



AMBASSADE DE SUISSE
EN HONGRIE

Réf.: 542.1 - MD/cd

E.V.D. HANDELSADRESSEN	
No.	<i>Mag. 890.0</i>
GATT	
EE	BUDAPEST
R	- 6. MR. 1967 16.5.67
<i>St</i>	<i>Co</i>
Kopie an	A la Division du commerce du

par 12.5. schulten

le 2 mars 1967

Département fédéral de
l'économie publique
3003 B e r n e

Quelques considérations sur
les relations économiques entre
la Suisse et la Hongrie au
début de 1967.

Monsieur l'Ambassadeur,

C'est avec intérêt que j'ai pris connaissance récemment des résultats de nos échanges commerciaux avec la Hongrie pour l'année 1966. 78 millions de francs à l'importation et 62 millions à l'exportation sont certes des chiffres relativement modestes, si on les compare avec ceux du mouvement que nous avons eu l'année dernière avec d'autres pays. Les résultats que nous avons acquis l'année dernière dans le secteur des exportations avec la Hongrie justifient, malgré tout, à mon avis, les quelques considérations dont je me permets de vous faire part ci-après.

Tout d'abord, je constate qu'il s'agit du meilleur résultat que nous ayons jamais atteint, sauf erreur, en ce qui concerne nos livraisons de marchandises à la Hongrie. Ceci s'explique, d'une part, par les énormes besoins encore insatisfaits de l'économie hongroise, surtout en ce qui concerne les biens de production et, de l'autre, par l'intérêt que manifeste notre industrie d'exportation pour les possibilités qu'offre ce marché. J'ai remarqué personnellement, à ce propos, que depuis quelques mois de gros noms de l'industrie suisse préparent des plans offensifs pour s'introduire sur le marché hongrois. Inutile de dire que l'ambassade appuie toujours, dans la mesure de ses possibilités, ces initiatives. Cette présence suisse se concrétise toutefois longtemps après

./.

ce que beaucoup de concurrents étrangers ont déjà fait : je pense surtout, en l'occurrence, aux Allemands occidentaux, aux Anglais, aux Français et aux Belges.

Quoi qu'il en soit, du 24 au 26 janvier 1967, le groupe Oerlikon-Bührle a organisé à Budapest, à la Maison de la Technique (genre de Kongresshaus), des "journées", avec conférences et projections de films réservées aux spécialistes de l'industrie hongroise des machines. Au cours de ces journées les firmes suivantes, faisant partie du "Konzern", ont présenté leurs programmes de fabrication : Werkzeugmaschinenfabrik Oerlikon-Bührle & Co., Zürich-Oerlikon, Contraves AG, Zürich, Oerlikon Plastics, Au/ZH, Press- und Stanzwerk AG, Eschen/Liechtenstein, Elektrodenfabrik, Oerlikon - Bührle AG, Zürich, Pilatus, constructions aéronautiques SA, Stans, May-Pressenbau GmbH, Schwäbisch-Gmünd, Oerlikon Italiana, Milano. C'était la première fois dans l'histoire du "Konzern" Oerlikon - Bührle que ce dernier prenait l'initiative de se présenter en force à l'étranger. Et d'après ce que m'ont dit les dirigeants de cette entreprise qui étaient ici à cette occasion, ce n'est pas par hasard qu'on a choisi la Hongrie pour cette action de public relations. En effet, c'est qu'à part les possibilités réelles qu'offre ce pays, celui-ci semble également représenter un tremplin intéressant pour des affaires de coopération industrielle dans d'autres pays, surtout dans ceux du Tiers monde. Le directeur Roesch du groupe Oerlikon-Bührle, a été très explicite à cet égard dans son discours d'ouverture. D'ailleurs, Oerlikon - Bührle veut continuer dans cette lancée et se propose d'organiser, ici et dans d'autres pays de l'Est, cet été, des démonstrations pratiques avec des avions Pilatus-Porter, qui pourraient être utilisés surtout dans l'agriculture.

Du 20 au 23 mars ce sera le tour de la maison Bühler frères, d'Uzwil, de se présenter à Budapest. Elle aussi y organisera des "journées" dans le but de faire connaître aux techniciens de l'industrie alimentaire toute sa gamme de moulins, silos, etc. dont la Hongrie a grand besoin.

