, face à la perte complète d'un marché, il paraît difficile de ne pas s'y rallier.

c) Une troisième hypothèse se trouve illustrée par la maison Schlieren en Inde. Cette entreprise a commencé par vendre des voitures de voyageurs au gouvernement de New Delhi, puis progressivement elle a créé près de Madras une grosse fabrique. Elle n'y a pas investi de fonds, mais le montage et la livraison d'une partie de l'équipement ont été assurés par Schlieren. En outre, cette maison touche des royautés sur la fabrication des wagons.

d) Un quatrième type d'exemple nous est fourni par une entreprise d'appareillage électrique qui a pris une participation dans une société indienne à laquelle elle fournit des licences de fabrication. L'envoi de pièces détachées et de rechange permet des ventes intéressantes, au prix d'une mise de fonds modérée.

Après ces problèmes délicats, abordons des marchés moins difficiles, soit plusieurs pays du Moyen-Orient et de l'Asie du Sud-Est. Dans l'ensemble, les niveaux de vie rencontrés ne sont pas tragiquement misérables. L'alimentation comme le revenu par tête se situent dans des normes moins fragiles qu'en Inde ou au Pakistan. La Syrie, Ceylan, la Thaïlande disposent de revenus individuels deux fois plus élevés que l'Union indienne (110 à 120 dollars contre 60). La Malaisie et le Liban dépassent 300 dollars.

Autres avantages: les pays producteurs de pétrole — Irak, Iran notamment — disposent de grosses réserves en devises de même que la Malaisie grâce à ses exportations d'étain et de caoutchouc. En Thaïlande, les ventes de riz représentent une source de richesse moins considérable, mais tout de même intéressante.

Nos exportations ne se heurtent pas dans des pays de ce genre à des restrictions trop sévères, aussi la fabrication locale est-elle beaucoup moins nécessaire qu'en Inde ou en

Egypte. Le volume appréciable des devises ne nous impose pas non plus l'obligation d'accorder de longs crédits. Pour ces raisons, notre effort devrait être surtout d'ordre commercial: mesures de propagande, publicité donnée aux produits suisses, études peut-être plus poussées des marchés, prix plus compétitifs lorsque cela s'avère nécessaire.

2. *L'Afrique au sud du Sahara*

1960, année africaine par excellence voit des changements rapides se succéder depuis les savanes proches du Sahara jusqu'aux forêts équatoriales du Congo. Quelles vont être les destinées des nouveaux Etats, que représenteront ces marchés ?

L'Afrique noire dispose de plusieurs cartes relativement favorables: si son niveau alimentaire comprend des déficiences, il n'est pas trop précaire comparé à divers territoires asiatiques. De vastes ressources agricoles, minières et énergétiques ne sont pas encore exploitées et dans l'ensemble le continent est loin d'être surpeuplé. Au contraire, il arrive que le manque de main-d'œuvre ralentisse le mouvement ¹. Par un développement harmonieux il sera possible de continuer à améliorer le niveau de vie des populations, tendance déjà très nette depuis le début de l'après-guerre.

A ces avantages et à ces perspectives il faut opposer divers obstacles. Les cadres politiques et administratifs des nouveaux Etats risquent d'être fragiles s'ils ne sont pas soutenus par un appui d'experts et de conseillers étrangers. L'intelligentsia africaine est quantitativement encore plus faible qu'en Asie. Au Ghana — Etat africain pourtant avancé — l'« africanisation » des fonctionnaires se trouvait beaucoup moins poussée en 1957, date de l'indépendance, que l'« indianisation » à New Delhi en 1947. Au Congo, la pénurie sera particulièrement aiguë car c'est depuis 1954-1955 seulement que les Africains ont commencé à entreprendre des études universitaires en nombre intéressant.

