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

Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales

Band: 36 (1978)

Heft: 4

Artikel: Promotion du commerce extérieur de la Suisse : voies et moyens

Autor: Bauer, Gérard F.

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-138138

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 13.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Promotion du commerce extérieur de la Suisse: voies et moyens*

Gérard F. Bauer,
ancien président de l'Office suisse d'expansion commerciale,
Hauterive

I. GÉNÉRALITÉS

C'est tout d'abord à un survol rapide de la situation, de ses prémisses récentes, des problèmes qu'elle fera surgir et multiplier pour notre pays, que je convie le lecteur.

A. Rappel de l'époque allant de l'immédiat après-guerre (1948-1950) à l'irruption de ce qu'on a coutume d'appeler la « récession » (dès 1974)

Ce retour à un passé relativement proche est indispensable pour juger de l'importance des changements survenus depuis 1974 dans l'économie mondiale, mutations auxquelles la Suisse ne pouvait rester étrangère tant notre économie est insérée étroitement dans le contexte économique mondial.

L'époque, qui s'est écoulée de 1950 à 1974, a été pour la Suisse une période de croissance économique caractérisée. Le produit national réel par habitant, par exemple, a doublé durant ce temps.

Les causes fondamentales de cette croissance prolongée et au tempo accentué de la Suisse peuvent être résumées comme il suit:

1. Du côté de la demande:

— Les besoins impérieux et de toute nature de la reconstruction d'une grande partie du continent européen ravagé par la Deuxième Guerre mondiale;
— la multiplication des innovations technologiques;
— la libération progressive des échanges de marchandises et de services;
— le rétablissement d'un ordre monétaire international, achevé par le retour à la convertibilité des monnaies.

2. Du côté de l'offre:

L'économie suisse disposait, en comparaison avec les autres économies occidentales et traditionnellement concurrentes, d'une grande flexibilité, en raison:

— d'un appareil de production, humain et matériel, intact à la fin de la guerre;
— d'une formation de capital abondante et rapide;

* Exposé présenté devant la Chambre fribourgeoise du Commerce et de l'Industrie, le 6 juin 1978.

— d'une disponibilité de main-d'œuvre, grâce à la force d'attraction de toute nature de la Suisse à cette époque;
— de la stabilité des conditions politiques et sociales, comparées à celles de ses partenaires et concurrents étrangers.

En bref, notre économie en général, et notre exportation de produits et de services en particulier, ont bénéficié, de 1950 à 1974, non seulement des conditions favorables de l'économie mondiale — en pleine reconstruction — mais encore d'une situation exceptionnelle, inhérente aux caractéristiques de notre état de pays neutre, épargné par la guerre et ses ravages, et disposant d'un appareil de production en parfait état de marche et stable politiquement et socialement.

Par voie de conséquence, la régression, survenue en 1974, a davantage surpris notre pays que nombre d'autres Etats occidentaux, en raison même de notre accoutumance naturelle à la stabilité et à la prospérité.

D'où le retard, que nous avons parfois pris, et la difficulté souvent tenace que nous éprouvons à comprendre les causes du changement intervenu depuis 1974, à saisir son étendue et à tenir compte de son caractère non accidentel.

B. Caractéristiques sommaires de la période, dite de la récession, dans laquelle nous sommes engagés depuis le deuxième semestre de 1974

Les principales causes de l'état économique présent, que nous enregistrons par les antennes réceptrices de notre commerce extérieur, s'énumèrent de la manière suivante:

— l'aggravation constante, jusqu'en 1977, de l'inflation dans les pays moteurs ou «locomotives» de l'économie mondiale;
— le ralentissement ou la stagnation de la croissance démographique dans les pays industrialisés;
— la «crise» de l'énergie;
— l'instabilité des prix des matières premières et des produits de base;
— l'instabilité monétaire;
— la vigueur croissante de la concurrence internationale, du fait de l'insécurité monétaire et des taux de change flottants, de la rapidité de l'innovation technologique, de l'entrée sur la scène mondiale de nouveaux Etats industriels disposant de conditions de production exceptionnellement favorables (Sud-Est de l'Asie), de l'apparition, enfin, d'un néo-protectionnisme aux formes et aux armes les plus subtiles.

Les conséquences de ce renversement de la situation mondiale sur l'économie suisse sont suffisamment connues pour que nous puissions les caractériser comme il suit:

Sur le plan interne:

— La contraction des emplois dans plusieurs branches œuvrant dans le cadre du marché intérieur ou consacrées à l'exportation;
— le renvoi des travailleurs étrangers dans leur pays d'origine;
— la chute du bâtiment;
— la stagnation des investissements industriels;

— du point de vue psychologique, le passage d'une atmosphère euphorique à un climat marqué parfois d'attentisme, voire de résignation, au sein de notre économie.

