

S. C. 40.90.1

dodis.ch/54246

~~EP~~ ala

a.254.313 - FI/seh

Bern, im Juli 1981

WIRTSCHAFTS- UND EXPORTFOERDERUNGSSEMINAR,
"RECYCLAGE", SPIEZ, 22. - 26. JUNI 1981

S E M I N A R B E R I C H T

verfasst von den Diplomatenstagiaires der Volée 1981/1983.



Kopie geht zur Kenntnis an:

- Herrn Staatssekretär R. Probst
- Herrn Staatssekretär P.R. Jolles
- Herrn Botschafter J. Martin
- Herrn A. Glesti
- Herrn G. Fonjallaz
- Herrn W. Hold
- Herrn Botschafter Ph. Lévy
(5 Exemplare)
- Herrn Botschafter K. Jacobi
- Herrn Botschafter E. Moser
- Herrn Vizedirektor H. Hofer
- Herrn Botschafter C. Sommaruga
- Herrn Botschafter B. von Tscharner
- Herrn M. Jaeger
- Herrn Minister P.-L. Girard
- Herrn Minister J. Zwahlen (5 Exemplare)
- Herrn Dr. U. von Fellenberg, Eidg. Personalamt
- Herrn Direktor M. Ludwig, SZH (2 Exemplare)
- Herrn Direktor M. de Schoulepnikov, OSEC (2 Exemplare)
- Herrn Dr. P. Hutzli, Vorort
- Informations- und Pressedienst des EDA
- Informations- und Pressedienst des EFD
- Schweiz. Delegation bei der Europäischen
Freihandels-Assoziation und dem GATT, Genf

Inhaltsverzeichnis

	<u>Seite</u>
EXPORTFOERDERUNG	5
CHEMISCHE UND PHARMAZEUTISCHE INDUSTRIE	23
DIE MULTINATIONALEN UNTERNEHMEN	32
UHRENINDUSTRIE	40
MASCHINENINDUSTRIE	61
SCHWEIZERISCHE VERKEHRSZENTRALE	70
TEXTILINDUSTRIE	74
NAHRUNGSMITTELINDUSTRIE	82
BERATENDE INGENIEURE	90
TECHNOLOGIE-TRANSFER	96
EXPORTRISIKOGARANTIE	102
EXPORTFOERDERUNG UND ENTWICKLUNGSZUSAMMENARBEIT	107

BEILAGE: La situation économique et ses conséquences
pour la politique économique extérieure,
Exposé de M. l'Ambassadeur Philippe Lévy
de l'OFAEE

M. l'Ambassadeur Martin ouvre le séminaire et salue les participants. Ce séminaire est abordé sur la toile de fond de perspectives économiques incertaines. Dans cette situation, l'activité économique de nos missions et postes à l'étranger garde toute son importance et en prend même plus. Leur activité doit s'exercer dans trois domaines:

- L'expansion de notre réseau commercial doit être maintenue. Pour aller de l'avant, il faut conquérir de nouveaux marchés, souvent dans le tiers monde, mais où nos entreprises se trouvent sur un terrain instable.
- Il reste énormément à faire dans nos marchés traditionnels, et nos missions peuvent y être d'une grande aide. Alors que nos entreprises doivent faire preuve d'imagination et se renouveler pour pénétrer dans les pays du tiers monde, les marchés traditionnels leur sont mieux connus et ne nécessitent pas pareil effort de leur part.
- Il faut parfois savoir déconseiller d'entrer dans un marché aux risques trop grands (ex.: Iran). Dans certains pays en voie de développement, un problème d'endettement peut se poser; dans d'autres régions, il y a parfois un problème de saturation du marché.

Devant nous se trouve tout le domaine à la fois nouveau et ancien de la lutte contre le protectionnisme. Nous arrivons aussi dans une phase plus accentuée concernant les problèmes de recouvrements de créances. Un problème qui peut surgir prochainement est celui de l'approvisionnement de notre pays.

La formation de tous les agents du Département dans les domaines économique et commercial doit se poursuivre. Comme la plupart des participants à ce séminaire sont déjà venus à Spiez, une nouvelle formule va être expérimentée cette année. Vous avez déjà eu l'occasion d'entendre ici les souhaits des entreprises. Dans vos postes, vous avez confronté ce qui a été dit à Spiez avec la pratique. Durant l'actuel séminaire, nous ferons une inversion du dialogue: vous, nos représentants à l'étranger, parlerez de vos propres expériences et problèmes. Votre analyse sera donc critique.

Votre critique s'exercera face à la mission où vous êtes, face à la centrale, face à l'OSEC avec lequel vous travaillez en étroite collaboration et finalement face aux diverses industries. L'industrie attend donc vos suggestions constructives. Le dialogue sera engagé avec les entreprises à partir de vos exposés.

M. l'Ambassadeur Lévy: Exposé (voir annexe)

G. Ducrey: Trois raisons justifient la priorité que l'on doit accorder aujourd'hui à la France: les changements intervenus à la tête du pays sont la nouvelle du jour, la France est notre deuxième partenaire commercial et sûrement le premier sur le plan des difficultés que nous rencontrons avec elle, et elle figure parmi les cinq plus grandes puissances industrielles du monde occidental. A ce dernier titre, les orientations économiques qu'elle va prendre pourraient modifier assez sensiblement le contexte économique et commercial international.

La France n'a pas changé seulement de président, mais aussi de gouvernement et, hier, d'assemblée nationale. Ces changements spectaculaires sont difficiles à expliquer. Même l'Ambassade à Paris ne pensait pas que le gouvernement en place puisse se faire chasser par une opposition peu structurée et peu préparée à prendre la relève. Or, c'est ce qui est arrivé, aussi sommes-nous en présence d'un environnement politique tout à fait nouveau.

Le Premier Ministre Barre a voulu à tout prix pratiquer une politique de rigueur. Il n'est cependant pas arrivé à ses fins parce qu'il a dû faire des concessions majeures sur le plan social. Les Français ont par conséquent le sentiment d'avoir expérimenté sans succès une politique d'austérité.

Les orientations économiques contenues dans le programme du nouveau gouvernement sont de nature à influencer les échanges franco-suisse. Les domaines qui pourraient toucher aux intérêts des relations économiques bilatérales sont, suivant la portée des décisions qui seront prises: investissements, prix, contrôle des

changes, pratiques commerciales restrictives. Dans ce contexte, le Ministre français de l'économie, Monsieur Delors, a donné la semaine dernière au Conseiller fédéral Honegger les assurances que nous attendions, mais il reste à observer si l'action française à venir va réellement se développer conformément à nos intérêts. J'estime qu'une certaine prudence s'impose face à la tentation protectionniste qui refait surface chez notre voisin.

Investissements: Monsieur Delors a donné l'assurance que les investissements serviraient à la relance et que les investissements étrangers en France seraient les bienvenus. Mais M. Delors ne sera peut-être pas suivi par M. Mitterrand.

Prix: réintroduction possible du contrôle dans les domaines où la concurrence ne joue manifestement pas.

Commerce: Si M. Delors veut conserver le libre échange, certains de ses collègues et même M. Mitterrand ne partagent pas son intention. Les Français voudraient définir la clause de sauvegarde du GATT. A une demande de M. Honegger, M. Delors a répondu que la Suisse ne serait pas touchée par des mesures protectionnistes, mais que ce serait le cas pour ceux qui ne respectent pas la règle du jeu (ex.: Japon).

Monnaie: Sur le plan monétaire, M. Ducrey relève que le franc français a résisté jusqu'ici à une trop forte baisse grâce à une série de mesures et d'interventions ponctuelles. La monnaie française devrait pouvoir rester au sein du SME, compte tenu de la souplesse des mécanismes existants: indicateurs de divergence, grilles des taux de change et modification possible des taux pivots. Néanmoins, la France s'estime gravement pénalisée par la politique américaine des taux d'intérêts (prime rate) et conteste les effets positifs que le "Federal Reserve Board" compte en retirer. On estime à Paris que des taux d'intérêts excessifs ne sont pas de nature à combattre l'inflation, mais au contraire à la nourrir par le jeu des anticipations; de surcroît, les taux élevés n'ont pas aidé jusqu'ici les

agrégats de la croissance monétaire, la vitesse de la circulation étant stimulée par ces taux. La rigueur monétaire américaine impose aux Européens et à leurs priorités sociales un surcroît gênant d'austérité. C'est pourquoi la France est en train de mobiliser ses principaux partenaires européens pour lancer une offensive contre les Etats-Unis. Cette question pourrait être au centre du prochain sommet d'Ottawa.

On se demande comment les nouveaux dirigeants français pourront à la fois financer le vaste programme social dans lequel ils se sont engagés et assurer l'essor de leur économie et de leur participation au commerce extérieur.

M. l'Ambassadeur Lévy: S'il y a eu accord sur l'appréciation de la situation économique internationale à Paris la semaine précédente, il y a eu désaccord sur les mesures à prendre. Le chômage prévu dans la zone de l'OCDE se situe en 1982 à 7,5% de la population active.

En ce qui concerne les investissements, il y avait déjà eu une certaine évolution sous l'administration Giscard, sous laquelle le climat des investissements n'était pas particulièrement bon. Il faudra voir si M. Mitterrand continuera ou même accentuera la politique mise en place par le gouvernement précédent.

L'argument selon lequel "les Japonais ne jouent pas le jeu" est rencontré trop fréquemment. Il est vrai qu'au Japon il y a encore des pratiques protectionnistes, mais celles-ci existent un peu partout, y compris en Suisse. Au lieu de reprocher aux Japonais d'être efficaces, il faudrait travailler nous-mêmes mieux et plus.

Nous avons à Berne des doutes quant à l'efficacité de la politique américaine des taux d'intérêts, mais nous sommes impressionnées par la rigueur de cette politique et nous sommes en position d'attente.

Sommet d'Ottawa: Notre attitude vis-à-vis de l'influence des sommets est connue: nous sommes favorables à de telles concertations, mais il y a le danger que des décisions y soient prises et aient ensuite une influence directe sur nous (ex.: décision prise il y a deux ans à Tokyo concernant l'énergie). Notre conception est de ne pas vouloir empêcher la tenue de ces sommets, mais d'insister sur la nécessité de les préparer. Cette année, la situation est moins bonne que l'année dernière puisqu'il n'y a pas eu d'accord à l'OCDE sur les mesures à prendre.

LA PROMOTION DES EXPORTATIONS

Minister C. Caratsch: Folgendes ist speziell für die SZH relevant: In Oesterreich wird eine zentrale Handelsförderung durch die SZH nicht besonders angestrebt, es gibt aber doch eine gewisse Zusammenarbeit. Es wurde z.B. eine gezielte Aktion von der SZH und der österreichischen Bundeswirtschaftskammer durchgeführt, und zwar das organisierte Zusammenspannen von Firmen aus beiden Ländern im Hinblick auf internationale Ausschreibungen ("Heiratsvermittlung"). Dabei interessierten sich etwa 150 Schweizer Firmen und 40 - 50 österreichische für eine solche Zusammenarbeit in Drittländern. Obwohl es nur in einem Bruchteil der Fälle zur Konkretisierung der Vorhaben kam, dürfte dieses Beispiel Möglichkeiten für eine Entfaltung des schweizerischen Exports zeigen.

Ausserdem sind auf die regionalen Messen in Oesterreich hinzuweisen, in denen eine Chance für Schweizer Exporteure bestehen. Es gibt einerseits die spezifischen Fachmessen, andererseits die allgemeineren, die einen einzelnen Aussteller aus der Schweiz weniger anziehen vermögen, doch auch bei diesen besteht eine Tendenz zur Spezialisierung. Es ist nicht nur wünschenswert, sondern auch notwendig, mit Unterstützungsmassnahmen aus der Schweiz der schweizerischen Messebeteiligung einen prestigemässig besseren Standard zu vermitteln, auch wenn diese Messen bei uns wenig bekannt sind

(v.a. Innsbruck und Graz). Die Schweizer Exporteure müssten auch auf diese Messen aufmerksam gemacht werden.

R. Levkowitz: Zu der von Minister Caratsch erwähnten Zusammenarbeit im Hinblick auf Märkte in Drittländern: In einer ersten Phase stiess diese Idee auf lebhaftes Interesse, bei einem einberufenen Treffen kamen dann nur noch wenige Interessenten: Der Schweizer Exporteur scheint sich nicht gern in der Öffentlichkeit zeigen zu wollen. Grundsätzlich müsste bei einer solchen Kooperation genau feststehen, was der einzelne zu bieten hat und was er vom Partner im andern Land erwartet. Mit Finnland wurde hinter den Kulissen das gleiche durchgeführt, und zwar mit Erfolg, da am Anfang die Voraussetzungen klar definiert worden waren.

W. Sutter: Zur Frage der Beteiligung an Messen ist der internationale Messekalender der SZH zu erwähnen, der auch regionale Messen aufführt. Es ist nun so, dass bei den potentiellen Ausstellern die regionalen, nichtspezialisierten Messen weniger Anklang finden als die Fachmessen. Manche Schweizer Firmen sind durch ihre österreichischen Partner an den Messen vertreten, während die Möglichkeiten einer Teilnahme von der Schweiz aus beschränkt ist. Für die allgemeine Imagepflege wird bereits etwas getan (Multivision).

B. Peitrequin: Publications à l'exportation: la collection n'existe pas en allemand, mais en français, en anglais et en espagnol. Cette collection a été financée par un crédit unique (2½ millions). La modicité de ce crédit n'a pas permis de développer cette campagne d'information comme souhaité, ce qui a nécessité l'établissement de priorités: accent sur les pays du tiers monde, choix des langues. Une diffusion active de ces publications est faite dans les pays intéressants pour le développement de nos exportations. Je remercie les ambassades et les consulats de l'établissement des listes sélectives. La documentation sera vraisemblablement rééditée, en principe par l'apport de l'industrie privée. Des langues comme l'allemand pourront alors peut-être être prises en considération.

M. l'Ambassadeur Martin: Si l'existence d'une lettre circulaire de l'OSEC à nos représentations à l'étranger pour l'établissement de listes sélectives est intéressante, il est cependant surprenant de constater que des communications de l'OSEC sont transmises directement aux représentations à l'étranger sans passer par le Secrétariat général.

W. Wild: Zu kritisieren ist die Schweizer Beteiligung an der Grünen Woche in Berlin, wo jeweils das Bild der Schweiz auf Fondue und Würstli reduziert wird. Es scheinen sich keine Firmen für eine relevanteren Beteiligung zu interessieren, und es wäre besser, auf die Beteiligung ganz zu verzichten.

W. Sutter: Es handelt sich hier um eine direkte Konsumentenwerbung, für die sich die Schweizer Firmen weniger interessieren. Schweizer Firmen gehen dorthin, wo sie die Wiederverkäufer erreichen können.