Une autre difficulté tient aux besoins en investissements: ports, routes, voies ferrées doivent se développer rapidement, car le présent point de départ est extrêmement bas. Un grand pays comme la Nigéria ne comptait en 1953 que 3500 km. de routes bitumées ².

Non moins coûteux sont les investissements industriels; malgré les progrès réalisés depuis la guerre, l'Afrique au sud du Sahara demeure beaucoup moins industrialisée que l'Amérique latine et l'Asie.

En rappelant ces faits, nous ne voulons pas dire que les vastes espaces africains sont dépourvus d'intérêt. Bien au contraire, mais il ne faut pas s'attendre à un soudain « boom » de nos exportations. La progression risque de ne pas prendre un rythme très rapide au moins dans une première phase. Il importe donc d'analyser les divers marchés, de voir quelles possibilités actuelles ne sont pas encore exploitées et de préparer l'avenir.

Pour l'instant le problème principal est d'ordre commercial. La plupart des territoires et Etats se montrent libéraux en matière d'importation et ils ne semblent pas contraints d'altérer leur politique grâce aux ressources qu'ils retirent de leurs exportations ³. Nous ne sommes dès lors pas contraints à implanter des centres locaux de production comme en Egypte ou en Inde.

Nous serions sans doute sages de réfléchir à ce problème, mais nous disposons heureusement d'un certain répit.

¹ Précisons néanmoins qu'en divers points de lourdes densités existent, certaines zones de la Nigéria et du Ruanda-Urundi par exemple.

² IBRD: *The Economic Development of Nigeria*, Baltimore, Hopkins, 1955, p. 493.

³ Une des principales exceptions est la Communauté franco-africaine où nos exportations sont limitées dans le cadre de l'accord franco-suisse.

Nos échanges avec l'Asie et l'Afrique

La relation entre exportations et importations est loin de présenter une physionomie uniforme. Dans plusieurs pays d'Asie apparaît un très gros déséquilibre en notre faveur. Depuis 1954 nos ventes à la Thaïlande oscillent entre 19 et 22 millions de francs suisses par an, alors que nos importations dépassent à peine 1 million. Avec le Pakistan, le rapport est selon les années de 1 à 4 ou 1 à 5 en notre faveur. La Birmanie montre la même tendance. Nos exportations vers l'Inde — notre deuxième client asiatique — se situent à plus de 100 millions de francs suisses avec des pointes à près de 150 millions en 1956 et 1957. Quant à nos importations elles ont varié de 16 à 23 millions.

A long terme, ce déséquilibre risque de nous faire du tort. Tous les pays d'Asie cherchent aujourd'hui à pousser leurs exportations et dans certains cette politique est liée à leurs importations. Or, que pouvons-nous faire pour accroître nos achats en Orient ? Sans doute notre revenu national est-il un des plus élevés du monde, mais nous ne sommes que 5 millions de consommateurs. Même si l'usage du « five o'clock tea » était imposé par un arrêté fédéral, nos importations de thé indien ou cingalais atteindraient vite leur plafond !

En Irak, on nous reprochait récemment de ne pas commander assez de dattes. « Pourquoi, nous disait un Irakien, achetez-vous vos dattes en Tunisie ? » Si nous satisfaisons ce désir, ce seront alors les Tunisiens qui se plaindront.

A diverses reprises, des opérations de compensation ont été faites pour augmenter nos importations en facilitant nos exportations. Il faut néanmoins constater qu'ici aussi le nombre des consommateurs suisses réduit nos possibilités de manœuvres. Quant aux opérations triangulaires, il n'est pas rare que le pays asiatique exportateur n'en veuille point, préférant traiter directement avec les tiers.

Existe-t-il de réels remèdes à ce déséquilibre ? Franchement nous avouons notre embarras. Nos industries aussi bien que la Division du commerce sont pleinement conscientes de ce problème, mais force est de reconnaître que nous aurons de la peine à trouver une solution satisfaisante et pour nos partenaires et pour nous.