Dans les relations extérieures:

Tandis que, dans le passé, les revenus et les charges n'étaient généralement pas éloignés de l'équilibre (déficit commercial compensé par l'excédent de la balance des services et des revenus des capitaux), au cours des derniers exercices le déficit commercial s'est amoindri, faisant même place, en 1976, à un excédent commercial, changement qui, non seulement suscite les interrogations, voire les critiques de nos partenaires commerciaux, mais n'est pas sans répercussions sur le cours du franc suisse [1].

En tenant compte de la différence des niveaux de coûts et de prix étrangers, par rapport aux niveaux suisses, le taux réel de réévaluation du franc suisse, de mai 1971 à décembre 1977, s'élève à 42 %.

Si donc, dans l'imbroglio des taux flottants, l'excédent de notre balance des paiements — de plus de 8 milliards de francs —, joint à notre paix sociale et à notre stabilité politique, nous vaut une telle appréciation du franc suisse, le succès de la politique suisse contre l'inflation a entraîné, vis-à-vis de l'étranger, une heureuse pondération de ce renchérissement de notre monnaie [2].

Si l'on se rappelle que l'exportation des produits et des services suisses participe au produit national brut de notre pays en 1977 à concurrence de 42,2 % — contre 35,1 % en 1974 et 34,5 % en 1970 —, on se représente sans peine les répercussions des variations à la hausse du franc suisse sur l'exportation, et partant sur l'économie suisse dans son ensemble.

On ne peut donc qu'applaudir à la politique de la Banque Nationale Suisse qui, dans la limite de ses moyens juridiques et matériels, s'efforce de réduire les soubresauts du franc suisse, suscités par la discordance persistante des politiques économiques et monétaires des Etats occidentaux.

C. Récapitulation concernant la période 1974-1976

De 1974 à 1976, nous avons subi le recul le plus grave depuis la fin de la guerre 1939-1945. Notre produit national brut a rétrogradé en 1975 de 7,5 %, notre production industrielle de 13 %, les emplois ont diminué de 346 000, dont 230 000 détenus par des étrangers.

D. L'année 1977

1977 a été marquée d'une reprise, mais que l'on doit qualifier d'inégale selon les branches de notre économie, de modérée et de fragile [3]. La production industrielle du premier trimestre de 1977 progressait de 5% par rapport à 1976, la croissance du PNB était estimée, pour 1977, à 2,5%.

La croissance, ainsi chiffrée, a, on le sait, été stoppée et s'est même renversée au cours du dernier trimestre de 1977, sous l'effet renouvelé de l'instabilité des taux de change, en particulier du dollar.

Les résultats, au reste précaires, de l'ensemble de l'année 1977, n'ont pas eu généralement d'effet positif sur le rendement, sur les marges de profit de notre exportation proprement dite.

L'état des marges de profit et leur évolution depuis 1975 représentent la principale et permanente préoccupation de la plupart des secteurs économiques suisses voués à l'exportation. Souvent, les marges de profit ne permettent pas de renter décemment le capital investi — dans nombre de cas, des dividendes modestes sont distribués grâce partiellement à une dissolution des réserves —, de procéder dans certaines branches aux amortissements indispensables — ou dans une proportion insuffisante —. Au surplus, cette insuffisance du profit rend malaisée ou impossible une politique conséquente d'investissements industriels — indépendamment de la sous-capacité d'exploitation —, un renouvellement de l'équipement, son adaptation aux conditions de concurrence commerciale et technologique. Notre économie devrait accomplir toutes ces prestations, davantage même que dans le passé, si elle entend maintenir, renforcer sa capacité de compétition en produits et en services, grevée aujourd'hui par l'appréciation du franc suisse.

Compte tenu de ces facteurs persistants d'incertitude, l'effort et les résultats d'adaptation de notre économie d'exportation — produits et services de toute nature — sont d'autant plus remarquables. Cette adaptation a consisté, sur le plan extérieur, principalement dans une diversification des marchandises et des services offerts par la Suisse, et des débouchés (les pays de l'OPEC, le Moyen-Orient en général, au titre d'exemple).

E. Conclusions

Prenant en considération le fait que ne sont toujours pas mises en œuvre des solutions réelles aux problèmes fondamentaux — inflation, monnaie, protectionnisme, relations Nord-Sud —, il serait pour le moins hasardeux de croire à une amélioration sensible et durable de la situation pour 1978 et 1979.