Il y a quelques semaines, une délégation des Ateliers de

construction de Rüti SA. a séjourné à Budapest pour négocier une très importante affaire portant sur la livraison à la Hongrie de 600 machines à tisser pour la soie, pour une valeur d'une quinzaine de millions de francs suisses. Après une lutte acharnée, au cours de laquelle trois autres concurrents ont été éliminés, Rüti l'a emporté en battant au dernier moment la maison belge Picanol qui, comme vous vous en souviendrez, avait réussi l'année dernière à obtenir un important contrat de livraison au détriment justement de la maison suisse précitée.

Et encore, un ingénieur de la maison Maag-Zahnräder AG, de Zurich, m'a fait savoir l'autre jour que, bien que la firme pour laquelle il travaille n'ait jamais coupé complètement le contact avec la Hongrie, elle a l'intention maintenant de prospector sérieusement ce marché qui est en train de lui échapper complètement. D'autre part, comme vous venez de me le faire savoir, une autre maison suisse, la "Tettex SA.", de Zurich, organisera, elle aussi à Budapest, du 11 au 15 mars une exposition réservée aux spécialistes de la branche de la mécanique de précision.

Je ne vous ai mentionné ici que quelques exemples dont j'ai eu connaissance. Il s'agit d'initiatives prises par des maisons suisses depuis le début de l'année seulement pour s'introduire sur le marché hongrois. Ce réveil soudain est la preuve aussi d'un certain changement de mentalité de la part de nos industriels face au problème plus général du commerce avec les pays de l'Est. Ainsi que me le disait Monsieur Roesch, ce n'est qu'à partir du 1er janvier 1966 que le conseil d'administration d'Oerlikon - Bührle a décidé de changer de politique et de s'intéresser sérieusement désormais aux marchés des pays communistes. Cette décision aurait été prise après avoir constaté qu'alors que la maison suisse restait fidèlement accrochée à ses marchés traditionnels, la concurrence étrangère s'intéressait très activement à d'autres débouchés. En même temps, la firme suisse devait constater qu'il suffisait d'un ralentissement dans l'expansion économique de l'Allemagne occidentale, ou de la France, ou de l'Italie, ou de la Grande-Bretagne, ou des Etats-Unis, ou de l'Amérique du Sud, ou

dans plusieurs de ces quelques pays en même temps, pour voir diminuer sérieusement les commandes en portefeuille. Dès lors, elle s'est tournée vers de nouveaux marchés, y compris ceux de l'Est. Ces considérations sont également valables, mutatis mutandis, pour les firmes Bühler et Rüti, et je pense, pour beaucoup d'autres entreprises suisses.

Ce qui est intéressant à constater à cet égard, c'est la facilité avec laquelle ces grandes maisons suisses s'adaptent aux conditions particulières de la négociation ici, ce qui dénote une grande vitalité et un grand dynamisme. Comme vous le savez, les Hongrois cherchent toujours, dans leurs négociations avec les firmes occidentales, à subordonner un achat de produits étrangers à une livraison de produits hongrois vers le même pays. De plus, si possible, ils essayent d'imposer à l'exportateur étranger une affaire de coopération industrielle. Bien qu'ils n'en fassent pas une condition sine qua non, ils cherchent à appliquer ces principes avec les maisons suisses également, quoi que nous ayons avec la Hongrie un accord de clearing. Jusqu'à présent nos exportateurs, dans leur grande majorité, ne voulaient même pas entendre parler de ces possibilités d'opérations combinées. Depuis quelque temps, ils semblent toutefois avoir changé de tactique. Plusieurs d'entre eux se sont non seulement résignés, mais se sont aperçus que si l'on montre de l'intérêt pour ce genre d'opération, le dialogue avec le partenaire hongrois continue et l'on a alors souvent la possibilité d'entrer en contact avec les dirigeants des fabriques directement intéressées à ces affaires de coopération industrielle. Et parfois ces contacts se relèvent également utiles pour pouvoir vendre ses propres produits. C'est la tactique qu'employaient surtout les Allemands occidentaux, mais que les autres ont aussi apprise. Quoi qu'il en soit, l'élément déterminant pour la conclusion d'une affaire reste bien entendu la question du prix et souvent aussi celle des conditions de crédit. Il est toutefois intéressant de constater à cet égard que, dans le cas de la maison Rüti que je viens de citer, les Hongrois ont accepté de payer un prix légèrement plus élevé pour les produits suisses, par rapport au prix demandé par les Belges, parce qu'ils ont reconnu que ces produits étaient d'une meilleure qualité et que finalement cette qualité devait être payée.