En Afrique, la situation est assez différente. On retrouve au Maroc la tendance indiquée plus haut. Avec l'Égypte, le déséquilibre des échanges en notre faveur est moins prononcé quoique inquiétant. En revanche, notre balance commerciale est déficitaire avec plusieurs Etats et territoires au sud du Sahara. De 1951 à 1958, nos exportations vers la Nigéria ont toujours été inférieures à nos importations. En 1958, le rapport était de 5 à 1. Avec le Ghana et la Fédération de Rhodésie et du Nyassaland britannique, la relation exportations-importations est du même type. Cette situation devrait nous permettre de renforcer nos positions commerciales ou tout au moins d'éviter les reproches qui nous sont faits dans divers pays d'Asie.

Face aux difficultés croissantes que nous rencontrons dans les grands pays d'Asie, l'Afrique au sud du Sahara apparaît comme une cliente potentielle, sinon très large, du moins intéressante.

L'avenir de nos relations commerciales

Malgré les difficultés que nous avons passées en revue, nos exportations vers l'ensemble des pays sous-développés — y compris l'Amérique latine — ont évolué de manière satisfaisante depuis 1945. En valeur comme en pourcentage elles ont augmenté. En 1938 elles

représentent 20 % de nos exportations totales, en 1958, 24 %. « Par rapport aux autres pays industriels occidentaux, écrit le professeur Jean Golay, la Suisse occupe le premier rang pour l'exportation vers les pays sous-développés, calculée par tête d'habitant, tandis qu'elle figurait au troisième rang en 1938 »¹.

Il s'en faut néanmoins que nous n'ayons aucun souci. Les obstacles mentionnés plus haut ne font que commencer et risquent de s'amplifier. Fait non moins inquiétant, la concurrence étrangère va nous soumettre à des pressions toujours plus sévères.

Les concentrations d'industries qui s'opèrent dans le cadre du marché commun aboutiront à des baisses de prix qui faciliteront la pénétration des produits allemands, français ou italiens en Asie et en Afrique. En outre, d'autres dangers se dessinent à l'horizon. De nouveaux concurrents apparaissent sur les marchés d'outre-mer. Le Japon a fait une rentrée en force, il a retrouvé sa vigueur d'avant 1939, tout en produisant des articles de *qualité*. Les ventes de montres au kilo ne sont plus qu'un lointain souvenir. Les appareils d'optique se sont assurés la réputation qu'ils méritent. Quant aux machines textiles, elles se perfectionnent, de même que l'équipement hydro-électrique. L'Union soviétique est une nouvelle venue non moins remuante. Ses produits commencent à tenir une certaine place en RAU; ils apparaissent jusqu'au Cambodge et en Indonésie. En Inde, les Russes participent à l'industrialisation. Ils font maintenant leur entrée en Afrique.

A titre d'exemple des dangers japonais et soviétiques, prenons un domaine suisse par excellence, l'horlogerie, où pendant si longtemps nous n'avons eu aucune raison de craindre nos concurrents. Soviétiques et Japonais ne font que commencer à déborder hors de leurs frontières. Il leur fallait tout d'abord satisfaire leurs besoins internes. Or, aujourd'hui leur production fort bien organisée a dépassé les possibilités du marché interne. Les montres russes sont arrivées à Bagdad. Prospectus et échantillons ont été distribués en RAU. Une opération de troc — chaussures contre montres — aurait été réalisée avec le Pakistan. Les photographies des montres soviétiques que nous avons vues en Irak, en 1959, figurent au début de cette année dans les journaux d'Accra au Ghana. Des échantillons circuleraient dans le bazar de Nairobi².

De leur côté, les Japonais semblent commencer par le marché des Etats-Unis, mais à mesure que leur production s'élèvera, il faut s'attendre à les voir déboucher en force sur les continents asiatique et africain. La qualité de leurs montres n'est plus à démontrer et leur prix demeure en général sensiblement inférieur aux prix suisses.