II. LE COMMERCE EXTÉRIEUR

A. Une question préjudicielle

La question, qui me paraît fondamentale, et à laquelle nous devons réfléchir et répondre pour pouvoir définir nos objectifs en commerce extérieur et les voies et moyens pour les atteindre, sur le plan des pouvoirs publics fédéraux et cantonaux, de la Banque Nationale Suisse et celui de l'économie (patronat et syndicats), est la suivante:

La période économique, que nous vivons présentement et depuis 1974:

— est-elle une péripétie conjoncturelle, comme nous en avons enregistré au cours des deux dernières décennies — par exemple, en 1958 — certes plus grave, plus longue et plus complexe dans ses causes que ses devancières, ou

— s'agit-il de l'intervention et de la concomitance de facteurs de mutations politico-économiques, dont nous observons les premières conséquences et qui développeront au cours des années prochaines de nouveaux effets perturbateurs ou stabilisateurs sur les

relations économiques internationales, et, partant, sur les économies nationales étroitement liées au commerce mondial, comme la Suisse?

A mon avis, c'est bien aujourd'hui d'une addition de facteurs de mutation qu'il s'agit, et non pas d'un simple épisode conjoncturel, qu'il nous faut prendre en patience et qui fera place à une relance dans un avenir qui a été annoncé proche à réitérées fois.

Prenons, en effet, en considération la multiplicité des facteurs en jeu présentement et leur interaction:

— la crise de l'énergie, patente ou sous-jacente;
— les conditions d'accès des pays industrialisés (prix, qualité et quantité) aux matières premières et produits de base;
— l'inévitable remise en question des rapports économiques entre pays en voie de développement et pays industrialisés, entraînant contractuellement ou unilatéralement une répartition nouvelle des activités industrielles;
— l'accession des nouveaux pays industrialisés — sous-développés dans un passé récent — à la compétition internationale, commerciale et technologique;
— l'interdépendance de plus en plus forte — en dépit des forces centrifuges du néo-protectionnisme — des économies nationales, tout au moins de celles appartenant au monde occidental, avec ses aspects positifs et négatifs;
— les déséquilibres démographiques;
— l'extinction depuis quelques années — on ne s'en était guère aperçu durant la période de prospérité — de la demande de produits et de services requis par la reconstruction économique des Etats et des continents ravagés par la Deuxième Guerre mondiale;
— l'apparition de phénomènes de saturation sur certains marchés;
— la réapparition du chômage et son évolution dans les jeunes classes d'âge;
— le caractère endémique de l'inflation contemporaine;
— la disparition de l'ordre monétaire international, institué au lendemain du second conflit mondial, qui a permis, grâce à un certain degré de stabilité des parités monétaires, la libération bénéfique des échanges, au profit des taux flottants;
— la mise en danger du régime de liberté des échanges, qui nous a valu la prospérité des vingt dernières années, auquel la Suisse est profondément attachée par conviction autant que par intérêt, par le retour en force du protectionnisme aux formes et instruments multiples.

B. La réponse à cette question de nature préjudicielle

Si nous adoptons cette dernière appréciation de la situation présente et des perspectives, il importe:

— de faire face résolument aux péripéties quotidiennes de cette mutation;
— d'améliorer dans un effort continu la capacité de compétition de l'économie suisse d'exportation — produits et services — par des mesures combinées et adéquates en Suisse et à l'étranger;

— d'approfondir à cet effet les relations pouvoirs publics — Autorités et administrations fédérales, en particulier: Division du commerce et Département politique — et économie privée;

— d'obtenir, en contre-prestation — si je puis ainsi m'exprimer — de la volonté de l'économie de maintenir sa capacité de compétition à l'étranger et sa part aux marchés internationaux vis-à-vis de ses concurrents:

  — *de la part des pouvoirs publics,* le maintien d'un climat favorable à la volonté d'adaptation et de compétition (en matière fiscale, en contribuant à la lutte contre une récidive inflationniste);

  — *de la part des partenaires sociaux,* une compréhension de la vulnérabilité de notre économie d'exportation, se manifestant par la modération de leurs revendications et le maintien d'une paix sociale véritable.