W. Wild: Im Mai 1980 fand ein von der Handelskammer Deutschland-Schweiz organisierter Berliner Wirtschaftstag statt; weder das BAWI noch die OSEC oder der Vorort waren vertreten, obwohl sich der Berliner Bürgermeister bemüht hatte und er eine grössere Präsenz schweizerischerseits geschätzt hätte, schliesslich profitieren beide Seiten von diesen Handelsbeziehungen.

Botschafter Ph. Lévy: Die Mittel sind nun einmal beschränkt, und es ist eine schwierige Aufgabe für die SZH, zu wirken, ohne dem Giesskannenprinzip zu verfallen. Es ist wichtig, dass Vorschläge gemacht werden, aber es können nicht alle Wünsche erfüllt werden. Ausschlaggebend ist das Interesse und die Bereitschaft der Wirtschaft, mitzumachen, da die Aktionen ja für sie bestimmt sind. Dieses Jahr wurde das Verfahren neu geregelt: Es wird ein Programm für etwa 2 Jahre festgesetzt und es werden dabei Prioritäten bestimmt, "Nebenkriegsschauplätze" werden - wenigstens vorübergehend - zurückgesetzt.

E. Imm: Bei internationalen Ausschreibungen werden die Empfänger oft zu spät erreicht. Für viele Firmen besorgt die offizielle Vertretung auf Anfrage die nötigen Unterlagen. Grundsätzlich ist aber eine bessere Koordination wünschenswert.

B. Peitrequin: La documentation sur l'industrie constitue une collection de base et un outil promotionnel efficace pour l'industrie et nos représentations à l'étranger. 80% de nos entreprises ont reçu cette documentation. Sa réédition est souhaitée, mais celle-ci ne se fera pas avant deux ans, si elle a lieu.

Une nouvelle publication est en préparation, le premier numéro paraîtra en septembre. La présentation sera nouvelle, sous forme de magazine, mais le contenu restera semblable. Le but de cette nouvelle publication est de maintenir le contact avec la nouvelle clientèle qui a pu être trouvée grâce aux représentations à l'étranger. Cette nouvelle revue ("Partenaires") sera envoyée dans les pays industrialisés, à la presse professionnelle, ainsi que par exemple à des gradués occupant des positions dominantes.

Concernant les "Nouvelles économiques de Suisse", des modifications ont été apportées il y a une année: la matière a été regroupée par matière, un sommaire a été introduit, de même que des feuilles volantes. Ce service de presse sans contrepartie publicitaire pose un problème budgétaire (Frs 80'000.-- seulement sont à disposition par année).

Une réédition de "A la rencontre de la Suisse" est en préparation et le volume "Economie" sera disponible en octobre.

M. Dentan: La coordination est assez bonne dans le domaine des soumissions, puisque celles-ci sont centralisées à l'OSEC. Remerciements aux ambassades pour les appels d'offres communiqués. Pour ceux-ci, il existe un problème de délais, bien qu'aucune affaire ne soit transmise par l'OSEC à ses lecteurs dans un délai de plus de 6 jours. Ainsi tous les appels d'offres de 1980 ont-ils été diffusés par l'OSEC dans un délai de 1 à 6 jours. L'OSEC ne publie rien

lorsque le délai pour la soumission est inférieur à trois semaines. Il est primordial que l'industrie suisse soit informée le plus tôt possible des appels d'offres, et les ambassades ont un rôle important à jouer en ce qui concerne la rapidité dans la collection de ceux-ci.

E. Imm: Wir haben gehört, dass Ausschreibungen, deren Frist unter drei Wochen liegt, im OSEC-Bulletin nicht publiziert werden. Diese Auswahl ist falsch, denn je nachdem werden die Fristen im nachhinein verlängert. Die Ausschreibung sollte also auf jeden Fall mit entsprechendem Vermerk gemeldet werden.

M. Dentan: Nous pourrions procéder de la sorte dans les pays où le délai n'est pas impératif et dans ceux où nous savons que le délai peut être prolongé. Mais il n'est guère possible de descendre en-dessous du délai de trois semaines, sauf dans des cas particuliers. La crédibilité du "Bulletin" serait alors en jeu, et l'OSEC désire faire preuve de sérieux vis-à-vis de ses lecteurs en n'insérant pas des délais de moins de trois semaines.

H. Hirschi: Y a-t-il un motif pour lequel la montre choisie figurant sur la couverture de la nouvelle publication a été fabriquée à Londres?

B. Peitrequin: Non. En principe, ce n'est pas un produit de consommation qui figurera sur la couverture. Ce n'est encore qu'une maquette.

Minister C. Caratsch: Der österreichische Markt ist für die Schweiz als Nachbarland bedeutend. Einige spezielle Probleme sind: 1) relativ schlechte Zahlungsmoral der österreichischen Schuldner, 2) unübersichtliche Gesetzgebung, die einen lokalen Vertreter als unersetzlich erscheinen lassen, 3) Particularitäten bei der Ausschreibungspraxis: In diesem Punkt gilt nach GATT- und EFTA-Abkommen das Prinzip der Nicht diskriminierung der Schweizer Anbieter, doch in der Praxis kann die unklare Definition des Bestbieter-Prinzips sehr flexible Praktiken abdecken.

Die Schweiz ist der dritte Handelspartner Oesterreichs, sowohl für Import wie für Export. Die Währungsparität ist relativ stabil, sie folgt der DM-Kurve. In der Statistik der österreichischen Nationalbank stehen die schweizerischen Direktinvestitionen an der Spitze aller Länder, wobei im allgemeinen diese Angabe so interpretiert wird, dass ein starker Anteil bloss über schweizerische Holding-Gesellschaften entweder aus der BRD oder sogar aus Oesterreich selber in die österreichische Industrie rückinvestiert wird. Aus den Filialbetrieben schweizerischer Firmen werden praktisch keine Gewinne in die Schweiz rücktransferiert, sie benötigen aber auch keine Zuschüsse für weitere Investitionen.

Die günstige Ausgangslage für die Schweiz ist längerfristig auch Risiken, besonders denjenigen einer wirtschaftlichen Stagnation in Oesterreich und einer Verschlechterung der monetären Parität, ausgesetzt.

Die offizielle Vertretung der Schweiz behandelt handelspolitische Probleme und interveniert hauptsächlich bei bürokratisch bedingten Schwierigkeiten der Exporteure bei den staatlichen Stellen Oesterreichs; ihre Möglichkeiten sind aber aus personellen Gründen beschränkt. Der Schweizer Exporteur muss sich bewusst sein, dass sein österreichischer Vertreter unsere Botschaft selten aufsuchen wird, dass er sie also selber informieren soll, wenn sich handelspolitische Probleme mit der österreichischen Verwaltung abzeichnen, und zwar recht früh, um eventuell nutzlose Feuerwehrrübungen zu vermeiden.

Wertvolle Hilfe bekommt der Schweizer Exporteur von der seit 60 Jahren bestehenden Schweizerischen Handelskammer in Oesterreich; diese sieht in erster Linie ihre Rolle in Dienstleistungen für kleinere und mittlere Unternehmen auf den Gebieten des Lieferantennachweises, der Vertretervermittlung, der fiskalischen und juristischen Beratung, sowie bei einer koordinierten Präsenz an österreichischen Messen und Ausstellungen. Grossfirmen erhalten ihre Mitgliedschaft aus Solidaritätsgründen aufrecht, nehmen aber die Dienste der Kammer nicht in Anspruch.

H. Plüss: Herr Caratsch hat die Schweizerische Handelskammer erwähnt; generell ist die Zusammenarbeit mit den Botschaften gut, namentlich in Lateinamerika. Erwähnt seien auch die kantonalen Handelskammern, die z.T. an grenzüberschreitender Arbeit interessiert sind.

Was die Ausschreibungen betrifft, stellt sich das Problem, dass sie, etwa in der Maschinenindustrie, bereits auf bestimmte Konkurrenzprodukte zugeschnitten sind. Man sollte schon vor der eigentlichen Ausschreibung am Ball sein. Im Mittelosten, wo die Bedingungen von anglo-amerikanischen Consulting-Firmen ausgearbeitet werden, ist eine Schweizer Präsenz unbedingt nötig.

B. Freymond: Quelques traits caractéristiques au sujet de la Grèce:

- Très petit marché de 9 millions d'habitants ayant un pouvoir d'achat relativement peu élevé.
- Etat entre le stade du développement et celui de l'Etat industrialisé.
- Etat qui vient d'entrer dans la CEE, donc de pénétrer dans un tunnel qui va le conduire dans cinq ans à l'état de membre à part entière de la CEE.
- Les exportations suisses vers la Grèce sont frappées d'un droit discriminatoire face à celles de la CEE, pour un tiers d'entre elles en tout cas. Cette différence a dû être acceptée comme geste de bonne volonté de la part des pays de l'AELE vis-à-vis de la Grèce, qui connaît des problèmes de développement.
- La priorité actuelle pour nous est de tenter de conserver les modestes positions acquises. Nos exportations vers la Grèce s'élèvent à environ 300 millions de francs et nos importations à environ 65 millions de francs.
- Il faudrait si possible non seulement conserver les positions acquises, mais aussi les développer durant la période transitoire de cinq ans. A côté de l'avantage douanier, les exportateurs de la CEE ont sur nous un avantage politique.
- En effet, les Grecs attendent de Bruxelles un appui financier important pour toutes sortes de projets, et il est évident que la

préférence est donnée à la CEE en matière d'importations lorsque c'est possible.

Il y a quelque temps, l'ambassade suisse a fait une enquête auprès des représentants d'entreprises suisses. Sur 280 circulaires distribuées, une centaine de réponses montrent que les perspectives d'affaires avec la Grèce sont assez favorables.

En ce qui concerne le développement de notre présence sur place, il est indispensable pour un exportateur suisse de disposer d'un représentant en Grèce. Mais il n'est pas facile d'en trouver un bon. Le représentant trouvé, il faut cultiver les relations avec lui, comme il est d'usage dans les pays de cette région, où les contacts personnels jouent un rôle capital. Ceci aussi parce qu'il s'agira pour la maison suisse de motiver régulièrement son représentant sur place, dont les intérêts ne coïncideront pas forcément avec les siens. De plus, le Grec n'ayant pas une grande faculté d'organisation, il faudra constamment répéter les objectifs à atteindre. Dans le domaine de la publicité, qui est important, il faudra diriger son travail depuis la Suisse. Sinon, il considérera que l'argent qu'il recevra dans des buts publicitaires sera de l'argent gaspillé qu'il devrait utiliser ailleurs. Un contrôle est donc nécessaire.

Lorsque le client grec ne paie pas ses factures, on ne le retrouve en général pas. Si on parvient tout de même à le retrouver, c'est encore lui qui risque d'avoir raison en fin de compte. La prudence est donc nécessaire. Les difficultés dans le domaine du recouvrement de créances se multiplient depuis deux ans. Même avec un choix très strict de la clientèle, les difficultés croissent avec des maisons jusque là solvables, et ceci surtout dans le domaine des textiles. Des garanties sont indispensables.

La Grèce connaît deux types de foires:

- Salonique: c'est une foire nationale, importante, à laquelle la Suisse a participé l'année dernière. Cependant, l'ambassade pense que Salonique est une foire où n'importe qui va se promener, mais

que ce n'est pas l'endroit où les affaires se font. La présence suisse y semble nécessaire de temps à autre surtout pour une raison politique. Si la foire de Salonique peut être intéressante en raison de la présence de beaucoup d'acheteurs arabes, ou provenant des pays avoisinants, il ne s'y trouve pas d'acheteurs grecs.

- Foires spécialisées, sectorielles: les chances d'atteindre des importateurs potentiels sont plus nombreuses.

Ce sont surtout les grandes foires européennes (Düsseldorf, Francfort, Milan) où l'exportateur suisse rencontrera le client grec. Le seul type intéressant de foires en Grèce serait celui de foires ponctuelles et spécialisées, dans des hôtels.

Ce qui peut être plus payant que les foires dans le pays, c'est l'invitation adressée par des entreprises suisses à un groupe d'importateurs potentiels de venir voir ce qui se fait en Suisse, ceci est du moins l'avis de représentants d'industries textiles et métallurgiques. Dans certains cas, une entreprise suisse intéressée à un appel d'offres pourrait demander à son association faïtière si cette dernière est disposée à inviter les représentants d'entreprises publiques grecques. L'expérience prouve que les Grecs répondent à ce genre d'invitation.

L'absence d'une chambre de commerce Suisse-Grèce se fait sentir. Cette question a été discutée à l'occasion de la présence en Suisse d'une mission grecque, qui a exprimé le souhait qu'une telle chambre soit créé.

Le déséquilibre de notre bilan commercial avec la Grèce est important, puisque le rapport nous est très favorable, dans la proportion de 1 à 5. Les Grecs se demandent ce que nous faisons pour les aider à équilibrer leur commerce extérieur. Pour pouvoir augmenter nos échanges avec la Grèce, il nous faudrait donc aussi aider au développement du commerce grec lui-même. Ainsi les investissements suisses en Grèce pourraient-ils améliorer la capacité concurrentielle grecque sur les marchés étrangers, ce qui autoriserait alors une augmentation de nos exportations vers la Grèce.

W. Suter: Der von Freiburg i.B. betreute süddeutsche Raum ist ein traditionelles Exportgebiet für die Schweizer Wirtschaft; trotz seiner Intensität ist der Markt immer noch ausbaufähig. Die Trümpfe des Schweizer Exporteurs sind folgende:

- Das umfassendste Marktpotential Europas liegt vor unserer Tür.
- Das Pro-Kopf-Einkommen und der Pro-Kopf-Verbrauch liegt wesentlich höher als sonst in Europa.
- Das typische deutsche Qualitätsbewusstsein erleichtert den Export hochwertiger Produkte.
- Die Währungslage und der relativ stabile Wechselkurs begünstigen den Warenaustausch.
- Handelshemmende Eingriffe des Staates sind kaum zu erwarten.

Die Initiative liegt beim Exporteur, doch kann die Vertretung im Rahmen ihrer Möglichkeiten konkrete Unterstützung leisten.

- In erster Linie werden dem Exporteur abgesicherte Adressen von zuverlässigen und effizienten Vertretern oder Importeuren gegeben.
- Für die Aktivierung der Werbung wird dem Exporteur empfohlen, den exklusiven Charakter des Produktes, seine Qualität, seinen hohen Technologiestand und, ganz allgemein die Stärke unserer Wirtschaft, die Einhaltung der Lieferfristen herauszustreichen, auf diese Weise spielt erfahrungsgemäss der Preis keine ausschlaggebende Rolle.
- Dem Exporteur ist ferner die Teilnahme an Messen nahezu legen. Gegebenenfalls ist ihm flankierende Unterstützung zu gewähren.
- Zur Verstärkung der Exportförderung schweizerischer Konsumgüter erbringen sektorielle Werbungen erstaunlich gute Resultate, beispielsweise "Schweizer Textilwoche", "Schweizer Weinwoche", "Schweizerische Kulinarische Wochen", "Schweizerische Uhrenschau". Hingegen lohnt sich wegen der Nähe der Schweiz und der Präsenz des Schweizer Fernsehens die Organisation einer eigentlichen Schweizer Woche polyvalenter Art nicht.