La pénétration soviétique et nipponne se trouve facilitée par les moyens d'action de ces pays. Le Japon accorde des crédits, ce qui lui permet d'exiger des contreparties. Quant à l'Union soviétique, elle apporte une aide qui tend à s'élever, tout en disposant également de grosses possibilités d'absorption. Dattes irakiennes, bananes de Guinée devraient améliorer l'ordinaire du citoyen russe, à moins que, comme pour le coton égyptien, une partie des cargaisons soient vendues par Moscou à d'autres Etats.

Verrons-nous d'autres concurrents? L'un d'eux pourrait être la Chine populaire. Elle procède à des exportations de textiles et de métiers à tisser. Ses réveils se glissent dans les bazars du Moyen-Orient et d'autres articles sont attendus. Il est néanmoins difficile de savoir quelle sera l'importance réelle des exportations chinoises dans l'avenir. Tout dépendra du mouvement donné à l'économie de la république populaire et de la manière dont elle triomphera des obstacles qui demeurent sur sa route.

¹ JEAN GOLAY: « Les pays en voie de développement et leur importance relative pour l'industrie suisse », numéro spécial de la *Revue économique et sociale*, Lausanne, septembre 1959.

² Précisons que les montres soviétiques sont d'une qualité honorable et que leur habillement s'améliore.

Pour une politique de soutien à nos exportations

Que pouvons-nous faire pour parer à la concurrence de nos partenaires habituels, Européens et Nord-Américains ? Que pouvons-nous faire, face aux nouveaux dangers qui se précisent ? Poser ces questions nous amène à dérouler un long serpent de mer : celui de l'aide suisse aux pays sous-développés. Ce problème ne paraît pas très clair ; notre opinion publique, nos dirigeants, nos industriels ne semblent pas être parvenus à préciser leurs objectifs. D'aucuns font appel à nos bons sentiments, comme s'ils voulaient ajouter un nouveau stand aux ventes des missions. D'autres avancent des arguments économiques. Ailleurs on insiste sur la solidarité internationale, tandis que dans quelques milieux on ignore simplement le problème.

A notre sens, *une politique cohérente devrait dans ce domaine viser à concilier et nos intérêts et ceux de nos partenaires asiatiques et africains*. Est-ce à dire que nous excluons toute aide au sens propre du mot ? Comme nous allons le voir, les remèdes proposés sortent du cadre d'un programme habituel d'expansion commerciale, sans tomber pour autant dans le domaine de la philanthropie.

Trois types d'action sont à considérer : l'aide technique, les investissements, les crédits.

a) *L'assistance technique*

Celle-ci représente un acte de goodwill qu'il est difficile de jauger en termes monétaires, mais qui, dans de nombreux cas, exerce une incidence sur les relations commerciales.

La Suède a créé près de Karachi un institut technologique, où, à titre gratuit, elle a déjà dépensé plus de 4 millions de francs suisses. Elle contribue à former le personnel technique local et même si dans un cas de ce genre les ventes de produits suédois ne vont pas brusquement augmenter, il s'agit d'un acte de propagande permanent.

Un exemple où le profit direct est évident nous est fourni par l'Allemagne fédérale à Ceylan. Celle-ci a monté un centre de réparation destiné à la Compagnie nationale des autobus. Sans compter les salaires et frais du personnel allemand, Bonn a dépensé 750.000 DM pour la mise en place des ateliers.

Jusqu'alors le marché automobile de Ceylan était fortement tributaire de la Grande-Bretagne. Aujourd'hui, la compagnie des transports publics a passé une première commande de cinquante autobus « Mercedes ».

D'autres instituts technologiques et centres de formation sont en voie de réalisation. Mentionnons le projet français de Madras, celui des Japonais à Calcutta...