III. LE COMMERCE EXTÉRIEUR: VOIES ET MOYENS DE SA PROMOTION

Généralités

La promotion du commerce extérieur doit s'entendre dans le sens le plus large. Elle doit porter autant sur les prestations de services que sur l'exportation de marchandises. Services et produits, par leur diversité, constituent sans aucun doute une des caractéristiques de l'économie suisse, de notre exportation. Au surplus, services et produits sont toujours davantage, dans les relations de plus en plus importantes avec les pays en voie de développement, réunis en une prestation globale, en la forme répandue «usine clef et formation en mains» et progressivement en une forme encore plus intégrée, soit «produits en mains», ce qui implique non seulement le «know-how» qui accompagne la fabrication du produit, mais aussi la préparation à sa distribution.

Elle doit aussi s'entendre et être exercée, tout à la fois, sur le plan ou sur le front intérieur, comme sur le front extérieur. Point n'est besoin de souligner qu'un appui organisé à l'extérieur de nos frontières, qui ne se baserait pas avant tout sur une entreprise militante, convaincue de la nécessité d'une action offensive sur tel ou tel marché, qui ne serait pas lié rationnellement et chronologiquement à des objectifs concrets et géographiques de la politique économique extérieure des Autorités fédérales, qui ne s'apparenterait pas à un effort global de la branche professionnelle, n'obtiendrait pas, s'agissant des petites et moyennes entreprises, le succès escompté.

La préparation à l'action promotionnelle de l'exportation, matérielle et psychologique, *réalisée à l'intérieur du pays,* au niveau de l'entreprise, à celui du groupement ou du consortium, de l'association professionnelle, de la Chambre de commerce cantonale, revêt une importance égale à la mise *en place du dispositif promotionnel à l'extérieur de nos frontières.* La première est, en effet, l'une des conditions essentielles du succès des mesures à prendre à l'étranger.

Indépendamment des conditions à réunir sur le plan intergouvernemental mondial, et sur lesquelles la Suisse ne peut exercer une influence déterminante — encore qu'elle y ait joué et qu'elle continue à y remplir un rôle utile, du point de vue général comme de celui de

l'intérêt national — nous allons passer en revue les plus importantes des modalités d'action, qui dépendent principalement, sinon exclusivement, de décisions des Autorités fédérales et des déterminations qui sont du ressort des chefs d'entreprises, de l'économie privée en Suisse.

Dans notre appréciation des moyens disponibles à cet effet, des mesures à prendre ou à renforcer, nous devons nous garder de l'optimisme que justifie, au premier abord, la comparaison de notre situation présente à celle de nos concurrents occidentaux, mais que tempère l'examen des conditions dans lesquelles la lutte concurrentielle, commerciale et technologique est en voie de se déployer.

Dans le même temps, il n'y a pas place pour un quelconque pessimisme, à la condition que nous soyons aujourd'hui parfaitement conscients que nous avons quitté les rivages de la haute prospérité pour gagner un large incertain, inconnu.

Si les conditions de base de l'environnement de l'économie suisse ne sont plus celles dont nous avons bénéficié dans un récent passé, il n'en demeure pas moins qu'elles restent fondamentalement avantageuses en comparaison de celles des pays industriels étrangers, nos principaux concurrents. Il appartient précisément à l'économie et aux Autorités, dans un dialogue permanent, dans un effort méthodique et commun, conscientes qu'elles sont de leurs responsabilités respectives et solidaires, de :

— maintenir l'avantage des conditions d'environnement de l'économie suisse, de ses branches d'exportation;
— compenser la dépréciation partielle qu'elles auraient pu subir sous le poids de facteurs extérieurs à la Suisse — sur lesquels nous n'avons guère ou pas d'influence — par un comportement adéquat et des mesures appropriées;
— renforcer les avantages existants toutes les fois que cela s'avère nécessaire et possible par des prestations conjuguées des Autorités et de l'économie.

Au titre d'exemples:

Des conditions relevant principalement ou exclusivement des pouvoirs publics

Nous les mentionnons au titre de rappel:

En matière de politique économique extérieure

C'est la poursuite systématique de la politique, qu'ont pratiquée les Autorités fédérales, principalement la Division du commerce, partisans convaincus du régime de liberté des échanges de produits et de services et d'un retour à un régime de stabilité monétaire:

— *sur le plan multilatéral et d'une manière générale,* en s'associant à toutes études et solutions, susceptibles de maintenir la liberté des échanges, de neutraliser le protectionnisme sous toutes ses formes, de permettre un retour progressif à une stabilité relative des parités monétaires;
— *sur le plan multilatéral et en considération des intérêts spécifiques de l'économie suisse,* en vue d'assurer, notamment par le recours à des solutions à trouver dans les rapports Nord-Sud (suivi de la Conférence de Paris, GATT, CNUCED, etc.) à notre économie,

un approvisionnement suffisant et à des prix raisonnables, sinon stables, en matières premières et produits de base;