Nicht nur der Handel ist in dieser Gegend bedeutend, sondern auch die Beteiligung schweizerischen Kapitals. Von den 7 Mia Direktinvestitionen in der BRD (Ende 1976) entfällt die Hälfte auf Baden-Württemberg, und davon wiederum die Hälfte auf das von Freiburg aus betreute Gebiet.

R. Wenger: In Singapur sind in den vergangenen Jahren regelmässige persönliche Kontakte gepflegt worden, vor allem mit Vertretern des BAWI, der SZH und der Exim-Index. Ich sehe die erneute Entsendung einer Goodwill-Mission oder einer ähnlichen Handelsdelegation als wünschenswert an. Auch die Einladung von Gruppen von Geschäftsleuten und Offiziellen in die Schweiz sollte ins Auge gefasst werden.

Vom Praktischen her bekomme ich den Eindruck, dass viele kleinere und mittlere Schweizerfirmen nicht genau informiert sind, welche Möglichkeiten ihnen offenstehen, um ins Exportgeschäft einzusteigen. Wie können diese Firmen aufmerksam gemacht werden, dass sie sich direkt an die Botschaften und Konsulate wenden können und dass sie dort wohl genauere und bessere Auskünfte erhalten als bei den handelsfördernden Organisationen, Auskünfte, die auf ihre Möglichkeiten zugeschnitten sind. Es gibt übrigens eine beachtliche Anzahl von Firmen, die nicht einer exportfördernden Organisation angehören. Wie werden diese orientiert? Wessen Aufgabe, wenn überhaupt, ist das?

Ein wichtiges Anliegen ist mir der feed-back unserer Tätigkeit: Was geschieht mit den Informationen über Geschäftsmöglichkeiten, Ausschreibungen, Ausstellungen und Projekte, die laufend in die Schweiz gesandt werden? Im besten Fall sieht man darüber eine kleine Notiz in den Mitteilungen der SZH oder in einer Verbandszeitung. Erhalten Firmen, die sich erfahrungsgemäss für das spezifische Thema besonders interessieren, Vorzugsbehandlung? Werden ausgewählte Firmen rascher orientiert als andere, und wie? Jedenfalls vernehmen wir nie ein Echo, so dass mit der Zeit der Eindruck eines gewissen Leerlaufs entsteht.

R. Hilber: Die Konkurrenz zwischen SZH und andern handelsfördernden Organisationen kann mitunter zu Problemen führen, die zu einer Prestigeeinbusse und sogar zu einer Beeinträchtigung des guten Namens der Schweiz führen. Nach meiner persönlichen Auffassung geht es zu weit, dass ein Organisator einfach bei einer Botschaft vorspricht, das Personal während Tagen regelrecht "einspannt",

später in Publikationen unsere beiläufigen Bemerkungen in handfeste Versprechen ummünzt und im Nachhinein die ganze Organisation einer Ausstellung oder Tagung mehr oder weniger der Botschaft überlässt.

Es ist sicher jedermanns Recht in einem Zukunftsland wie Mexiko aktiv zu werden, immerhin sollte ein Minimum an Koordination vorausgesetzt werden dürfen. Das Pulver darf nicht leichtsinnig verschossen werden, und, wenn die Botschaft für jeden Kleinanlass offizielle Stellen aufbieten muss, besteht die Gefahr, dass sie im Falle einer Vorveranstaltung nicht mehr ernstgenommen wird. Meines Erachtens sollten sich Promotionskandidaten, dem heiligen Föderalismus zum Trotz, meinetwegen einmal jährlich mit dem BAWI zusammensetzen und über ihre Pläne sprechen. Im gemeinsamen Gespräch sollte man sich dann über die Opportunität einer Aktion und über den Terminkalender einig werden. Auch sollte bei einem solchen Anlass genau gesagt werden, was die Botschaft etwa als Leistung zu erbringen hat.

P. Hutzli: Den Botschaften gebührt Dank für die geleistete Arbeit, die mitunter undankbar sein kann, wie Herr Wenger dargelegt hat. Es stellt sich die Frage, wann sich eine Firma an die Botschaft wenden soll, die einen getrauen sich kaum, während die andern sie als Servicestelle ansehen. Der richtige Mittelweg muss gefunden werden. Der Vorort tritt für eine ständige Information der Botschaft ein, wie es auch von der ERG verlangt wird. Wenn die Botschaften das Gefühl haben, es würden immer die gleichen Fehler gemacht, so liegt es an der Zersplitterung der Schweizer Wirtschaft oder an der Tatsache, dass einzelne die Papiere nicht lesen. Der Kontakt kann gefördert werden, wenn Schweizer Diplomaten bei ihren Aufenthalten in der Schweiz dem Vorort einen Besuch abstatten, um Probleme zu besprechen.

M. de Schoulepnikov: Visites organisées par l'OSEC: nous pouvons organiser des séjours en Suisse de la manière la plus personnalisée

pour autant que nous recevions le profil de chaque participant. En ce qui concerne les déséquilibres des balances commerciales, l'OSEC a un mini-service réparti entre Lausanne et Zurich, une demande a été remise à Berne pour pouvoir étoffer ce service. Quant au feed-back dont a parlé M. Wenger, l'OSEC est conscient qu'il est frustrant pour une ambassade de ne pas recevoir de remerciements pour les renseignements fournis, mais l'OSEC reçoit des milliers d'informations chaque année de la part des représentations à l'étranger. Les entreprises elles-mêmes ne remercient pas l'OSEC et restent très discrètes sur leurs affaires d'exportations. Si le chef du service d'exportations d'une entreprise suisse réalise une affaire grâce aux informations transmises de l'étranger par une représentation suisse, il s'attribuera la réussite de cette affaire sans mentionner l'aide reçue.

M. Jäger: Das Exposé von Herrn Hilber hat Erinnerungen an turbulente Zeiten wachgerufen: Zwei Unternehmen wollten separat vorgehen und schädeten dadurch der vertretenen Sache. Es ist aber ein untypischer, von Missverständnissen geprägter Fall. Massnahmen zur Förderung des Exports werden heute in Zusammenarbeit von der SZH, dem BAWI und der Privatwirtschaft geplant (Programme von 12 bis 24 Monaten Dauer). Private können ausserhalb dieses Programms Initiativen ergreifen, die Rolle der Botschaft beschränkt sich dann darauf, dass sie auf Nichtdiskriminierung der Betroffenen achtet; sie leistet flankierende Unterstützung, d.h. sie tut nichts, was der Private selber kann. Im Normalfall sind die Ergebnisse befriedigend.

E. Goldberger: Herr Jäger hat den Fall Mexiko bereits dargelegt. Da ich selber darin involviert war, möchte ich erklären, dass ich mit dem Gesagten einverstanden bin. Wir haben nie erwartet, dass uns die Botschaft bei der Vorbereitung von Ausstellungen die Arbeit abnimmt. Obwohl jedes Unternehmen tun soll, was es will (Handels- und Gewerbefreiheit), halte ich die Bemühungen des BAWI um Koordination für wichtig und nötig.

Botschafter Ph. Lévy: Zum Abschluss sei an die Regel erinnert: "Me mues halt rede mitenand". Das BAWI ist bereit, eine Koordinationsfunktion zu übernehmen, muss dazu aber informiert sein, deshalb ein Appell an die Exportförderungsinstitutionen und an die Posten im Ausland: Vom Spiezer Seminar her sind einige Institutionen bekannt; sollten andere, unbekannte auftauchen, so soll das BAWI angefragt werden, da es vielleicht besser informiert ist.

E. Imm: Koordination braucht es auch bei der Weiterleitung und Verteilung der Information über Ausschreibungen. Die Zusammenarbeit ist gut, könnte aber verbessert werden. Die Botschaft in Bagdad wird oft direkt von den Firmen angeschrieben. Mit einer Koordinationsstelle zur Vermittlung der Unterlagen liesse sich mehr erreichen. Die Kosten wären dieser Stelle zu belasten.

M. de Schoulepnikov: Il y a une répartition des projets reçus de l'étranger entre Lausanne et Zurich. S'il s'agit de possibilités d'affaires ou d'affaires relatives à des joint ventures, elles sont traitées par Zurich. Les projets intégrés ou les soumissions sont traités par Lausanne.

M. Dentan: Le bulletin hebdomadaire des soumissions internationales diffuse environ 150 projets chaque semaine. Toutes les entreprises ont la possibilité de s'abonner au "Bulletin", il n'y a aucune exclusivité à ce sujet pour les membres de l'OSEC. Ses sources sont les représentations suisses à l'étranger et toute une série de publications suisses et internationales qui publient une série de projets. Pour les affaires ayant atteint un stade plus avancé, il existe la possibilité de prêter des documents aux entreprises, possibilité offerte également aux non-membres de l'OSEC. J'ai de la peine à comprendre ce qu'on entend par problème de coordination, car celle-ci lui semble actuellement assez bien faite.

H. Cuennet: Suggestion concernant les soumissions internationales: comme celles-ci sont très souvent publiées tardivement, l'Ambassade à Nairobi les a souvent envoyées directement par télex aux maisons suisses intéressées.

M. Dentan: Dans des cas particuliers, cette procédure peut être employée, mais alors l'OSEC devrait être tout de même avertie, car il est extrêmement rare qu'une ou deux maisons suisses seulement soient intéressées par une soumission. Par exemple, les documents relatifs à une soumission pour des limes seront peut-être demandés par une banque. De plus, les grandes maisons de commerce sont également abonnées au bulletin des soumissions.

B. Freymond: Selon l'accord international sur la non-discrimination des appels d'offres de cette année (nouveau code du GATT), les Etats qui font des appels d'offres ne devaient-ils pas communiquer les renseignements à tous les destinataires en même temps?

M. l'Ambassadeur Ph. Lévy: Oui, mais le nouveau code du GATT se limite aux pays industrialisés et à un certain nombre de secteurs. Il est entré en vigueur le 1er janvier 1981 et nous n'avons presque pas d'expérience en ce domaine. Appel aux participants: informer la centrale de la non-application de ce code, car certains des secteurs qu'il couvre sont d'un très grand intérêt pour la Suisse.

P. Egger: Die Vermittlung der Ausschreibungen ist einwandfrei, sobald die SZH die entsprechende Meldung erhalten hat. Doch auf dem Weg zur SZH könnte man Zeit gewinnen. Aus Algier braucht dies gegenwärtig etwa 10 Tage, damit sind wir nicht die langsamsten, aber auch nicht die schnellsten. Die Kanadier und Belgier telexieren täglich die neuen Ausschreibungen an ihre Zentrale. Die Japaner beziehen gar sämtliche Pflichtenhefte gegen Bezahlung und befördern sie in einer Rekordzeit nach Japan (tägliche Flüge), so sind japanische Firmen in der Lage, bereits 4 Tage nach Veröffentlichung der Ausschreibung Offerten zu unterbreiten, detaillierte Offerten treffen innert 15 Tagen ein. Es stellt sich die Frage, welches Vorgehen für uns am günstigsten ist.

M. Jaeger: Es gibt in der Schweiz vier grosse Exportkonsortien, in denen die wichtigsten spezialisierten Firmen zusammengeschlossen sind. Es liessen sich vielleicht einige Tage gewinnen, wenn man die Unterlagen direkt an diese Konsortien senden könnte. Die SZH

würde die Ausschreibungen veröffentlichen und darauf hinweisen, wo die Unterlagen zu konsultieren sind.

P. Bron: Positive Erfahrungen haben wir mit exportorientierten Seminaren gemacht, wo Geschäftsfälle aus der Praxis unter Berücksichtigung aller Faktoren durchgespielt wurden. So ist es wohl möglich, den kleinen und mittleren Firmen gewisse Fehler zu ersparen. Als Vertreter der PME halte ich bessere Information für wünschenswert, grössere Firmen haben überall Niederlassungen, während wir viel eher auf die offiziellen Vertretungen angewiesen sind. Wir sollten vor allem wissen, welche Möglichkeiten die Botschaft hat, uns zu helfen. Das Problem stellt sich besonders bei nichttarifarischen Handelshemmnissen.

Botschafter Ph. Lévy: Das Problem der nichttarifarischen Hemmnisse ist uns bekannt. Die Bestimmungen des GATT und die Interventionsmöglichkeiten auf bilateraler Ebene sind nicht überall bekannt, aber es lohnt sich immer, etwas zu unternehmen.

Minister M. Jaccard: Obwohl die Koordinationskommission nicht spezifisch eine Exportförderungsinstitution ist, ist auf ihre möglichen Dienste auf diesem Gebiet hinzuweisen. Sie treibt Landeswerbung, wirbt also auch für die Schweizer Wirtschaft. Angesichts ihrer spärlichen Mittel hat sie geographische Prioritäten setzen müssen: 1) Italien, 2) arabische Länder, 3) USA.

Die erwähnte Messebeteiligung ist eines ihrer Mittel (z.B. Saloniki), ferner Dépliants, die Buchkassette "Rencontre avec la Suisse", Filme (darunter auch solche wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Inhalts), sowie multidisziplinäre Schweizer Wochen (Linz, Houston), diese letzteren werden mit dem Hintergedanken durchgeführt, für die Schweizer Wirtschaft zu werben, allerdings nicht aufdringlich.

G. Hennet: Les banques restent un peu à l'arrière-plan dans ces affaires d'exportations, bien qu'elles y travaillent également. L'Association suisse des banquiers ne diffuse pas d'appels d'offre. La faille qui existe dans le système actuel est le manque de ra-

pidité. L'accent devrait être mis dans ce domaine pour placer nos exportateurs sur le même pied que leurs concurrents étrangers.

M. l'Ambassadeur J. Martin: Feed-back: Le Département ne demande pas de remerciements pour les renseignements fournis. Le feed-back a par contre une très grande importance pour nos postes à l'étranger, car il permet alors le contrôle du renseignement donné, et il est ensuite possible de corriger ce dernier si besoin est.

En ce qui concerne la suggestion de M. Egger de transmettre par télex les renseignements cruciaux, il n'y a plus moyen d'élargir à Berne le service des télex en raison du plafonnement du personnel.

Il faut conseiller aux exportateurs suisses de prendre contact avec nos ambassades, car ces contacts sont importants. Un exportateur d'une PME qui se lance sur un marché étranger devra prendre contact avec des organisations faïtières en Suisse: qu'il y reçoive alors le conseil de s'adresser à nos ambassades. Cela nous créera moins de travail de bien conseiller quelqu'un au départ que de redresser des situations difficiles par la suite. Il faut expliquer aux exportateurs suisses ce que nous sommes en mesure de faire (nous pouvons conseiller, établir des contacts, mais nous ne pouvons pas vendre).