Où figure le nom de la Confédération suisse ? Nulle part. Il est un peu fâcheux de voir qu'un pays possédant la réputation technique du nôtre n'a encore mis sur pied aucun projet de ce genre, ni en Asie, ni en Afrique.

Passons aux bourses d'études et envois d'experts. Le parlement fédéral a récemment élevé le budget d'assistance technique à la somme de 5 millions de francs suisses par an (4 millions pour l'aide multilatérale par le canal des Nations Unies et 1 million pour l'aide bilatérale). Malgré l'augmentation de nos mises de fonds, nous restons derrière plusieurs pays.

Avouons que l'effort suisse n'a rien de très flatteur quand on le compare à celui de pays où le revenu individuel est inférieur au nôtre !

Crédits ouverts pour l'assistance technique bilatérale et multilatérale¹

	Montant global (dollars)	Par tête d'habitant (dollars)	en ‰ du revenu national
Suisse	420.700	0,08	0,067
Allemagne	13.102.400	0,25	0,336
Hollande	2.777.500	0,25	0,364
Norvège	1.121.400	0,32	0,319
Suède	1.185.410	0,16	0,125

Allons-nous réagir contre cette attitude ? On peut se le demander. Le fait d'augmenter les crédits d'aide technique de quelques millions ne change rien au fond du problème et cette « tactique de grignotage » aboutit à des résultats beaucoup trop faibles. Il serait donc souhaitable d'augmenter nos efforts.

L'essai de créer une fondation suisse d'assistance au développement technique rencontre un succès mitigé auprès des bailleurs de fonds espérés. De plus, le projet initial — 5 millions de francs suisses répartis en cinq ans — paraît insuffisant sur la base des premières études entreprises.

Le temps est venu, non pas de nous lancer dans une politique de grandeur, mais d'essayer de mettre au point un programme sensiblement plus étoffé.

b) *Les investissements*

En créant des fabriques dans les pays sous-développés nos industries contribuent de manière très positive à leur mise en valeur. Elles apportent des capitaux et leur expérience technique. Elles permettent de diminuer certaines importations tout en formant des ingénieurs et ouvriers indigènes qualifiés.

Face à ce problème, des différences sensibles séparent les branches de notre industrie. Les formes les plus nettes de dynamisme se manifestent au sein de l'industrie chimique. Dans d'autres secteurs tels que l'aluminium et les produits alimentaires les investissements à l'étranger augmentent et certaines entreprises de l'industrie mécanique suivent la même voie.

Nous avons déjà cité les réalisations suisses en Inde et le projet des chimiques en Egypte. On ne saurait assez insister sur l'opportunité de telles entreprises. Nous nous souvenons de cette remarquable fabrique de produits pharmaceutiques et chimiques réalisée par une firme de Bâle à Bombay. L'ordre, la précision, la formation de la main-d'œuvre se combinaient pour faire honneur à la Suisse et à sa réputation.

Il est difficile d'articuler des chiffres sur les investissements suisses en Asie et en Afrique. Dans certains pays nous arrivons en bonne position. En Inde nous occupons la troisième place après les Britanniques et les Américains. Il faut préciser qu'avec un montant de 60 millions de francs suisses nous venons très loin derrière les deux pays qui nous précèdent (environ 4 milliards de francs suisses pour les premiers et plus de 500 millions pour les deuxièmes).

Quant à l'Allemagne fédérale — 4^e rang — elle est partie de 1 million de francs d'investissements en 1948 pour arriver à 35 millions en 1957. Dans le même intervalle la Suisse a progressé de 10 millions de francs suisses pour atteindre le chiffre précité.²

Autre cas intéressant : les investissements suisses au Ghana seraient d'environ 100 millions de fr., somme importante, si l'on songe aux dimensions modestes de ce pays.

¹ Tableau établi par le professeur R. Behrendt et reproduit dans le *Bulletin de la Société pour le développement de l'économie suisse* : « Revue des faits de la semaine », Genève, 20 octobre 1959. Pour la Suisse, il s'agit de la somme antérieure à l'arrêté fédéral voté l'automne dernier.