— *sur le plan bilatéral,* combiné ou non avec les instruments multilatéraux;

— *sur le plan défensif;* c'est le combat quotidien que livre la Division du Commerce, avec le concours de nos représentations officielles à l'étranger, contre toutes mesures protectionnistes, restrictives, discriminatoires au détriment de l'exportation suisse de produits et de services, en les prévenant, en les limitant dans le temps ou dans leur portée dommageable, en les démobilisant;

— *sur le plan offensif;* c'est l'effort constant de la diplomatie économique suisse tendant à ouvrir de nouveaux débouchés ou à élargir la pénétration dans les marchés existants (dans les Etats à économie de marché, à économie mixte, à économie socialiste et dans les pays en voie de développement),

  — par la multiplication des négociations commerciales;

  — par la constitution et la réunion de commissions mixtes intergouvernementales, auxquelles les représentants de l'économie privée sont présents par le truchement de la délégation officielle suisse;

  — par le renforcement, réalisé ou en cours, des services économiques, dépendants de ou attachés à nos représentations diplomatiques (délégués commerciaux, etc.);

  — par une implantation géographiquement plus diversifiée, des services commerciaux officiels à l'étranger, par exemple dans les pays représentant de nouveaux débouchés ou offrant des possibilités d'accroissement (OPEC, Sud-Est de l'Asie, Afrique occidentale, Amérique latine);

  — par une préparation, de plus en plus approfondie et renouvelée, des cadres de nos ambassades ou des futurs cadres;

  — par l'assurance des risques à l'exportation, son renforcement, eu égard aux conditions de concurrence aggravées;

  — par l'institution d'un office, à l'initiative de la Banque Nationale Suisse, de la Division du commerce, de l'économie, voué à l'information en matière de financement de l'exportation;

  — par la création d'un service de la Division du commerce, consacré à la promotion de l'exportation et agissant en étroite coopération avec le Vorort, les associations professionnelles, l'OSEC, les représentations officielles à l'étranger;

  — par une série de mesures diverses prises et réalisées avec le concours de l'économie privée ou par le truchement d'organes de nature mixte (OSEC, ONST), au sein des délégations officielles suisses aux commissions mixtes intergouvernementales;

  — par les arrangements conclus entre la Banque Nationale Suisse et l'Association suisse des banquiers, facilitant le financement de l'exportation.

En matière de politique économique interne

C'est, avant toutes choses, parce que relevant fondamentalement de notre détermination, de l'attitude des Autorités fédérales, cantonales, d'une part, du comportement de l'économie (patronat et syndicats) et du citoyen suisse, d'autre part, la poursuite de la politique de stabilité, la lutte contre toute recrudescence de l'enchérissement en Suisse (à l'échelon de la Banque Nationale Suisse, à celui des pouvoirs publics par leurs politiques budgétaires, leurs politiques fiscales).

C'est l'appui subsidiaire aux mesures d'adaptation, de renforcement de la capacité de compétition de l'économie suisse en général, de l'économie d'exportation, en particulier.

Non seulement, ne pas gêner directement ou indirectement les mutations dans les structures industrielles, dans les méthodes de production, mais bien, au contraire, encourager et faciliter les adaptations, déterminées par les chefs d'entreprises, destinées à maintenir ou à renforcer la capacité concurrentielle de branches économiques en lutte avec l'étranger par des mesures législatives sociales existantes ou en devenir, par une politique fiscale, assouplie et mieux adaptée aux vicissitudes économiques présentes et futures (encouragement à la recherche, aux concentrations de toutes sortes, l'introduction d'une TVA aménagée, supprimant le handicap dont notre exportation souffre vis-à-vis des pays européens concurrents, la stabilité de la fiscalité directe et non pas son accroissement, etc.[4]).