Botschafter Ph. Lévy: Am Ende dieses Nachmittags sind vier Bemerkungen zu machen:

- 1) Die Behörden sind der Schaffung neuer Schweizer Handelskammern im Ausland gegenüber positiv eingestellt, da die bestehenden Kammern wertvolle Dienste leisten, aber es besteht auch, wie es Herr Plüss dargestellt hat, ein finanzielles Problem. Eine Unterstützung solcher neugeschaffener Institutionen durch den Bund ist nicht möglich, und es müssen die interessierten Privaten darauf aufmerksam gemacht werden.
- 2) Goodwill-Missionen werden bereits organisiert, aus finanziellen und personellen Gründen ist aber ein Ausbau schwierig. Viele Länder wünschen dabei die Entsendung von Regierungsvertretern, wir haben deren aber nur sieben, die Möglichkeiten sind also beschränkt.

3) Es gilt, gewissen Hemmungen der Privatwirtschaft der Botschaft gegenüber entgegenzutreten. Kontakte müssen geschaffen und aufrechterhalten werden.

4) Das Verfahren bezüglich der Ausschreibungen müsste überprüft werden, dabei sind alle vorgebrachten Anregungen zu verwerten.

P. Wagner: Auf ein Problem der PME ist noch hinzuweisen: die Lage der mittelständischen Exporteure hat sich nämlich in den letzten Jahren deutlich verschlechtert. Der Grund dafür ist nicht die Situation der Märkte, denn es liessen sich immer noch neuen Märkte erschliessen. Die ständig zunehmenden Auflagen durch die importierenden Länder erschweren die Situation, denn sie zwingen den Exporteur, zum Bankier zu werden. Italien etwa verlangt, dass 30% des Importwertes der Ware hinterlegt wird, wir müssen also kreditieren. Die Exporteure sind nun vor eine zusätzliche Schwierigkeit gestellt. Dort, wo früher ein Akkreditiv genügte, ist heute ein Wechsel nötig, und nur wer dieser Bedingung entspricht, bekommt das Geschäft, egal wie seine Preise und Bedingungen sind. Mit solchen Vorschriften entstehen für die Schweizer Exporteure Probleme, die schwieriger zu lösen sind als die Erschliessung neuer Märkte.

Botschafter Ph. Lévy: Danke für den Hinweis. Herr Wagner sollte das BAWI in dieser Angelegenheit weiterhin auf dem laufenden halten.

CHEMISCHE UND PHARMAZEUTISCHE INDUSTRIE

Leitung: Botschafter Ph. Lévy,
unter Beizug der Herren O. Novotny, Hoffmann-La Roche AG,
Dr. M. Meyer und Dr. U. Schenk (Schweizerische Gesellschaft für
chemische Industrie)

Botschafter Ph. Lévy begrüsst die Gäste und erläutert das Vorgehen.

W. Suter: Ich möchte das Problem des Feed-back anschneiden. In Bombay hatte ich dem Vertreter einer Pharmafirma bei der Suche nach einem geeigneten Partner behilflich zu sein. Um die Haltung der indischen Behörden besser kennenzulernen, bat ich ihn, mir seine Erfahrungen mitzuteilen. Er tat es nicht.

Minister C. Caratsch: Im angesprochenen Sektor ist die österreichische Industrie selber traditionell wenig aktiv aufgetreten. Deshalb sind ausländische Firmen mit eigenen Vertriebsgesellschaften sowie teilweise auch Produktionsstätten in Oesterreich schon lange Zeit sehr aktiv gewesen. Firmen der Bundesrepublik Deutschland und der Schweiz haben eine starke Präsenz entfaltet.

Da die Nationalität wirtschaftlicher Unternehmen in Oesterreich rein nach der Sitz-Theorie beurteilt wird, gelten hier tätige Filialen ausländischer Unternehmen als österreichische Firmen. Oesterreich hat im Verlauf des vergangenen Jahrzehnts eine komplexe Reglementierung aufgebaut, die gleichzeitig dem Schutze der Gesundheit und den Konsumenteninteressen gerecht werden soll. Daneben spielt die paritätische Lohn- und Preiskommission die Rolle eines ständigen Kontrollorgans hinsichtlich Produktionsspesen und Einschränkung des Unternehmergewinns, ganz zu schweigen von fiskalischen Massnahmen.

Ein kompliziertes Verordnungswesen hat in Oesterreich dazu geführt, dass das System mit einer gewissen Flexibilität angewendet wird, wobei allerdings eine effiziente Managementpraxis vielfach nur zu-

standekommt, wenn die Unternehmen auf politischer oder persönlicher Basis das ministerielle Wohlwollen beanspruchen können.

Die Registrierung neuer Produkte oder die Neuregistrierung veränderter Produkte kann in der Regel sehr lange dauern oder in der Praxis dank geeigneter Mittel stark beschleunigt werden.

Es scheint mir im allgemeinen notwendig, beim Auftreten von handelspolitischen Hindernissen stets die staatliche Sphäre einzuschalten, um vorsorglich gegen eine weitere Verschlechterung der Umstände zu kämpfen. Gegenwärtig wird die Einführung eines neuen Arzneimittelgesetzes diskutiert, das weitgehend dem entsprechenden Text der BRD nachgezeichnet ist. Es beinhaltet ein Werbeverbot für rezeptpflichtige Medikamente und erschwert die Werbung für kassenfreie, indem die Werbung in Radio und Fernsehen mit einem absoluten Verbot belegt wird und in den gedruckten Medien nur unter Beifügung von Vorsichtsdeklarationen erlaubt ist. Ein Mittel für schweizerische Firmen, um im österreichischen Markt ohne direkte Auseinandersetzung Fuss fassen zu können, besteht in der Vergabe von Lizenzen für Einzelprodukte. Sofern man dafür einen tragfähigen Partner findet, geben solche Verträge zu keinen Schwierigkeiten Anlass, da auch die Bewilligungen der Nationalbank zum Transfer der Lizenzrechte ohne weiteres erhältlich sind und es zweifellos auch bleiben werden.

A. Muriset: Aussi bien pour les produits chimiques et pour les produits pharmaceutiques, un déséquilibre des échanges existe en faveur de la Bourgogne. Il est étonnant qu'une région qui connaît les mêmes problèmes que la Suisse (concernant les matières premières) puisse concurrencer notre pays pour des produits pharmaceutiques à raison de 175 fois plus d'exportations que d'importations.

F. Besomi: L'industrie pharmaceutique suisse est confrontée au problème des prix en Espagne. En effet ceux-ci sont fixés par l'Etat une fois pour tout, selon un système peu réaliste. Ils sont

inférieurs d'environ 30% à la moyenne des prix pratiqués en Suisse. Il se pose dès lors la question suivante: comment convaincre l'Etat espagnol d'augmenter le prix de vente des médicaments?

Bien que les autorités espagnoles soient sensibles à ce problème, elles répondent que pour des raisons internes (opposition du parti socialiste et déficit de la sécurité sociale) elles ne peuvent modifier cet état de fait. Du côté suisse, il existe une parfaite collaboration entre l'industrie pharmaceutique, le BAWI et l'ambassade mais aucun résultat concret n'a encore pu être obtenu.

On ne peut faire abstraction de la situation économique (2 millions de chômeurs) et politique qui est en pleine période de transition vers la démocratie. L'industrie suisse doit donc faire preuve de patience dans l'attente de jours meilleurs.

G. Ducrey: Le problème de l'industrie pharmaceutique en France représente le contentieux économique le plus important que la Suisse ait connu depuis la guerre. Ce conflit fondamental est dû d'une part à des raisons de philosophie économique et d'autre part à des raisons historiques. La France au contraire de la Suisse est un pays fortement centralisé.

Il existe en France des similitudes avec la situation espagnole en ce qui concerne le contrôle des prix. Leur raisonnement est le suivant: on ne peut faire de l'argent avec la santé des gens. Pour les filiales des sociétés suisses implantées en France cela implique un déficit pour leur exploitation et une insécurité dans le domaine des investissements. Cette situation est aggravée par la conjoncture générale, l'appréciation du franc suisse et les poursuites engagées contre des maisons suisses. La source du contentieux réside dans la définition du prix se transfert des substances actives. En France, on estime le prix de transfert à une valeur commerciale. Chez nous, on y inclut les éléments suivants:

recherche, information médicale et les frais.

J'aimerais en venir maintenant à la notion de valeur en douane. En 1955, a été rédigé l'article 35 du Code des Douanes qui définit la valeur en douane comme étant "le prix normal des marchandises, c'est-à-dire le prix réputé pouvoir être fait pour ces marchandises lors d'une vente effective dans des conditions de pleine concurrence entre un acheteur et un vendeur indépendants". Cette définition de la valeur en douane a empoisonné le commerce entre la France et ses voisins. Le système suisse n'a pas été accepté par les Français et la direction des douanes puisqu'ils considèrent que ce n'est pas à eux à payer la recherche faite par des maisons étrangères. Selon les autorités françaises, il n'y a donc pas seulement fausse déclaration de valeurs en douane (en raison de la surfacturation du prix) mais également transfert irrégulier de capitaux à l'étranger car la maison française doit verser une plus forte somme à la maison suisse.

Des poursuites avaient notamment été entamées contre une maison bâloise. Mais les prétentions des douanes et autorités fiscales françaises sont insupportables pour l'industrie suisse. Le litige a été porté devant la Cour de justice européenne. Dans son jugement du 24 avril celle-ci a statué que les dispositions douanières communautaires poursuivaient un double objectif:

- économique, en vue d'éviter des distortions de concurrence,
- fiscal, c'est-à-dire inspiré par le souci d'assurer l'intégralité de la recette douanière de la communauté.

Les conclusions de la CJE sont favorables à la société bâloise puisqu'elles établissent que cette maison n'a violé aucune des obligations qui étaient imposées par la réglementation communautaire ou par l'accord CEE-Suisse (art 13). Cependant, le jugement conclut que "les suites à donner sur d'autres plans tels que ceux concernant les législations financières ou fiscales autres que les douanes, ... relèvent de l'ordre juridique de l'Etat membre intéressé". La menace de poursuite fiscale persiste donc à l'encontre de l'industrie helvétique.

Au mois d'avril de l'année dernière on assista à une libération des prix pharmaceutiques. Les prix des produits pharmaceutiques non remboursables c'est-à-dire non vendables furent libérés totalement. Mais il est encore trop tôt pour juger de la portée de cette politique.

Il reste toutefois à voir si les exigences sociales posées par le nouveau gouvernement seront compatibles avec la liberté des prix.

M. l'Ambassadeur Ph. Lévy: On assiste à une prolifération de ce type de problème en Europe et dans les pays extra-européens.

O. Novotny: Die Probleme in Indien sind immer noch nicht gelöst, obwohl wir bereits vor 15 Jahren eine Lösung angestrebt haben. Allerdings ist Indien kein riesiger Markt für uns. Wir glauben auch nicht an eine baldige Besserung der Lage.

Zwei Probleme tauchen in allen Referaten auf: die Preise und die Transferpreise, teilweise ergänzt durch dasjenige der verspäteten Registrierung.

Bei den Transferpreisen geht es um die Aufteilung des Kuchens zwischen dem Gastland und der Schweiz, was bei einer sich verschlechternden oder stagnierenden konjunkturellen Lage zu einem besonders schwer lösbaeren Problem wird.

Das Problem der Preise hat seine Ursache in den Tendenzen zur Verkleinerung des Kuchens. Die Arzneimittelpreise sind an und für sich nicht zu hoch; die einzelnen Tagesdosiskosten übersteigen kaum den Preis einer Tasse Kaffee, allerdings ergibt deren Summe eine ansehnliche Belastung für den Staat. Eine Einsparung von zehn Prozent kann dabei ins Gewicht fallen.

Das Preisproblem ist für uns derart schwierig geworden, dass wir ohne Unterstützung der Behörden nicht mehr weiterkommen. Für die meisten Gastländer ist die Pharmaindustrie nicht gleich wichtig wie für uns. Die Produktionsstätten sind relativ klein, weswegen

uns keine Druckmittel zur Verfügung stehen. Bei unserem Ausscheiden würden lokale Konkurrenten in die Lücke springen. Dies gilt es auf jeden Fall zu vermeiden, auch wenn uns Preiserhöhungen im Ausmass der halben Inflationsrate in der Regel erst nach drei Jahren zugestanden werden. Die Forschung können wir sowieso nur dank einiger vernünftiger Länder wie der BRD bezahlen. In den meisten Staaten gibt die Regierung erst nach, wenn es auch der lokalen Industrie schlecht geht. Die Lösung sähen wir in einer inflationsindexierten ein- bis zweimal pro Jahr vorgenommenen Preisanpassung.

Oftmals ist die ausländische Kritik blosser Polemik, die leicht zu widerlegen ist. Das beweist unser Transferpreisfall in Australien, wo sich der Fiskus die drei wichtigsten Produkte vornahm. Seinen Kalkulationen legte er die Wirkstoffpreise der italienischen Nachahmer und die englischen Royalties zugrunde. Die anschliessenden Auseinandersetzungen dauerten viereinhalb Jahre, während welcher über eine Million Franken beim Fiskus blockiert waren. Der Streit wurde zu unseren Gunsten entschieden, als ein neuer Filialleiter zu erkennen gab, dass er sich dem Druck nicht beugen werde und zwei Anwälte mit der Sache betraute. Wir erhielten das Geld zurück, was einmal mehr zeigt, dass unsere Gründe stichhaltig sind.

Dr. M. Meyer: In der Tat setzt sich unser Dachverband gegenwärtig schwergewichtig mit Pharmapreisen auseinander. Die verschiedenen nationalen Gesundheitsbehörden pflegen leider ausgedehnte Kontakte untereinander. Das zwingt uns, einen einheitlichen Argumentenkatalog aufzubauen.

Wenn die schlechten Preise überhand nehmen, können wir die Forschung nicht mehr finanzieren. Das ist heute besonders gravierend, weil unsere Patente auslaufen.

Bei unseren Preisen handelt es sich um Mischpreise. Wir können die Kosten nicht auf einzelne Produkte verteilen, weil wir auch Medikamente für seltene Krankheiten führen, die sonst zu teuer wären.

Mit den heutigen Einnahmen müssen wir die aktuelle und nicht die ins Produkt eingegangene Forschung bezahlen können. Daneben gilt es noch die begleitende Forschung für bestehende Produkte zu bezahlen (Stichwort Nebenwirkungen).