² Chiffres extraits du *Far Eastern Economist* du 4 février 1960 (numéro spécial consacré à l'Inde: *India 1960*).

Dans d'autres branches de notre industrie, la réticence à l'idée de créer des centres de production à l'étranger est plus forte. On craint notamment de se fermer certains marchés. Ce risque serait à vrai dire modéré comme l'a fort bien montré le professeur Golay dans l'étude précitée: « Nous n'avons pas à redouter l'industrialisation des pays sous-développés, parce que nous savons par expérience que plus une économie est industrialisée, plus étroites sont nos relations avec elle »¹.

Tout en tenant compte des risques inhérents à l'implantation de capitaux et d'industries outre-mer, ceux qui en Suisse se montrent hésitants, non pas dans tel cas précis, mais sur le principe même, auraient sans doute avantage à revoir ce problème.

c) *Les crédits*

Si la Suisse s'honore d'investissements souvent plus importants que nos partenaires étrangers ne le mesurent, il en va différemment quand nous abordons la question des crédits. Notre économie libérale hésite devant l'intervention de l'Etat. Les banques déclarent qu'elles ne peuvent aller au-delà de cinq ans dans leurs crédits. Les autorités n'ont pu remplacer l'initiative privée. Alors que de nombreux pays occidentaux avancent des fonds à l'Asie et l'Afrique, rares sont les crédits suisses. Une opération heureuse fut le récent prêt des banques et des industries suisses à l'Egypte. Par ce moyen le Caire a pu acquérir pour 25 millions de francs suisses de machines textiles, crédit couvert à 75 % par la garantie aux risques à l'exportation.

Cet exemple fut hélas trop peu répété ailleurs. Récemment, (14 janvier 1960) le *Times of India* rappelait les crédits et dons accordés à l'Inde. Après les grands pays on trouvait la Nouvelle Zélande avec 30 millions de francs et la Norvège avec 15 millions. Il s'agissait dans les deux cas de dons purs et simples.

Peu après, un nouveau pays s'est ajouté à la liste: l'Autriche. Lors de son passage à Delhi, le ministre des finances autrichiennes, M. Kamitz, a annoncé un premier crédit de 20 millions de dollars qui devrait être suivi par d'autres. Les banques autrichiennes avancent ce montant qui est garanti par leur gouvernement. Les taux d'intérêt varient entre 2,5 et 6 % et le crédit est remboursable en dix ans.

Les hésitations suisses dans ce domaine nous causent un double préjudice: le premier est d'ordre psychologique. A tort ou à raison les Indiens s'étonneront qu'un pays relativement pauvre comme l'Autriche les soutienne, alors que la Suisse ne bouge pas assez selon eux.

Le second tort est plus complexe. Tôt ou tard, nous devons bien suivre l'exemple de nos concurrents et accorder des crédits à long terme. Or, le temps travaille contre nous. Si, en 1956, nous avions offert un crédit à l'Inde, d'une part nous aurions précédé plusieurs pays, d'autre part nous aurions obtenu des conditions plus avantageuses, l'Inde étant alors beaucoup moins serrée financièrement qu'elle ne l'est aujourd'hui.

Des exemples donnés plus haut concluons que dans les deux domaines de l'aide technique et des crédits l'attitude suisse n'est guère satisfaisante. A long terme elle risque de compromettre nos positions commerciales outre-mer. Au sujet des investissements les solutions varient suivant les secteurs industriels. Certains se sont mis à l'heure du monde. D'autres cherchent encore leur voie.