Des conditions relevant de l'économie privée

De l'entreprise

Il s'agit — je puis me borner à cette sèche énumération, car ces conditions sont évidemment connues:

— de la qualité des produits à lancer sur le marché (son contrôle et son amélioration);
— du service avant et après-vente;
— de la spécialisation de plus en plus poussée des produits et de leur adaptation aux demandes prospectées de la clientèle existante ou potentielle;
— de l'innovation en produits et en procédés où les petites et les moyennes entreprises excellent;
— du respect scrupuleux des conditions de vente (prix, délais de livraisons, garanties);
— des conseils à donner aux clients potentiels ou acquis;
— de la participation active à la formation et au perfectionnement du personnel commercial et technique de la maison cliente;
— de la prospection personnelle, systématique et répétée des marchés étrangers, préalablement étudiés des points de vue politique, économique, social et des mœurs comme des coutumes, et cela par les seules forces du chef d'entreprise, par celles d'un groupement d'intérêt, avec le concours d'organisations de prospection et de promotion, tel l'OSEC;
— sur la base de ces investigations méthodiques, d'une sélection motivée des marchés avec la détermination rigoureuse de priorités.

Des groupements d'entreprises

En raison de l'intérêt que présentent de nouveaux débouchés ou des débouchés insuffisamment prospectés et exploités dans un proche passé, ou des marchés mal organisés — je pense aux pays en voie de développement — il y a nécessité, dans nombre de cas, non

plus d'offrir un produit, un service, mais bien un complexe intégré de produits et de services (complexe industriel, installations hospitalières, etc.), non plus seulement une usine clef en mains, mais davantage une usine clef et produit en mains. Il ne suffit pas, en présence du dénuement en personnel commercial et technique du pays client et de la concurrence étrangère des pays industrialisés, d'offrir un équipement de qualité; il faut l'accompagner du savoir-faire (montage, mise en service, service d'entretien et de réparation, formation du personnel de manutention en Suisse et à l'étranger, au besoin, contrats de management, contrats de distribution du produit fabriqué).

C'est par la constitution de groupes, de communauté d'intérêt, composés, cas par cas ou d'une manière stable, des firmes — je pense, en particulier, aux entreprises d'importance petite ou moyenne — complémentaires par la nature de leurs produits et de leurs services, verticalement ou horizontalement (firmes commerciales internationales), par le jeu de sous-traitances, qu'il sera possible de faire des offres globales, susceptibles de retenir l'intérêt du client étranger (gouvernement, régie nationale).

La coopération entre la «Communauté des bureaux d'ingénieurs-conseil exportateurs» et l'OSEC, présente un récent exemple d'action promotionnelle, en faveur de prestations de services, d'exportation d'équipements, allant de l'étude du marché à sa prospection et à la mise en relation des partenaires suisses et étrangers (contrats de sous-traitance, etc.).

Des séminaires interdisciplinaires ou interprofessionnels répétés, réservés à des débouchés déterminés, à des groupes d'entreprises susceptibles de s'associer, permettront de découvrir, de concrétiser les complémentarités.

De la sorte, il sera plus aisé de faire valoir à l'étranger l'extraordinaire diversité de notre économie, de son exportation, l'ampleur et la variété de ses prestations.

Des conditions relevant, à la fois, d'entreprises et d'organisations, privées ou mixtes, vouées à la promotion du commerce extérieur

Qu'il s'agisse d'études de marchés, de l'information quotidienne sur les possibilités d'affaires qu'offrent concrètement les marchés étrangers, de renseignements précis à obtenir sur la capacité de l'économie suisse de répondre aux besoins, aux demandes de l'étranger, de faire connaître la gamme de ses produits par voie d'exposition ou de démonstration (séminaires techniques spécialisés organisés à l'étranger), et dès l'instant où nous n'avons pas à faire à des entreprises de format mondial, industrielles ou commerciales, ou à des groupes importants d'ores et déjà introduits, il y a intérêt et nécessité de conjuguer l'initiative de la ou des firmes privées et les services généraux que peuvent offrir aujourd'hui ou que seront appelées à offrir les institutions de promotion du commerce extérieur, par leur organisation en Suisse ou leurs agents et correspondants à l'étranger. Ce type de coopération entre l'entreprise, un groupe d'entreprises, l'organisation de branches, les Chambres de commerce cantonales, l'OSEC, selon les cas, avec leurs prestations respectives, permettra ou facilitera aux entreprises de taille moyenne de pénétrer ou de consolider leurs positions sur des marchés nouveaux.

Il réclame, d'une part, une ouverture d'esprit, une volonté de coopérer de la part de l'entreprise individuelle, d'autre part, une mise à disposition de l'entreprise de services facilement accessibles au praticien.

Cela suppose, d'un côté comme de l'autre, dans nombre de cas, un changement de mentalité, une disponibilité plus grande, une plus étroite coopération entre les associations de branches, Chambres de commerce et organe de promotion du commerce extérieur (OSEC).

Cela exige aussi une continuité dans l'effort, une amélioration de la qualité des services offerts, une rigueur dans le suivi, le «follow up» des actions conduites à l'étranger (missions de prospection, etc.).