Wir sind mit Herrn Minister Caratsch der Meinung, dass die Kontakte zu den Behörden wichtig sind, besonders in Ländern mit ausgeprägten nicht-tarifarischen Handelshindernissen. Wir wollen als Dachverband diese Kontakte kanalisieren, wobei wir ebenfalls auf einen gewissen Feed-back angewiesen sind.

Botschafter Ph. Lévy: Die Pharmaindustrie dient in vielen Ländern zahlreichen Politikern als Vorwand zum Verbreiten von Schlagworten wie demjenigen, dass an den Kranken nicht verdient werden sollte.

Für uns ist die Pharmaindustrie ein viel bedeutenderer Erwerbszweig als für die meisten andern Staaten. Wir sollten unsere Argumente in einem Katalog zusammenstellen. Das wäre eine Aufgabe für Herrn Dr. Meyer.

G. Ducrey: L'accord de 1978 est un cahier de doléances exprimé par la Suisse. Les autorités françaises ont signé ce texte et reconnu la valeur de ces doléances. De plus, en vertu du règlement de la CEE du 28 mai 1980, la nouvelle définition de la valeur en douane se fait sur la "valeur transactionnelle" c'est-à-dire celle qui est mentionnée sur la facture.

J. Bucher: In Norwegen muss die Pharmaindustrie in Kronen fakturieren. Das erschwert die Lage der Schweizer Industrie nach der erfolgten Kronenabwertung. Wie steht es mit der Koordination zwischen den Pharmaindustrien verschiedener Länder?

B. Freymond: Il existe en Grèce un problème similaire. Les prix des médicaments sont des prix c.i.f. qui n'ont pas été relevés depuis 1974 et qui sont, de plus, exprimés en drachmes à un taux de change arbitraire. Ceci implique pour l'industrie suisse un manque à gagner d'un tiers sur le marché hellénique. Non seulement

ne réalise-t-elle pas de bénéfice mais en plus les filiales grecques des maisons suisses ne peuvent participer au financement de la recherche. Les industries pharmaceutiques étrangères telles celles de la RFA souffrent également de ces dispositions.

On peut certes invoquer le traité de Rome, car les dispositions grecques sont contraires à celui-ci. Mais les autorités grecques ne craignent pas de voir leur cas porter devant la CJE car pour des raisons de procédure ils pourraient ainsi gagner deux ans. D'ailleurs, d'autres pays de la CEE se trouvent dans la même situation qu'eux. Ne pourrait-on pas coordonner nos efforts avec ceux d'autres industries étrangères? L'envoi d'une délégation des milieux concernés de Suisse pourrait donner plus de poids aux démarches de notre ambassade. Au niveau ministériel, on trouve une certaine compréhension pour notre problème mais aucun résultat concret n'a vu le jour. L'ambassade de la RFA souhaite que nous soutenions leurs efforts afin d'obtenir une adaptation régulière des taux de change et finalement la suppression de ce système.

Botschafter Ph. Lévy: Bisher wurden drei Probleme aufgeworfen: dasjenige der Zollwertbestimmung, dasjenige der Zusammenarbeit zwischen den Industrien verschiedener Länder und dasjenige der Möglichkeiten zur Entsendung einer Delegation nach Griechenland.

O. Novotny: Nous avons toujours coopéré avec les Allemands. Le gouvernement allemand peut intervenir qu'en cas de discrimination évidente dans les marchés locaux.

B. Freymond: Cela n'empêche pas l'ambassade de la RFA d'épauler les démarches faites. On considère en général que se sont des fonctionnaires grecs de rang inférieur qui empêchent la résolution de cette affaire.

O. Novotny: Nous essayerons d'organiser quelque chose l'année prochaine.

B. Freymond: Le marché grec ne doit pas être si inintéressant. Est-ce que vous ne vous retirez pas d'un marché parce que la concurrence pourrait prendre votre place?

O. Novotny: Si on se retire, on est exclu pour toujours.

Dr. M. Meyer: Die internationale Zusammenarbeit spielt besonders bei der forschenden Pharmaindustrie und mit der BRD nicht schlecht. Gerade auf Verbandsebene ist sie nicht gefährlich, wenn man die Kartellgesetze im Auge behält.

Die Koordination funktioniert auch im Falle Griechenlands, wo die BRD für uns Schrittmacherdienste leistet. Griechenland ist keinesfalls dermassen schlimm, da sich selbst "alte" EG-Staaten nicht an die Preisbestimmungen halten. Zu nennen wäre in diesem Zusammenhang etwa Italien. Es wird überaus schwierig sein, eine hochkarätige Delegation für Griechenland zusammenzustellen, wenn deren Erfolg nicht zum voraus sichersteht.

Botschafter Ph. Lévy: Bitte teilen Sie dem BAWI künftig mit, ob der neugeschaffene Zollwertkodex des GATT in Ihren Partnerstaaten angewendet wird. Griechenland wird immer ein Sorgenkind bleiben. Eine Delegation sollte gerade deswegen doch entsandt werden. Mittelfristig würden sich sicher Erfolge einstellen. Im übrigen ist als unser Verbündeter die EG-Kommission nicht zu vernachlässigen, sie interveniert in sehr zahlreichen Fällen und kennt die Leute in Griechenland.

G. Ducrey: Il existe une coordination entre les filiales des grandes sociétés installées en France dans le cadre du Syndicat national de l'industrie pharmaceutique où l'on discute des prix. Les Allemands bénéficient d'un accord bilatéral d'entraide. On a également mis sur pied une commission mixte pour déterminer la justification des prix de transfert.

O. Novotny: Il n'a jamais été question pour nous de justifier notre prix de transfert en le construisant depuis en bas.

C'est le principe de l'"arms length dealing". Ce principe est trouvé dans tous les accords de double taxation.

DIE MULTINATIONALEN UNTERNEHMEN

Leitung: Botschafter Ph. Lévy

unter Beizug der Herren O. Novotny, Hoffmann-La Roche AG, Dr. Witschi, Ciba-Geigy AG, sowie Dr. M. Meyer und Dr. U. Schenk, Schweizerische Gesellschaft für chemische Industrie.

H. Cuennet: Le Kenya est caractérisé par sa stabilité politique et un système d'économie mixte. L'Etat détient une participation majoritaire dans les grands projets. Le Kenya n'a nationalisé ni son industrie ni son commerce. Les principaux investisseurs étrangers proviennent de la Grande Bretagne, de la RFA et des USA. La Suisse est également présente dans la chimie, la construction et l'alimentation.

Le vice-président du Kenya s'est exprimé dernièrement sur les multinationales en relevant que celles-ci pouvaient jouer un rôle bénéfique dans les pays en voie de développement grâce à leurs moyens techniques et financiers. Il a relevé également le rôle important du code de conduite des Nations-Unies. Toutefois, les profits des multinationales doivent être décents et elles devraient faire preuve de plus de transparence.

Sur le plan du droit, les multinationales et les autres sociétés sont placées sur un pied d'égalité. Mais de par leur prestige et leur ampleur, les multinationales obtiennent plus facilement des dérogations au droit en vigueur.

Le phénomène de la kenyanisation existe également au niveau des postes administratifs et de direction.

M. Kissling: Rotterdam ist der grösste internationale Umschlags- und Handelsplatz Westeuropas für Rohöl und Mineralölprodukte. Ein weitverzweigtes Netz von Binnenwasserstrassen bringt ausser den Benelux-Ländern auch weite Gebiete Deutschlands, Frankreichs und die nördliche Schweiz dem Einzugsgebiet des Rotterdamer Hafens nahe. Der weitaus grösste Teil des Oelstroms, der Rotterdam erreicht hat, bzw. verlässt, ist Gegenstand von Geschäften, die auf langfristiger Basis hauptsächlich zwischen den Oelkonzernen, den unabhängigen Raffineriegesellschaften und Handelsfirmen abgeschlossen werden. Daneben aber gibt es ein Geschäft auf kurzfristiger und sporadischer Basis, das sich auf dem "Spotmarkt" abwickelt. Auf diese Spotgeschäfte entfallen etwa 5% des gesamten Oelproduktgeschäfts. Die Preise auf dem Spotmarkt werden täglich für die verschiedenen Oelprodukte in "Platts Oilgram" mitgeteilt. Die Aussichten für den Rotterdamer Spotmarkt werden durch die leichte Rezession und die schwachen Raffinerie-Operationen geprägt.

Dr. Witschi: Kenia ist einer der wenigen Staaten Afrikas, der noch eine freie Wirtschaft aufrecht erhält, was für die Multis günstig ist. Die Abschlüsse zeigen, dass die Gewinne der Multis nicht sehr umfangreich sind und auch in den Entwicklungsländern nicht höher liegen als in den Industrieländern. Der Umsatzanteil der Entwicklungsländer ist gestiegen, weil dort noch nicht alle Möglichkeiten ausgeschöpft sind.

Die Intervention von Herrn Cuennet hat keine Probleme aufgeworfen, was ein Licht auf die Verhältnisse zwischen unseren Stellen wirft. Trotzdem existieren viele Standardvorwürfe und Standardbeispiele, zitiert sei nur dasjenige der angeblichen politischen Betätigung der ITT in Chile. Ihnen können schlagkräftige Argumente entgegengesetzt werden. Selbst die Vorwürfe an die Oelmultis in bezug auf ihre hohen Gewinne entbehren jeder Grundlage. Die Sozialisierungen brachten nur zusätzliche Probleme der Machtausübung. Den Multis sollte man in dieser Beziehung sogar ein Loblied singen.

M. l'Ambassadeur Ph. Lévy: La déclaration du vice-président du Kenya est un cas typique de la dichotomie qui existe dans l'attitude des gouvernements dans leurs relations bilatérales et leurs relations multilatérales. Ils font souvent preuve de véhémence contre les multinationales dans des cadres multilatéraux et se montrent très en faveur dans un cadre bilatéral.

En ce qui concerne le code des Nations Unies, on a l'intention de créer un code chapeau qui est en négociation à New York à l'intention des entreprises transnationales. Il existe également un certain nombre de codes spécialisés tels celui des relations sociales de l'OIT (1977) et celui de 1980 de la CNUCED sur les pratiques cartélaire. Un autre sur le transfert de technologie est en discussion actuellement.

Un nouveau mandat sera donné au groupe de négociation sur le code des Nations Unies afin qu'il puisse terminer ses travaux. Ce code devrait servir de guide pour les sociétés et les gouvernements. Cela présuppose que les codes traitent non seulement du comportement des investisseurs mais également de la manière dont sont traités ces investisseurs par les pays hôtes.

En ce qui concerne la situation pétrolière, la question s'est posée à Berne s'il fallait conclure des accords de livraison avec des pays exportateurs de pétrole. On est toutefois arrivé à la conclusion que ce n'était pas dans notre intérêt puisque nous serions dépendants d'un ou de deux pays. Dans la situation actuelle, le marché suisse est approvisionné par des sociétés pétrolières, ce qui nous semble être une solution plus favorable.

E. Imm: Im Irak spricht man gegen die Oelmultis, hat aber mehr als 90 Prozent der Lieferverträge mit ihnen abgeschlossen. Zum Teil erfolgt die Verarbeitung des Rohöls in deren Raffinerien.

Im Falle von Firmenfusionen oder -akquisitionen kennt man oft die Zusammenhänge nicht. Dies schafft Probleme beim Besuch von Firmen-

vertretern. Wir hätten deswegen gerne bessere Informationen von den schweizerischen Muttergesellschaften.

P. Egger: Der schweizerische Bezug des algerischen Erdöls durch die Multis erschwert unsere Situation in Algerien, da in den Handelsbilanzen nicht zum Vorschein kommt, dass wir tatsächlich aus diesem Land beziehen. Wie kann man den algerischen Einwänden begegnen?

J. Bucher: Die Industriefeindlichkeit und der Nationalismus nehmen auch in Island und Norwegen zu. In Norwegen drohte man deswegen der Alusuisse gar mit Kürzungen der Energiezufuhr.

Botschafter Ph. Lévy: Das Problem tritt in der Tat nicht nur in Entwicklungsländern auf, es gibt auch blauäugige Oelscheichs.

Minister C. Caratsch: Souvent la critique idéologique contre les multinationales s'exprime dans les média, qui sont soit contrôlés par les gouvernements soit joue un rôle d'opposition. Les activités de certaines multinationales étrangères qui ont un siège en Suisse, peuvent poser un problème politique pour nous. L'image de la Suisse - pays hôte de sociétés obscures et peu transparentes - pourrait en souffrir.

Dr. Witschi: Herrn Imm möchte ich sagen, dass Sie ja die Firmenvertreter fragen können. Herr Egger, Ihr Problem ist schon oft aufgetaucht. Mit ihm muss man sich einfach abfinden, es gibt keine Lösung. Herr Bucher, der wachsende Nationalismus ist eine dauernde Sorge, ein besonderes Problem stellt dabei Frankreich dar, wohin beispielsweise im Pharmabereich nur Rohstoffe, jedoch keine Verkaufspackungen exportiert werden dürfen.

Herr Minister Caratsch, wir haben im Falle Rhodesiens nicht gegen die Vorschriften des "courant normal" verstossen. Den Schwierigkeiten, die wir mit ausländischen Multis wie Firestone in der Schweiz haben, unterliegen unsere Firmen im Ausland ebenfalls. Im übrigen sind Firmenschliessungen kein auf die Multis beschränktes Problem.

Botschafter Ph. Lévy: Herr Imm, ich sehe im Moment auch keine Lösung für Ihr Problem. Es stellt sich oft im Zusammenhang mit Fällen des konsularischen Schutzes.

Bei der Festlegung der Nationalität einer Unternehmung halten wir uns an das Kontrollprinzip. Da sich u.a. die BRA an das Sitzprinzip hält, kann es vorkommen, dass eine Firma zwischen Stuhl und Bank fällt. Ein Beispiel war in letzter Zeit die deutsch kontrollierte Firma Triumph mit Sitz in der Schweiz. Die Verhältnisse werden zunehmend komplexer, da die Entwicklungsländer nur noch Minderheitsbeteiligungen dulden.

Herr Egger, unser Problem besteht darin, dass wir keine Rohstoffindustrien haben, wir importieren Halbfabrikate aus Industrieländern, was unseren Handelsbilanzüberschuss gegenüber den Entwicklungsländern und unser Defizit gegenüber der EG erklärt. Letzteres entspricht wertmässig demjenigen der EG gegenüber Japan. Eine Änderung wird erst mit der zunehmenden Verarbeitung der Rohstoffe in den Entwicklungsländern zu erwarten sein.

Herr Caratsch, Sie haben vollkommen recht, auch unsere Firmen geraten in zunehmendem Masse ins Scheinwerferlicht, selbst wenn das nicht in ihrer Absicht liegt.

R. Hilber: Ich bekomme oft dringende Telexanrufe aus Vaduz, Lugano und Genf von Firmen mit exotischen Namen, welche teilweise ausländische Produkte vertreiben. Wie soll man sie behandeln?