Si, comme tout le laisse prévoir, la transformation que va subir

l'économie hongroise ces prochaines années peut offrir des possibilités intéressantes à notre industrie pour l'écoulement de biens de production, il ne faut pas oublier que la lutte va devenir toujours plus serrée. En effet, d'après les déclarations des responsables de la politique gouvernementale, la Hongrie, dans ses échanges avec les pays qui ne font pas partie du Comecon, cherchera surtout à augmenter ses exportations, en limitant au minimum les importations, alors qu'avec les autres pays communistes l'évolution devrait être beaucoup plus accentuée, tant en ce qui concerne les importations que les exportations.

Pour leur part, certains autres pays européens se préparent d'ores et déjà à cette nouvelle situation et ils ont pris, ou sont en train de prendre, des initiatives dans le but de manifester toujours davantage leur présence ici. Ainsi, par exemple, les Anglais ont organisé à Budapest, au début de février, des "journées technologiques" auxquelles ont pris part environ 500 experts hongrois. A fin janvier, M. György Csanadi, ministre des transports et des communications, avait été invité officiellement en Grande-Bretagne. Du côté belge, c'est le ministre des affaires étrangères qui viendra prochainement en visite officielle en Hongrie. Mon collègue belge m'a dit récemment que les autorités de Bruxelles font beaucoup d'efforts pour soutenir leur industrie dans son offensive en Hongrie, car elles sont convaincues qu'on peut faire ici de bonnes affaires. Le fait que la Belgique fasse partie de l'OTAN, n'est considéré, ni d'un côté ni de l'autre, comme un handicap au développement des relations économiques. C'est donc dans ce but bien précis que les Belges avaient organisé en son temps la visite en Hongrie d'une délégation commerciale officielle, qu'ils avaient invité le ministre hongrois du commerce extérieur à Bruxelles et qu'ils participent toujours officiellement à la Foire de Budapest.

Quant aux Français, les principes de la politique gaulliste vers les pays de l'Est sont connus. Dans ce contexte, la France est très active sur le plan économique. Un important accord de coopération industrielle a été signé récemment entre le consortium Renault-Man-Ferrostahl, pour la construction en Hongrie de gros moteurs Diesel pour autocars. Je reviendrai encore en détail sur les conséquences de la signature de cet accord. D'autre part, l'ambassade de France va organiser, du 14 au 21 mars, une "semaine technologique française", au cours de laquelle 106

orateurs prendront la parole dans différentes villes et 37 films à caractère technique seront projetés. La délégation française à cette semaine comprendra 160 personnes. Un autre groupe d'experts français viendra en Hongrie en septembre et il est très probable qu'un groupe d'experts hongrois se rende en France, cette année, en voyage d'étude. De plus, les Français viennent de signer un accord concernant l'ouverture et le fonctionnement à Budapest d'un centre français de documentation scientifique et technique. Ce centre travaillera sous les auspices du centre de documentation et de la bibliothèque technique nationale hongroise. Pas plus tard qu'il y a deux jours, une nouvelle délégation française, de 25 personnes, est arrivée à Budapest dans le seul but d'acheter des produits hongrois.

En ce qui concerne l'Allemagne occidentale, sa position parmi les fournisseurs de la Hongrie (cinquième place en 1965) prouve suffisamment sa force de pénétration.

Nos concurrents précités travaillent donc non pas au jour le jour, mais avec l'intention bien déterminée d'atteindre des résultats toujours plus concrets à longue échéance. Ils sont tous convaincus qu'en l'occurrence les absents ont toujours tort.

Veillez agréer, Monsieur l'Ambassadeur, l'assurance de ma considération distinguée.