Cela requiert une collaboration permanente entre les services extérieurs — ambassades, délégués commerciaux — et les services centraux en Suisse.

Au nombre des prestations à améliorer dans un proche avenir, il faut mentionner l'information des entreprises sur l'étranger, comme celle de l'étranger sur nos entreprises. Cette information doit être réformée en vue de l'actualiser, de la rendre plus accessible, donc plus spécifique (guides à l'exportation et à l'importation). C'est l'une des conditions, d'un coût non négligeable, mais indispensable à l'efficacité de l'action promotionnelle du commerce extérieur.

Au vu de la multiplicité des marchés à étudier, à prospecter, et où il s'agit de répandre par les moyens appropriés, les images de l'économie suisse d'exportation, il importe, par des enquêtes périodiques de dégager les priorités géographiques, soit les Etats ou les continents où il devient nécessaire d'exécuter, pour un temps déterminé, un effort soutenu de promotion comme prélude ou comme appui à une action de prospection de branches de l'économie suisse. Il faut, compte tenu des débouchés nouveaux, de nos moyens humains et matériels limités, savoir concilier les exigences de la continuité de notre présence sur les principaux marchés avec le nécessaire changement d'intensité et d'accent de nos actions dans d'autres pays.

Les conditions si différentes, selon les marchés, les circonstances politiques et économiques si mouvantes, ont conduit les Autorités fédérales et les organisations vouées à la promotion du commerce extérieur, à préciser et à adapter leurs méthodes d'action selon les cas. Il en est ainsi des missions économiques suisses, qui se multiplient à l'étranger: missions de goodwill, missions de sondage-prospection de l'OSEC limitées quant aux participants, missions d'hommes d'affaires représentatifs des branches intéressées à l'exportation et à l'importation, patronnés par le Vorort ou l'OSEC.

Pour les mêmes raisons, aux expositions, à la participation aux foires internationales — manifestations devenues classiques —, viennent s'ajouter, selon les besoins, les possibilités spécifiques et, le degré de développement du pays partenaire, d'autres types de présentation de nos produits et de nos services, tels des expositions sectorielles, des séminaires techniques (ces derniers aisés à organiser, adaptables selon les pays, plus économiques).

Des organisations économiques suisses: de leur coopération

Ces organisations sont nombreuses, localisées en Suisse et à l'étranger: les Chambres de commerce cantonales ou régionales, les Offices cantonaux de développement, les organisations de branches et le Vorort qui en est l'armature faîtière, les Foires nationales, qui, tels la Foire d'échantillons de Bâle et le Comptoir suisse de Lausanne, accueillent des participations de pays étrangers et constituent, de la sorte, le trait d'union indispensable entre

l'exportation et l'importation, les sociétés privées vouant tout ou partie de leurs activités à la promotion des exportations suisses visibles et invisibles — le rôle des banques suisses à cet égard va croissant — les maisons commerciales mondiales que compte la Suisse, les institutions à cheval sur les frontières suisses encourageant l'exportation par leurs activités intérieures et extérieures à notre pays, tels l'Office national suisse du tourisme (ONST), l'Office suisse d'expansion commerciale (OSEC), le réseau de Chambres de commerce suisses à l'étranger intégré dans leur union et étroitement lié à l'OSEC.

Nous venons de voir combien les tâches, comprises dans le terme général de promotion des relations économiques extérieures suisses, sont, elles aussi, devenues multiples, diverses, aux tonalités changeantes, aux instruments mobiles, en raison de l'augmentation du commerce mondial et de son extension à notre planète tout entière, au cours des vingt dernières années, de la diversification géographique et matérielle des échanges, et de la concurrence de plus en plus vive et variée.

Par voie de conséquence, et compte tenu de l'importance de ces tâches comme des moyens humains et matériels dont nous disposons pour les assumer, conscients que nous sommes de la richesse de la panoplie de moyens dont bénéficient nombre de nos concurrents, nous nous devons, dans un proche avenir et davantage que par le passé de prospérité que nous venons de vivre, de coordonner les activités intérieures et extérieures de la Suisse, consacrées à l'exportation des produits et des services.

En ce faisant, il ne s'agit pas de préconiser l'édification d'une quelconque superstructure théorique, illusoire et contraire à nos méthodes de travail éprouvées par l'expérience. Il importe, en revanche, de mieux connaître la nature concrète des services offerts par telle ou telle organisation, de les spécialiser au besoin et, selon les capacités présentes, d'organiser un échange d'informations permanent et accéléré entre des organisations complémentaires, d'instituer, ce faisant, un trafic questions–réponses au profit des entreprises membres ou clientes, et d'écarter les doubles fonctions lorsqu'elles se révèlent dispendieuses et inutiles.