Botschafter Ph. Lévy: Falls die Anfrage rasch zu beantworten ist, sollte man das tun. Im andern Fall gibt es nichts anderes als eine Anfrage an das BAWI, das versuchen wird, genaueres herauszufinden.

R. Hilber: Soll man die Anfrage der entsprechenden Botschaft weiterleiten, falls die Produkte offensichtlich ausländisch sind?

Botschafter Ph. Lévy: Nein, die Firma ist trotzdem als schweizerisch und Ihre Hilfe als ebensolche Exportförderungsmassnahme zu betrach-

ten, besonders dann, wenn die Unternehmung Produkte vertreibt, die in der Schweiz nicht produziert werden. Zudem gibt es auch in vielen sogenannten Schweizer Produkten ausländische Bestandteile.

G. Ducrey: La statistique des échanges commerciaux ne reflète pas les échanges effectifs entre deux pays. Peut-on corriger ces chiffres?

Le problème de l'image de la Suisse se retrouve également dans le cas d'IOS. A-t-on pris des dispositions pour éviter la répétition de ce genre de situation?

P. Egger: Unseren Exporten nach Algerien in der Höhe von 300 Mio Franken stehen Erdölimporte von 150 Mio Franken gegenüber. Aber die Algerier behaupten, dass wir das Oel nicht bei ihnen kaufen und fragen uns, wie wir denn trotzdem solche Importe ausweisen könnten.

M. l'Ambassadeur J. Martin: On peut retracer les origines des produits pétroliers de par leur décomposition.

Dr. Witschi: Ich habe auch keine andere Erklärung.

Dr. M. Meyer: Solche Probleme haben wir mit vielen Staaten, vor allem mit Staatshandelsländern. Ich habe keine Angst vor solchen Statistiken, sie sind nichts als Zahlen, die dazu dienen sollen, Sie einzuschüchtern.

Man soll solchen Kritikern immer antworten, sie könnten in der Schweiz verkaufen, was sie wollen, allerdings müssten Preis und Qualität stimmen. Was wir hingegen nicht tun können, ist die Uebernahme des Marketing für diese Produkte. Wir sollten keinesfalls einen länderweisen Handelsbilanzausgleich anstreben und allen Partnern vorschlagen, wie wir einen Gesamtausgleich anzustreben.

J. Lustenberger: Certains pays attachent une importance primordiale aux statistiques pour attribuer des contrats. La Corée achetait à Hong Kong des produits suisses mais qui figuraient dans les statistiques comme des produits en provenance de Hong Kong, ce qui était tout à notre avantage.

H. Cuennet: Chaque pays ne prend que ses propres statistiques en considération, ce qui est normal. En réponse à M. Meyer, notre marché n'est pas toujours aussi ouvert qu'on le prétend. Par exemple, le Kenya ne pouvait pas exporter des fleurs vers la Suisse en été.

Minister C. Caratsch: Herr Dr. Meyer hat das beste Vernunftargument gebracht.

H. Cuennet: Deux maisons étrangères, Philippe Russel et Attissa, dont l'une a un siège et l'autre seulement un antenne en Suisse ont eu des litiges avec les autorités du Kenya. Dans les deux cas, l'ambassade est intervenue. Il faudrait donc s'occuper des sociétés même si celles-ci n'ont qu'une antenne en Suisse?

M. l'Ambassadeur J. Martin: Votre interprétation est juste. Mais si l'affaire se complique et devient diplomatique, que faut-il faire?

O. Novotny: Les entreprises qui ont leur siège en Suisse paient un impôt. Si celui-ci est substantiel, on pourrait prendre en considération leurs intérêts.

Dr. Witschi: Ein Kriterium könnte sein, ob am schweizerischen Sitz auch der Gewinn anfalle.

H. Cuennet: Il y a un problème avec le critère de l'importance du siège. Si on intervient pour une maison, il faut intervenir pour d'autres même si ces dernières paient moins d'impôt et n'emploient pas de main d'oeuvre suisse.

B. Freymond: J'ai dû traiter le cas d'une maison établie en Suisse, qui fabrique ses produits en Suède et exporte vers la Grèce. D'après les instructions nous devrions assister cette maison. Pourtant ses produits concurrencent des produits suisses. Je l'ai donc renvoyée à mon collègue suédois.

M. l'Ambassadeur J. Martin: Je n'interviendrais pas si ce sont des produits qui concurrencent des produits suisses, même si le siège de la maison est en Suisse.

G. Ducrey: Je trouve délicat de passer d'un critère (du siège ou de l'impôt) à un autre et de changer de critère dès qu'il y a un litige.

M. l'Ambassadeur J. Martin: C'est une démonstration de la complexité des multinationales.

Dr. Witschi: Ich bin glücklich über das gute Image, das die Multis im schweizerischen diplomatischen Korps geniessen.

UHRENINDUSTRIE

Leitung: Botschafter J. Martin

unter Beizug der Herren R. Retornaz, Generaldirektor der Fédération Horlogère, Biel, R. Nicolet, Schweizerische Uhrenkammer, La Chaux-de-Fonds, und E. Kocher, S. Kocher & Cie AG, Grenchen.

H. Cuennet: Le premier ressort de la pénurie de devises étrangères, entraînant l'arrêt d'octroi de licences d'importation pour les produits de luxe dont les montres font partie. Dans la pratique, les importateurs contournent l'obstacle en modifiant les dénominations de la marchandise, ou en versant une commission aux services compétents. Ces deux moyens sont cependant peu légaux. D'autre part, les pièces de rechange jusqu'à 1000 francs par envoi ne sont pas soumises à licence. Cette facilité est cependant actuellement soumise à un contrôle plus strict.

Les taxes douanières sur la vente doublent le prix d'achat d'une montre, ce qui entraîne un fort accroissement des importations frauduleuses. Les représentants de marques suisses au Kenya estiment que 50% des montres entrent en fraude.

L'on relève qu'en 1980, 52000 pièces pour une valeur de 2,6 millions de frs ont été importées au Kenya (1979: 43600 / frs 1,9 mio). C'est donc un très petit marché. Selon les statistiques douanières kenyanes, la Suisse a exporté vers ce pays en 1980 pour un peu plus d'un million de frs, ce qui accrédite la thèse selon laquelle la moitié des importations sont frauduleuses. Dans la catégorie des montres-bracelets et de poche, la Suisse a exporté en 1980 pour 800'000 frs sur un total d'importation de 1,6 mio frs. En deuxième position, on trouve Hong Kong avec 0,5 mio de frs, puis la République populaire de Chine, la RFA et la Grande Bretagne.

Le Japon déploie de grands efforts pour agrandir sa part du marché. Seiko est la marque la plus connue. Les Japonais développent la publicité et organisent des cours de formation, mais se heurtent à des obstacles linguistiques. Les cours de la FH ont beaucoup plus de succès.

La montre suisse de précision demeure le no 1 au Kenya. Mais la concurrence étrangère, avant tout Seiko, se fait de plus en plus forte. La question se pose: pourra-t-on baisser les prix des montres suisses pour répondre à cette pression?

Minister C. Caratsch: Der österreichische Uhrenmarkt hat sich im Laufe der vergangenen Jahre grundlegend verändert. Während die Stückzahl der importierten Uhrenprodukte beträchtlich zugenommen hat, hat sich der Anteil der Schweiz an diesen Lieferungen beträchtlich gesenkt. Allerdings behalten wertmässig die Schweizer Uhrenexporte einen Anteil von über 26% für das Jahr 1980, dieser Anteil dürfte sich als einigermaßen stabil erweisen.

Von den 4,9 Mio Stück Kleinuhren, die im Jahr 1980 importiert wurden, hat Hong Kong 78,8% geliefert, die Schweiz 6,7% (328'329 Stück), BRD 5%, Japan 3,8% und 25 andere Lieferanten den kleinen Rest.

Unter Zusammenfassung aller Warengruppen des Zollkapitels 91 finden wir bei einer totalen Stückzahl von etwas über 7 Mio Stück und einem Gesamtwert von 1'124 Mio Schilling die Schweiz an dritter Stelle der Lieferanten, nach Hong Kong und Deutschland mit einem Gesamtwert von 214,1 Mio öS (19,1%) mit Abstand von Japan (10,8%). Der österreichische Markt hat sich auch insofern verändert, als Billigwaren heute in erster Linie über Kaufhausketten und Diskontgeschäfte vertrieben werden, während Markenprodukte nach wie vor vom Fachhandel vertrieben werden. Die Schweizer Uhr als Präzisionsinstrument, das auch im Falle von Pannen repariert werden kann, bleibt ein wichtiges Element im Angebot des Fachhandels. Sie muss aus diesem Grund jedoch weitgehend auf den Vertrieb in Grossverteilergeschäften verzichten.

In der Werbung hinkt die Schweiz hinter andern Produkten nach, indem weder der Einzelhandel noch der Schweizer Exporteur für den Werbeaufwand in Oesterreich aufkommen können oder wollen. Die Werbung ist Sache der Generalimporteure. Im Bereich der Vertretung schweizerischer Uhrenmarken ist die Vertretung in Oesterreich re-

lativ unbeständig, was auch eine Diskontinuität in der Werbung zur Folge hat. Regelmässige Werbung wurde nur für einzelne Schweizer Marken gemacht in den letzten Jahren. Demgegenüber befinden sich Drittlandmarken wie Orient, Junghans, Seiko, Ricoh, Timex mit einem regelmässigen Aufwand in Millionenhöhe. Die erstaunlich hohe Gesamtzahl der importierten Uhren legt die Vermutung nahe, dass ein beträchtlicher Teil davon in andere Länder weiterexportiert wird.

Der sogenannte graue Markt ist schwer überblickbar. Es wird vermutet, dass die dort angesprochene Käuferschicht in erster Linie billige modische Uhren, vor allem billige elektronische Uhren aus Hong Kong-Provenienz einkauft.

Die Schweizer Uhrenindustrie scheint einerseits zwar in der Lage, ihren klassischen Markt der Qualitätsuhr wirksam zu behalten, wobei allerdings modische Trends nicht ignoriert werden sollten. Zweifellos entsteht in Oesterreich bei steigendem Einkommen eine neue junge Käuferschicht, die in erster Linie nach Massstäben der Werbung und der Modetrends einkauft.

Ein weiteres Problem, das periodisch die Schweizer Uhrenexporte nach Oesterreich belastet, sind Verschiebungen im Währungsgefüge. Beim Höhenflug des Schweizerfrankens im Jahre 1978, der zudem noch mit der Einführung einer neuen höheren Mehrwertsteuer von 30% auf Goldwaren koinzidierte, hatten österreichische Importeure teilweise auf Bestellungen verzichtet, da von Tag zu Tag eine Ungewissheit über die Kursrelation Fr/ÖS bestand. In der Folge war die Wechselkursrelation für 2,5 Jahre stabil. Gegenwärtig sind jedoch wieder neue Verschiebungen im Währungsgefüge zu befürchten, die ähnliche Auswirkungen haben könnten, indem die Importeure in Oesterreich ihre Lager noch etwas auffüllen würden und in der Folge ihre Importe wieder stark drosseln könnten. Der Schweizer Uhrenindustrie ist folglich zu empfehlen, ihre Beziehungen mit den Generalimporteuren in Oesterreich nicht abflauen zu lassen, da zweifellos wieder eine recht schwierige Zeit auf sie zukommen könnte.

F. Besomi cite un cas de falsification. Une fabrique suisse du milieu de la gamme vendait en Espagne, à travers un agent local, 7000 à 8000 pièces par an. Au fil des années, l'entreprise s'est rendu compte que ses exportations étaient descendues à 800 pièces par an. L'agent expliquait cela par les pressions de la concurrence et la cherté du franc suisse. Or, l'on s'est aperçu que le marché avait été envahi par des montres falsifiées. L'entreprise a prié l'ambassade à Madrid d'intervenir et a déposé une plainte pénale. Enquête faite, l'on s'est aperçu que c'était le propre représentant de l'exportateur suisse qui falsifiait les montres qu'il était chargé de vendre. A la suite de cette découverte, pour ménager le prestige de la marque et sa part du marché, l'entreprise suisse a retiré sa plainte et arrêté la procédure. Cette décision a eu un effet négatif en occasionnant un préjudice à la crédibilité de l'ambassade de Suisse. Il est à craindre que dans le futur, elle n'ait à encourir le reproche "vous ne commencez une action que pour l'arrêter en cours de route!"

G. Matthey: La vente de l'horlogerie suisse en France se fait principalement par l'intermédiaire des grossistes à Paris, à la rigueur à Besançon. Les ébauches d'origine suisse donnent entière satisfaction quant à la qualité et à la rapidité de l'exécution des commandes. Il serait utile d'accroître la publicité des bonnes marques de montres suisses pour contrer l'offensive des Japonais qui ont conquis une très grande place sur le marché local. Ceux-ci se sont vite aperçus que le grand public ne pouvait être touché partout à la fois. L'unique représentant d'une marque - si connu soit-il dans une ville - attire en définitive surtout une clientèle de quartier. Renversant la vapeur, les Japonais (Seiko et Citizen) ont contacté tous les commerces d'horlogerie d'une ville pour leur proposer leurs produits. Leur succès amène à penser qu'il conviendrait que la production horlogère suisse connaisse une beaucoup plus grande diffusion au niveau des points de vente.

Les Japonais ont en outre innové en créant le "forfait réparations", fixé après entente entre le représentant de la marque et le vendeur. Ainsi, le commerçant qui vend le produit s'engage à le faire entretenir ou le réparer dans un atelier central compétent.

Un autre encouragement à la vente consiste à mettre en concurrence tous les vendeurs d'une certaine région pendant une période donnée. A son expiration, les plus actifs sur le marché se voient offrir, tous frais payés, des séjours au Japon, avec visite des lieux de production. Il semble que les Japonais ne sont pas encore arrivés à concurrencer l'Europe dans la fourniture rapide et avantageuse des pièces détachées.

Le volume des ventes de l'horlogerie pourrait être augmenté en se mettant au diapason japonais par une publicité accrue auprès d'un plus grand nombre de détaillants, et un approvisionnement adéquat de nombreux détaillants (produits de qualité suisse toujours appréciés, disponibles en quantité et en diversité). Le prix relativement très élevé d'un produit de l'horlogerie ne freine pas forcément sa vente lorsque ce produit représente une "bonne affaire" dans le sens où un produit de la même gamme ne peut supporter la comparaison. Par ailleurs, la montre-bracelet mécanique - comparée à la montre-bracelet à quartz - se maintiendra encore longtemps, ses frais d'entretien étant à la longue inférieurs à ceux de sa concurrente.

Dans de nombreux pays, la pendule ou pendulette neuchâteloise, du modèle le plus petit au plus grand, est à peu près inconnue du grand public. Les pendules italiennes avec mouvements allemands se trouvent sur le marché local et n'occupent pas une place de choix dans les vitrines des détaillants.