¹ JEAN GOLAY, *op. cit.*

Comment expliquer cet état de fait ? Nous nous demandons s'il n'est pas le reflet d'un phénomène plus général : le retard que prend la Suisse dans divers domaines. M. René-Henri Wüst ¹, dont on connaît la clairvoyance, en donnait il y a quelque temps plusieurs exemples : recherche scientifique, formation de cadres, énergie nucléaire, hôtellerie, problèmes de la prévision économique, routes... Ajoutons à ce train omnibus le sujet qui nous occupe et redonnons la parole à M. Wüst. « Nous aurions besoin à tous les échelons de suivre une politique à longue échéance... L'épreuve dans laquelle notre pays est engagé exigerait que nous prenions des risques... Mais ceux qui acceptent de prendre des risques dans ce pays qui est devenu la patrie des assurances, se font de plus en plus rares. »

Manque de cohérence, craintes ou peut-être plus simplement confort mental sont à la racine de ce retard. Pour en sortir nous rencontrons deux types d'obstacles : les uns d'ordre psychologique, les autres d'ordre pratique.

Redonner à la Suisse son allant et toute sa vigueur exige — puisque nous sommes en démocratie — une évolution des esprits, un patient effort de discussion, mais personne ne peut garantir le succès à l'avance. Il existe une aile marchante de notre opinion publique qui partage les vues de M. Wüst, mais il reste à savoir qui triomphera de cette épreuve de force.

Sur le plan pratique, diverses mesures devraient être prises sans tarder et la première serait d'étudier systématiquement les points que nous avons énumérés ci-dessus : aide technique, investissements, crédits. Pour ce faire, ne serait-il pas indiqué de former enfin une commission mixte (industrie-autorités fédérales) dont la mission serait de fixer la politique de la Suisse dans ce domaine. L'idée a été émise par différentes personnes et à différentes reprises depuis trois ou quatre ans. Pourquoi n'est-elle pas exécutée ?

Un fait nouveau pourrait nous inciter à ce premier pas. Lors de la réunion de l'OECE des 12 et 13 janvier, un comité dit des « Huit » a été constitué pour s'occuper de l'aide aux pays sous-développés. La Suisse n'en fait pas partie et n'y a pas non plus délégué d'observateur. Nous n'avons pas à discuter ici la légitimité de l'attitude helvétique. En revanche, insistons sur le point suivant : tôt ou tard l'OECE risque de mettre sur pied un programme d'aide auquel la Suisse sera sollicitée de participer. Si nous continuons à vivre d'empirisme et de décisions au jour le jour, nous nous trouverons dans une position embarrassante.

Le raisonnement que nous venons de tenir pourrait être démoli par l'argument suivant : à quoi bon nous occuper des pays sous-développés, leur consentir des sacrifices et nous lancer dans des affaires risquées ? Nos carnets de commande sont déjà remplis par des clients plus intéressants. Cette objection n'est pas sans poids, cependant correspond-elle tout à fait à la réalité ? Nous connaissons des industries dont les affaires ne marchent plus aussi facilement qu'il y a quelques années. Leurs débouchés se rétrécissent à mesure que la concurrence en Europe et aux Etats-Unis se fait plus âpre. De plus, même si aujourd'hui il n'est pas toujours indispensable de nous tourner vers les marchés d'outre-mer, ne serait-il pas prudent de réserver des positions pour l'avenir ?

Le lecteur trouvera peut-être que certains de nos arguments prêtent à discussion, voire à contradiction. Nous le reconnaissons d'emblée, mais là n'est pas l'essentiel. Ce qui compte c'est d'empoigner une bonne fois ce problème, de l'étudier à fond, de confronter les intérêts des différentes industries et des banques, tout en entamant un dialogue avec nos autorités. Ce qui a été fait depuis 1956 n'a pas été inutile, mais le moment est venu d'adopter une méthode plus systématique. Sinon, en continuant dans la voie de l'empirisme à court terme, en « grignotant » ici et là quelques millions pour l'aide technique, nous finirons par agir contre nos intérêts.

¹ *La Suisse* du 19 février 1960 : « La Suisse en retard ».