

Merci à SBC-L de m'avoir permis de m'exprimer sur un sujet souvent discuté en coulisses, le point de vue d'un industriel membre de SBC-L.

Plusieurs fois je me suis plaint que le SBC-L ne s'occupait que de commerce et pas d'industrie alors que des industriels en sont membres. Quelle utilité d'en faire partie, si cette institution ne s'occupe pas de leurs besoins.

On me demanda qu'est-ce que je proposais. Je répondis que le SBC-L pouvait être une plateforme permettant un lien plus officiel entre la CH et le RL. Comment ?

Il est vrai que l'industrie libanaise ne représente pas une part très importante du PIB. Selon la BM il était en 2011 de 8.4% et selon le FMI de 7.2% sur un PIB total d'environ 40 milliards soit environ 3 milliards de dollars. En 1997 l'industrie libanaise représentait 12.5% du PIB de 16 milliards soit environ 2 milliards. Ce qui veut dire que l'industrie libanaise a progressé en valeurs absolues de 35% en 4 ans.

Aujourd'hui les chiffres du ministère de l'industrie indiquent que seule l'exportation des produits industriels a atteint un chiffre de 2.4 milliards pour les 10 premiers mois de 2013, soit 10% de plus pour la même période un an plus tôt. Tous ces chiffres montrent le dynamisme du secteur industriel, peu importe s'il s'exporte ou s'il se consomme sur place (certaines industries ne s'exportent peu ou mal ou ne sont pas axées vers l'exportation mais pour la consommation locale). Mais ces chiffres sont incomplets, car l'industrie génère d'autres activités qui se rajoutent au PIB, comme le secteur bancaire, les transports, l'alimentation, l'énergie, etc.

D'ailleurs ce n'est pas pour rien qu'une Association des Industriels a été constituée de même que la Chambre de Commerce s'intitule Chambre de Commerce et d'Industrie. Il n'est donc nul besoin d'insister sur l'importance de l'industrie au Liban.

L'industrie libanaise a une autre spécificité, c'est que le terrain est rare au Liban et surtout très cher. Il n'y a pas de grandes superficies libres susceptibles de recevoir de nouvelles industries et encore moins à des prix abordables. Je pense que beaucoup d'industriels ne le sont que parce qu'ils en ont hérité ou racheté des entreprises déjà existantes. Il est difficile pour un nouveau venu de s'implanter afin de concurrencer les « anciens ». Il est donc encore plus essentiel de préserver ce qui existe au risque de le perdre définitivement.

Le Liban est un petit pays sans ressources du sol (à part l'eau et peut-être un jour le pétrole et le gaz) mais avec des ressources humaines valables et un niveau de vie et, surtout un niveau de formation relativement élevé par rapport à son entourage. Donc par définition il faudrait que la production libanaise ait une grande valeur ajoutée pour qu'elle soit compétitive non seulement sur le marché local mais international (s'il s'agit d'exportation).

Elle doit donc être tout le temps en train de se réfléchir, de se moderniser de s'améliorer.

Tout cela ressemble étrangement à la Suisse. Sans entrer dans le cliché « Suisse du Moyen-Orient », ces caractéristiques font que ces similitudes devraient nous rapprocher.

Comment, voilà la question ! La Suisse, un pays à la pointe du progrès, a un know-how que peu de pays possèdent, des techniques de production, des nouveaux matériaux, des instruments de réduction de coûts de production, des systèmes de récupération des eaux, des systèmes d'économie d'énergie, etc. Toutes ces nouvelles technologies et performances ne sont pas nécessairement d'un coût exorbitant. Mais où sont-

elles, où se cachent-elles ? Comment l'industrie libanaise pourrait-elle profiter de ces compétences et de ce know-how ? Comment y accède-t-on ?

C'est là que le SBC-L peut aider. En étant une plateforme officielle, il peut aider les industriels libanais à mieux connaître la Suisse industrielle, en mettant soit individuellement des industriels d'une même branche en contact, soit collectivement en les introduisant auprès d'institutions susceptibles d'ouvrir de nouveaux horizons.

Ce travail est souvent fait par les industriels eux-mêmes directement en fonction de leurs relations ou de leurs réseaux. Mais au lieu de fournir un effort individuel, le rassemblement de forces peut permettre une économie de temps, d'énergie, de recherches, de contacts, etc.

Il ne s'agit donc pas de rechercher des investisseurs, qui, dans une situation comme la nôtre, seraient très réticents à s'aventurer. Mais nous, Libanais, avons encore certains moyens nous permettant d'acheter ou de nouer des relations, de trouver des partenariats ou d'opérer à travers des licences ou des franchises. Le champ d'action est assez vaste.

Je suggère donc que le SBC-L, dans une première étape, cherche à savoir quels seraient les besoins individuels de ses membres industriels, comment il peut en tirer les dénominateurs communs (après tout la CH est très forte dans tout ce qui est dénominateur commun. C'est une des clefs de leur succès) et comment ensuite servir de plateforme à ces requêtes en ouvrant des portes, organisant des rencontres, donnant des informations sur les institutions officielles (p.ex office de la promotion industrielle, chambres de commerce et d'industrie, contacts directs avec des industries, guides des industries suisses, fédérations de corps de métiers, etc).

Voilà en résumé l'idée que je propose. Avant de terminer et d'ouvrir le débat, je voudrais juste mentionner la participation active des Suisses dans la création de Libanpak, une institution qui aide avec succès et efficacité les entreprises libanaises actives dans la production de papier et de carton. On pourrait s'en inspirer.

Merci de votre attention.

Malek El-Khoury

Beyrouth le 16.12.13