L'acheteur d'un produit horloger désire à notre époque en connaître le fonctionnement. Il conviendrait donc d'expliquer au client potentiel le fonctionnement de l'objet qu'il se propose d'acheter en confectionnant, par exemple, des mouvements "plus

grands que nature" destinés à des démonstrations en magasin ou en vitrine.

J. Eisele: In den USA werden täglich etwa 200'000 Uhren aller Marken verkauft. Schon allein diese Zahl spricht für sich selbst. Ein Viertel der gesamten Weltproduktion wird auf dem amerikanischen Markt abgesetzt und ist daher zugleich der grösste Uhrenmarkt der Welt. Ein paar Zahlen veranschaulichen die schweizerischen Uhrenexporte im Jahre 1980 nach den USA:

Anzahl Uhren 5'904'000 im Wert von 379,7 Mio Schweizerfranken.

Die Aufteilung gestaltet sich folgendermassen:

- 1'932'000 elektronische-elektrische Uhren im Wert von 155,9 Mio Franken
- 1'660'000 Ankeruhren im Wert von 187,4 Mio Franken
- 2'297'000 Roskopfhren im Wert von 25,15 Mio Franken.

Die Vereinigten Staaten von Amerika sind seit jeher ein Testmarkt für die schweizerische Uhrenindustrie gewesen.

Rückschläge auf dem USA-Markt: In den letzten 5 Jahren haben sich die schweizerischen Uhrenexporte nach den USA einheitsmässig um mehr als 50% zurückgebildet, und zwar von mehr als 12 Millionen Einheiten im Jahre 1976 auf etwas weniger als 6 Millionen im Jahr 1980. Wertmässig sind die Exporte ungefähr gleich geblieben. Die Erosion des Marktanteils erfolgte hauptsächlich in der billigen und mittleren Preisklasse, wo die asiatische Konkurrenz als ungebändigte Konkurrenten auftraten.

Bei den "haut-de-la-gamme"-Uhren besitzt unser Land nach wie vor immer noch eine dominierende Stellung. Mit der kürzlichen Uebernahme von Lasalle durch Seiko dürfte wohl das Startzeichen gegeben worden sein, auch in diesem Markt den Wettbewerb aktiv aufzunehmen.

Das Hauptproblem der schweizerischen Industrie liegt in seinem Unvermögen, ein effektives "comeback" in der mittleren Preisklasse, d.h. Detailverkaufspreise zwischen US\$ 50.-- und 200.-- zu insze-

nieren. Dieser Markt allein repräsentiert 20 Millionen Einheiten und sollte mit allen zur Verfügung stehenden Mitteln wieder zurückerobert werden. Die kürzliche Aufgabe des amerikanischen Industriekonzerns Texas Instruments seiner Digital-Uhrenfabrikation mit einem Verkaufsvolumen von etwa 100 Mio Dollar wird die asiatische Marktposition noch bekräftigen. Ein gewisser Gewinn im Bereich der Quartz-Analoguhren sollte mit dem Verschwinden dieses amerikanischen Konkurrenten für die schweizerische Industrie dennoch resultieren.

Werbung: Sie ist in den USA von entscheidender Bedeutung und wurde vor allem von der japanischen Konkurrenz auch schon lange bestens verstanden und sehr intensiv genützt. Hauptwerbemittel ist das Fernsehen mit 69% Anteil des Werbeetats gefolgt von Magazinen mit 20%, Zeitschriften 10% und der Rest Affichen.

Kundendienst: Die Erfahrung hat gelehrt, dass der Kundendienst verschiedener schweizerischer Uhrenfabrikanten nicht zu genügen mag. Für den Amerikaner ist die Schweizeruhr Inbegriff erster Qualität, und es gilt diesen Ruf zu bewahren und damit auch gleichzeitig als aktives Promotionselement einzusetzen.

Die Schweizer Uhrenindustrie besitzt mit drastisch verstärkter Aggressivität und Dynamismus das nötige Potential, um sich mit Erfolg auf diesem quasi unersättlichen Markt zu behaupten.

Das Top Management im Uhrensektor der USA besteht aus einer verschwindend kleinen Anzahl von Spezialisten. Die Konkurrenz wusste diesen Umstand frühzeitig zu erkennen und hatte nicht selten solche Spitzenkader von schweizerischen Uhrenmarken abgeworben. Dürfte es nicht möglich sein, diese Situation umzukehren und den einen oder andern für unsere Industrie wieder zurückzugewinnen? Es wäre ohne jeden Zweifel ein grossen Aktivum und könnte sich für die schweizerischen Verkäufe nur stimulierend auswirken.

Im weitem mache ich Sie auf das sehr wichtige und aktuelle Problem der Fälschungen aufmerksam. Manchmal kann nur ein Spezialist, der die Uhr näher prüft, die Fälschung identifizieren. Wenn man bedenkt, dass die Uhrenwerke und vielleicht einige andere Komponenten des Fertigprodukts in der Schweiz hergestellt werden, kann man sich fragen, wie es möglich ist, dass schweizerische Fabrikanten zu einem solchen Spiel Hand bieten. Solche Machenschaften schaden nur dem guten Ruf von Uhrenmarken der oberen Klasse und rütteln an der Glaubwürdigkeit unserer Industrie.

R. Retornaz: De novembre 1980 à avril 1981, les montres fabriquées pour le marché intérieur suisse, les montres et mouvements exportés, les ébauches et leurs pièces complémentaires exportées pour remontage à l'étranger ainsi que les ébauches produites en dehors de Suisse par des entreprises helvétiques et remontées à l'étranger totalisent 48,7 millions de pièces (42,9 millions pour les six mois correspondants il y a une année). Sur ce plan, l'amélioration de 13% est donc réelle.

La montre électronique est un facteur important de l'amélioration: Les pièces électroniques passent de 6,2 à 8,3 millions de pièces pour la période considérée. Cela prouve la vigueur avec laquelle la montre analogique suisse prend place sur les marchés internationaux.

Les raisons externes de l'évolution de la situation: La principale raison réside dans la bonne tenue du dollar américain (12% d'amélioration entre 1980 et 1981) et des monnaies qui lui sont liées. Il existe donc une corrélation positive entre les cours des monnaies et la marche des affaires dans l'industrie. A posteriori, cela démontre la validité de la thèse défendue par notre branche depuis 1973 (au moment du flottement généralisé des monnaies), selon laquelle le niveau des cours, et surtout leur relative stabilité, jouent un rôle déterminant dans la prise des commandes.

La seconde raison de l'augmentation du nombre de pièces produites est moins réjouissante: elle tient à l'accroissement de l'exportation d'ébauches et de leurs pièces complémentaires assemblées à l'étranger: de 13.0 millions de pièces pour les mois de novembre 1979 à avril 1980, ce chiffre est monté à 17,6 millions de pièces pour la période correspondante de 1980/81. Cette augmentation a surtout porté sur les articles du bas de gamme, les pièces pour montres roskopf en tête.

Les raisons en sont surtout dues à la différence des coûts salariaux dans les pays du sud-est asiatique (qui sont à l'indice 11 à Taïwan, 12 à Singapour, 14 à Hong Kong, 16 en Corée du sud, contre 100 en Suisse). Pour les opérations "labor intensive", comme l'assemblage, et pour les articles de prix bas, le recours à ces régions du monde est devenu indispensable si l'on veut "rester dans le marché".

L'avenir des marchés horlogers: Le sommet de la courbe est atteint et même dépassé. Les résultats de la Foire de Bâle ont encore été étonnamment bons, mais les commandes rentrent maintenant plus lentement: les taux de chômage des pays de l'OCDE, le niveau de l'inflation et le sentiment d'insécurité freinent les achats des consommateurs. Les distributeurs, de leur côté, sont touchés par les taux d'intérêt élevés qui renchérissent le coût du stockage. Ils sont conduits à ne commander qu'au fur et à mesure des besoins les plus immédiats, ce qui se répercute en amont de la filière.

Nous nous attendons dès lors à un aplatissement de la courbe de la production dans les mois à venir, et à une certaine régression dès l'automne. Nos effectifs qui avaient augmenté de 300 unités au dernier recensement (30 septembre 1980), pourraient de nouveau reculer de quelques centaines de postes de travail au prochain recensement.

E. Kocher: Als Präsident des Verwaltungsrates leite ich in Grenchen eine finanziell unabhängige Uhrenfirma mittlerer Grösse. Wir beschäftigen rund 100 Leute, die jährlich zwischen 150 - 200'000 Uhren produzieren. Unsere Hauptabsatzmärkte sind Nord- und Südamerika, Europa und die arabischen Länder. Die Vorteile einer Gesellschaft mittlerer Grösse liegen darin, dass sie schnell anpassungsfähig ist und auf die Spezialwünsche ihrer Kundschaft eingehen kann. Ein Nachteil besteht darin, dass ihr weniger Geld für die Promotion zur Verfügung steht. Wir sind deshalb sehr glücklich und dankbar für die seit langen Jahren bestehende gute Zusammenarbeit mit den schweizerischen Vertretungen im Ausland.

R. Nicolet aborde la question de la ventilation des exportations en 1980. En partant de la production suisse sur le territoire national, l'on peut dégager deux pôles majeurs:

- L'Europe draine 38% de la valeur globale des exportations, dont 31% vers la CEE et 3% vers l'AELE.
- L'Asie importe 37,5% de la production, dont la moitié pour Hong Kong, grand centre de redistribution. Si cette dernière ne concernait auparavant que l'Asie, elle touche maintenant le monde entier. Une production indigène existe dans la colonie britannique, mais elle demeure très modeste. 30 à 40% des produits redistribués sont de provenance helvétique.

Le troisième pôle est constitué par l'Amérique du Nord (12,7%), les Etats-Unis avant tout (12%), qui représentent le premier marché individuel. Important tant du point de vue de la quantité que de la qualité, c'est un marché test permettant d'anticiper de 2 à 3 ans les futures tendances des goûts et de la mode en Europe. Enfin, l'Afrique import 4% et l'Océanie 0,8% de la production. L'on constate en outre que les 20 premiers marchés individuels représentent quant aux exportations de mouvements 90% des quantités et 83% de la valeur. Les 30 premiers important 95% des quantités et 91% de la valeur.

G. Ducrey reprend la question de l'extension des points de vente. Certains horlogers devraient s'engager dans cette voie. En France, pour des raisons de prestige, certains fabricants suisses (Rolex p.ex.) refusent de multiplier leurs points de vente. Les horlogers français protestent en estimant qu'il s'agit d'un "refus de vente" illégal.

M. Retornaz prend par ordre d'importance une série de questions. La concurrence: Dans le milieu et le tiers supérieur de la gamme, le Japon est le plus sérieux concurrent, avec une augmentation annuelle de 30% en moyenne ces dernières années, par rapport à 5 à 10% pour l'horlogerie suisse. Ce succès japonais est avant tout dû à une structure de groupe très articulée sur la vente. La fabrication, le service après-vente sont subordonnées au choix du marché. Cette stratégie d'une logique parfaite les amène à augmenter aussi bien leur chiffre d'affaires que le volume de leurs ventes. Hong Kong réexporte beaucoup de pièces européennes ou russes, mais sa production nationale n'atteint pas 20 mio de pièces par an. Ces réexportations sont gênantes en bas de gamme, particulièrement pour les montres digitales.

La structure des marchés: En réponse à M. Eisele, il convient de souligner que la concentration sur le haut de la gamme et de la réduction du volume de production serait une opération suicidaire. En l'absence d'une certaine masse de production, l'on ne peut supporter les coûts généraux.

Méthode de distribution: Il n'y a pas de solution unique. Les réticences de l'industrie suisse de s'engager, en Autriche, dans les ventes dans des supermarchés s'expliquent par la déconfiture subie par Oméga dans les "Kaufhof" allemands. En ce qui concerne les récriminations portant sur les refus de vente, un récent arrêt de la Commission du Marché Commun interdit au grossiste de se limiter à son propre territoire. Les français ne sont pas encore intervenu pour appliquer la décision Fontanet contre cet arrêt de Bruxelles apprécié des maisons suisses.

Falsifications: La FH dépense 1 million de francs annuellement pour enrayer la falsification et emploie à cette fin de nombreuses personnes, juristes ou techniciens qui analysent la marchandise et ouvrent des actions judiciaires. Hong Kong coopère sérieusement, d'autres pays beaucoup moins.

Service après-vente: Bien plus que les japonais, nous sommes attachés à la formation professionnelle. Nos centres de formation ou de réparation sont disséminés à travers le monde. Nous faisons preuve d'une grande rapidité dans l'approvisionnement en pièces détachées et avons en ce domaine une avance considérable sur le Japon. Un service direct de réparation a été organisé aux USA. Un essai analogue est en cours à Bagdad et sera bientôt fait en Australie.

Publicité: Les chiffres parlent contre nous, car les statistiques les plus courantes ne citent que les 20 premiers annonceurs. Nous n'en avons que 3 ou 4 parmi ceux-ci, bien derrière les quelques annonceurs japonais qui concentrent toute la publicité nipponne. Mais en ajoutant toutes les entreprises suisses disséminées, nous arrivons à des chiffres comparables aux japonais.

M. Nicolet: En ce qui concerne la contrebande, l'on calcule que cette dernière prend son essor dès que les charges douanières dépassent 30% du prix de vente. Les taxes de vente ont le même effet, même là où les droits de douane sont inexistantes. En France, les producteurs japonais tentent de pénétrer le marché en s'associant à des entreprises françaises. L'avenir des montres mécaniques semble meilleur que celui des montres électroniques.

En ce qui concerne les garanties contre les fluctuations monétaires, notre horlogerie a considéré vital de se prémunir dès la chute du système de Bretton Woods en 1973. Jusque là, une large partie des exportations étaient facturées en francs suisses, ce qui constituait, à la longue, un transfert du problème du producteur vers l'importateur. Or ceux-ci ont des intérêts liés. Plusieurs moyens de protection existent, comme la clause de maintien de la

valeur, la possibilité de forfaitage ou le marché à terme. Enfin, la garantie des risques à l'exportation, qui ne convenait cependant pas aux risques à court terme jusqu'à son réaménagement en 1975.

La GRE offre deux avantages: sa flexibilité et la stabilité de son coût. De plus, sa simplicité convient bien à notre branche, atomisée en de nombreuses PME. De sorte que malgré le renchérissement récent de la GRE, nous la considérons un instrument indispensable dont nous sommes prêts à payer la cherté.

M. le Ministre C. Caratsch: Qui doit s'occuper de prendre des garanties financières?

R. Retornaz: Cela dépend du client. D'autre part, les banquiers ne sont pas toujours des générateurs spontanés de l'information dans ce domaine qui échappe pour beaucoup à leur contrôle.