Face à la multiplicité des problèmes à résoudre, il y a une nécessité et une urgence à savoir mieux «qui fait quoi», à inventorier et à évaluer la complémentarité des services offerts par les organisations et les institutions. De la sorte, nous connaîtrons mieux demain qu'aujourd'hui dans quelle mesure les possibilités existantes peuvent satisfaire aux besoins spécifiques des entreprises, de quelle manière pratique il importe de pallier les lacunes, le caractère parfois sporadique de nos interventions à l'étranger, nos insuffisances par une information adéquate, une rationalisation des efforts, l'organisation méthodique, en priorité, en chronologie, en moyens, de notre potentiel d'action, l'adoption de nouvelles méthodes.

Ce serait faire injure aux nombreux responsables de la promotion du commerce extérieur que de ne pas reconnaître et apprécier ici les réformes qui ont été réalisées, l'intensification de la présence suisse, individuelle ou communautaire à l'étranger, depuis l'irruption de la «récession».

Au reste, on mesurera mieux le chemin parcouru par l'économie suisse, représentée par ses entreprises individuelles, ses groupements, ses organisations, appuyée par les pouvoirs publics fédéraux, lorsqu'on se rappellera le climat de méfiance et d'indifférence dans lequel devaient œuvrer, dans un passé encore récent, les branches de l'exportation.

Sous le coup subit de la «récession», il a fallu, dans le même temps «remonter le courant», renverser les opinions, faire reconnaître l'importance vitale des relations extérieures de la Suisse, mobiliser les volontés, définir, traduire dans le concret, et dans un tout aussi cohérent que possible, les actions offensives à mener sur le front extérieur.

Force a été aussi de nous impartir des délais en vue d'expérimenter les méthodes de travail, de mettre en place les organes, de convaincre chacun de la nécessité d'une coordination des efforts et d'une répartition des tâches. Toutes mesures dont on sait qu'elles demandent temps et réflexion!

Si beaucoup a d'ores et déjà été réalisé, beaucoup reste à faire pour mener cette lutte permanente du commerce extérieur avec succès et profit pour les entreprises et l'économie dans son ensemble.

Nous souhaitons fermement que la revision de nos méthodes, la rationalisation de nos actions, en plein accord avec les Autorités fédérales, se poursuivent sans trève, inspirées de la volonté d'efficacité et appuyées par les organisations responsables.

IV. CONCLUSIONS

Telles sont, nous semble-t-il, quelques conditions essentielles à réunir pour assurer le succès de la promotion du commerce extérieur.

La force de résistance de notre économie d'exportation, sa capacité aujourd'hui pleinement affirmée d'adaptation, sa volonté de perfectionnement, de spécialisation et d'innovation, mise au bénéfice de conditions d'environnement demeurant favorables et d'instruments efficaces, nous permettent d'affirmer qu'elle est en mesure de se maintenir, d'utiliser avec profit les chances qu'offrent aussi les défis de la compétition internationale et de faire face aux incertitudes qui grèvent l'avenir des relations économiques internationales et aux mouvances qui caractérisent notre époque.

---

[1] L'augmentation nominale du franc suisse, au 1er mars 1978, par rapport à son cours en mai 1971 et vis-à-vis des quinze plus importants débouchés de la Suisse, a été de 101 %, soit, à l'égard de la France de 103 %, de l'Italie de 223 %, de la RFA de 31 %, des USA de 137 %, du Royaume-Uni de 194 % et du Japon de 58 %.

[2] De 1965 à 1974, par exemple, les soldes de la balance des revenus et des charges de la Suisse ont varié entre un excédent de dépenses de 300 millions de francs en 1965 et un surplus de recettes de 2350 millions de francs en 1968. L'exercice 1975 a bouclé avec un solde actif de 6680 millions de francs et celui de 1976 a enregistré, à son tour, un excédent de revenus de 8740 millions de francs.

[3] La valeur des importations, en 1977, a augmenté de 16,7 %, celle des exportations de 13,8 %. Le solde passif qui en est résulté pour la Suisse est demeuré faible, signe de la fragilité de cette «relance».

[4] La part de la fiscalité au produit national brut de la Suisse a davantage augmenté de 1965 à 1975 que chez la plupart des pays de l'Europe occidentale.