R. Nicolet: Beaucoup d'importateurs préfèrent que les opérations se fassent en Suisse, d'autant plus que les taux d'intérêt y sont bas.

E. Kocher: Die Konkurrenzsituation bewirkt, dass die Kundschaft über die verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten sehr gut orientiert ist. Eine diesbezügliche Publikumsarbeit ist meiner Meinung nach nicht erforderlich. Zum vorhin angesprochenen Problem der Fälschungen möchte ich noch ergänzen, dass nur die Marken, nicht aber die Modelle geschützt sind.

R. Retornaz: Il faut distinguer l'imitation des modèles de la contrefaçon. Pour profiter du langement d'un modèle opéré par une grande marque, beaucoup de fabricants se mettent à le copier. La législation suisse dans ce domaine est misérable et la jurisprudence encore plus.

W. Wild: M. Gérard Bauer a visité Berlin il y a deux ans. Impressionné par la qualité et le luxe des montres suisses dans cette

ville, il a eu l'idée d'y organiser une exposition de montres et bijoux suisses. Depuis lors, nous n'avons plus eu de nouvelles.

R. Retornaz: Le marché de Berlin-Ouest est négligé par les succursales allemandes. Le cas est connu depuis longtemps, ces dernières cèdent à la commodité du voisinage et s'effraient de l'éloignement de la ville enclave. Quant aux expositions de montres et bijoux, je suis persuadé que leur valeur réside dans leur qualité de carte de visite permettant de tirer des profits certains, mais avec un décalage dans le temps. Les importateurs préfèrent les foires commerciales, dont le bénéfice est immédiatement apparent.

R. Wenger: In Singapur fand zu Beginn dieses Jahres die Swiss-Asean statt, organisiert von der Exim-Index. Die schweizerische Uhrenindustrie war dabei nicht vertreten. Wieso ist es zu keinem gemeinsamen Stand der Uhrenindustrie gekommen?

R. Retornaz: Il manque un organe central qui coordonne l'organisation des foires et expositions à l'étranger. Certains privés s'occupent de celles des foires qui sont des affaires rentables. De plus, la foire n'est que la partie émergée de l'iceberg: la campagne de promotion qui se trouve derrière coûte 10 fois plus. Les expositions collectives ont déjà été essayées. Mais sans le soutien de ses adhérents, la FH ne peut rien faire.

R. Wenger: In Singapur investieren einzelne Firmen tausende von Franken in die Promotion. Wieso können sie die Publizitätsanstrengungen nicht vereinen, um gemeinsam den Japanern besser begegnen zu können?

R. Retornaz: Piaget se refuse à participer à nos expositions collectives et préfère exposer seul pour ne pas se mélanger au "vulgum pecus". Il serait pourtant plus efficace de se joindre à d'autres grandes marques.

R. Hilber cite le cas de Rolex au Mexique, qui ne livre ses pièces détachées qu'à ses propres points de vente. Les autres horlogers du pays sont donc dans l'impossibilité de procéder aux réparations éventuelles.

R. Retornaz: Rolex oblige ses clients à aller chez ses concessionnaires, et pratique la politique de la rareté voulue. Je suis d'accord avec une sélection féroce des points de vente, mais pas avec celle des réparateurs.

C. Caratsch remercie la FH pour son envoi récent d'une brochure destinée aux horlogers, et demande si le prix des montres s'ordonne selon une gamme continue.

R. Retornaz: Cette brochure n'aurait pu être réalisée sans l'appui de la Confédération et des entreprises individuelles. Vu son succès, un retraitage est déjà prévu.

E. Kocher: Wir unterscheiden drei verschiedene Typen von Uhren:
1) die meistens aus dem Fernen Osten stammenden Billiguhren.
2) Spitzenmarken wie Rolex als Statussymbole. 3) Alle Uhren, die zwischen diesen beiden Kategorien liegen. Unser Hauptproblem besteht darin, uns in dieses Gefüge einzuordnen, eine Marktlücke zu finden.

G. Ducrey: A-t-on expliqué pourquoi les montres de prestige les plus chères n'ont aucun problème de vente?

R. Retornaz: C'est le serpent qui se mord la queue: ces montres de haut luxe ne font plus partie du marché horloger, mais de celui de la joaillerie.

R. Nicolet: Les différences de droits de douane et d'impôt ou taxes déterminent de grandes variations des prix locaux, par rapport à la calculation interne des prix. La marge du détaillant est calculée sur le prix grevé de droits.

E. Kocher: Je kürzer der Vertriebskanal ist, desto billiger wird eine Uhr.

M. l'Ambassadeur Martin: Quelle est l'importance des duty free shops?

R. Retornaz: Moyenne. C'est cependant un moyen publicitaire important.

E. Kocher souligne que souvent les duty free shops sont plus onéreux que les détaillants en ville.

J. Eisele: Die Schweiz hat wenig Spitzenleute in der Verkaufsektion. Was können wir unternehmen, damit sie nicht zu den Japanern überlaufen?

R. Retornaz: Seiko a attiré des cadres supérieurs d'Oméga et de Longines. Dans ce métier, l'on ne dispose pas de lettres de sortie à l'instar des joueurs des clubs de football! La motivation venait d'une meilleure rémunération, et surtout d'avantages sociaux infiniment meilleurs. Aux USA, une action légale peut être intentée contre de tels agissements d'entreprises concurrentes.

G. Ducrey regrette que l'on ne puisse aborder le problème du poinçonnement des métaux précieux et des taxes parafiscales.

R. Retornaz se déclare prêt à reprendre ces questions plus tard, en particulier au vu de la nouvelle législation française.

WELTHANDEL

unter Beizug von Herrn J.R. Zeller, Vereinigung des Schweizerischen Import- und Grosshandels VSIG, sowie Herrn F. Schenk, Maison André & Cie SA, Lausanne.

J.R. Zeller erläutert die Bedeutung und Probleme des Importhandels in der schweizerischen Aussenwirtschaft. Die Schweiz steht, sowohl was ihre wirtschaftliche Leistungskraft als auch ihre Aussenhandelsverflechtung betrifft, weltweit an der Spitze. Unsere Auslandsabhängigkeit verurteilt uns zum Liberalismus. Leider ist der Liberalisierungsgrad des Welthandels auf 40% heruntergesunken. Selbst die Schweiz bedient sich protektionistischer Massnahmen bei den nichttarifären Handelshemmnissen. Z.B. unser Giftgesetz, der Agrarschutz oder die industrielle Kartellpolitik schränken unseren Handel ein. Bei einer Fortsetzung dieser Politik müssen wir mit Retorsionen rechnen. Wir stehen in einer protektionistischen Krise, die ihre Wurzeln in festen Strukturen hat. Schutzmassnahmen sind aber immer ein erster Schritt zur zentral gelenkten Wirtschaft. Wir sollten in erster Linie Freihändler und nicht Europäer sein, die nichttarifären Handelshindernisse abbauen und unseren Markt der ausländischen Konkurrenz öffnen.

W. Suter: Wie akut ist die Gefahr einer Liefersperre gegenüber der Schweiz?

J.R. Zeller: Das hängt von den einzelnen Wirtschaftssektoren ab. Am gefährdesten ist der Erdölsektor, wo uns die OPEC und die innenpolitische Entwicklung in der Golfregion Schwierigkeiten bereiten können. Unsere kriegswirtschaftliche Vorsorge garantiert uns jedoch die Versorgung für ein Jahr. Die Hauptgefahr besteht darin, dass uns, falls wir weiterhin Protektionismus betreiben, beispielsweise unser Käseexport gesperrt werden könnte.

F. Schenk: Als Welthandelsfirma im Getreidesektor sind wir momentan von keiner Liefersperre bedroht.

M. Jäger: Mit dem Abbau der Zölle sind die nicht tarifären Handelshindernisse wie Pilze aus dem Boden geschossen. Die Schweiz unterscheidet hierbei drei verschiedene Arten: 1. technische Normen, wo es den Behörden schwerfällt, Abhilfe zu schaffen, 2. politisch bestimmte Handelshindernisse, wie das Gesundheitsgesetz oder die Regelung über die Autoabgase, 3. unser Agrarschutz. Die Schweiz betreibt absolut keine bewusste Politik, den Zollschatz durch nicht tarifäre Hindernisse zu ersetzen, vielmehr bemüht sich die Verwaltung, diese abzubauen.

J.R. Zeller: Ich kann mich mit dem Votum von Herrn Jäger nicht einverstanden erklären. Die SEV z.B. ist eine privatrechtliche Organisation, deren Normen der Bund nicht anzunehmen braucht. Im Lebensmittelbereich kennen wir Normen, die international nicht standhalten.

B. Freymond: Nous aussi, en Suisse, nous avons des barrières non-tarifaires. Cependant, distinguons entre celles qui sont secondaires, qui peuvent être réglées dans le cadre d'accords multilatéraux, et celles qui sont introduites sciemment, sous les pressions de lobbies de producteurs visant leurs concurrents.

Quelle est la position de votre organisation sur les accords de compensation? En Grèce, qui depuis peu est entrée dans le Marché Commun, les accords de clearing avec les pays de l'Est ont été supprimés et l'on ne peut plus faire d'accords de compensation. Ils continueront à être faits par des moyens détournés. Les entreprises suisses qui peuvent incorporer leurs marchandises dans la production livrée par l'Est se tireront d'affaire. Cependant, seules les grandes maisons peuvent procéder à de telles compensations.

J.R. Zeller: Der VSIG ist an Kompensationsgeschäften interessiert. Wir stellen uns positiv zu offenen Kompensationsgeschäften, wo wir aus der ganzen Angebotspalette eines Landes auswählen können. Negativ sind für uns diejenigen, die eine Schweizerfirma im Gegenzug verpflichten, unbrauchbare Ware zu kaufen.

F. Schenk: Nous connaissons le cas de la Grèce. Depuis 15 ans, nous avons acheté des produits agricoles par clearing, avec le soutien des pays de l'Est, ce qui, dit confidentiellement, permettait de baisser les prix. Depuis l'entrée de la Grèce dans la CEE, nous avons constaté que les pays de l'Est veulent des accords de compensation à la place de clearing. Notre association n'a pas d'attitude spéciale au sujet des compensations. Nous savons que certaines firmes les pratiquent. Mais attention aux conditions! Il est utile de nous consulter avant de s'y engager.

Les produits qui nous viennent par compensation sont pour la plupart réexportés vers l'Amérique latine ou l'Afrique.

M. Jäger: Das BAWI sieht in den Kompensationsgeschäften eine Rückkehr zum Protektionismus und rät deshalb, solche, wenn immer möglich, zu vermeiden. Sollten Kompensationsgeschäfte wie im Falle der Staatshandelsländer unumgänglich sein, befürworten wir ein Mitmachen mit schlechtem Gewissen.

J.R. Zeller: Kompensationsware ist in Westeuropa häufig schlechthin unverkäuflich. Wir werden bedrängt von bilateralen Forderungen der 3. und 4. Welt.

G. Ducrey relève la distinction faite par M. Freymond. Parmi les restrictions non tarifaires aux échanges, il y a des mesures accidentelles et des mesures exprès. Les normes d'étiquetage de textiles en France ont été uniquement introduites pour lutter contre la concurrence. La réponse des français lors des négociations sur ce sujet, qui rétorquent qu'en Suisse l'on a introduit des normes sur les voitures favorisant la concurrence japonaise, ne tient pas compte de cette distinction.

J. Bucher: In Norwegen entwickelt sich eine besondere Art von Kompensationsgeschäften. Die Lieferung von Erdöl wird von der Abnahme von Maschinen abhängig gemacht. Heute verfügt der Staat erst über 15% des Erdöls. In fünf Jahren wird er aber 50% besitzen, womit die Möglichkeit solcher Geschäfte zunehmen wird.

F. Schenk: Bis heute war mir diese Art von Kompensationsgeschäft nicht bekannt.

J.R. Zeller: Norwegen ist Mitglied der EFTA. Es wäre zu prüfen, ob diese Art von Geschäften nicht dem Abkommen widerspricht.

J. Bucher: Wir haben Beweise, dass Norwegen solche Geschäfte praktiziert, und suchen nun nach konkreten Beispielen.

J.R. Zeller: Unsere Vereinigung wäre dankbar, entsprechende Unterlagen zu erhalten.

M. Jäger: Als offizielles Exportförderungsdispositiv kennen wir die ERG, die SZH und die Auslandvertretungen. Von privater Seite her wird Exportförderung von den Banken, der Swissair und den Welthandelshäusern wahrgenommen. In welcher Weise können private Unternehmen mit den schweizerischen Vertretungen zusammenarbeiten?

F. Schenk: Unsere Zusammenarbeit ist ausserordentlich gut. Schwierigkeiten stellen sich für uns auf anderem Gebiet. Wir sind in Burma tätig, welches vermehrt Geschäfte mit der schweizerischen Industrie wünscht. Burma fordert Kompensationsgeschäfte und will diese nur mit staatlichen Vertretern aushandeln. Wir haben uns deshalb an die OSEC als halbstaatliches Unternehmen gewandt, die einverstanden war. Zustimmung fanden wir auch bei der Bundesverwaltung in Bern, allein, der Vorort lehnte ab, wir mussten daher nach Frankreich ausweichen.

Botschafter J. Martin: Wie war die Argumentation des Vororts?

F. Schenk: Sie war nicht sehr lang.

J.R. Zeller: Das gleiche Problem stellte sich auch im Irak, der der Schweiz billigeres Erdöl als Rotterdam liefern wollte, mit der Auflage, dass dieses Erdöl in der Schweiz bleibe und der Staat dafür garantiere. Der Wunsch vorab der Entwicklungsländer, nur mit dem Staate zu verhandeln, läuft unserer Wirtschaftsstruktur ent-

gegen. Ich schlage deshalb die vermehrte Einschaltung der OSEC als halbstaatliche Institution vor, um so die Offizialität zu wahren.

E. Imm: Das Oelgeschäft mit Irak scheiterte aus kommerziellen Ueberlegungen. Zudem liefert Irak seit zehn Monaten kein Oel mehr.

R. Hilber: Mexico versucht, sein Oel über bilaterale Verträge zu verkaufen. Der Total Schweiz ist es gelungen, einen Vertrag auszuhandeln, ohne eine staatliche Stelle einzuschalten.

P. Egger: Auch in Algerien ist der Wunsch verbreitet, direkt mit staatlichen Stellen zu verhandeln. Wird die OSEC aber als halbstaatliches Unternehmen akzeptiert?

M. Jäger: Im Erdölsektor stützen wir uns auf die Multis und Rotterdam. Es ist heute unmöglich, dass sich der Staat ins Erdölgeschäft einschaltet.

R. Bärffuss: Es stellen sich dabei auch rechtliche Probleme, muss der Staat doch Verantwortlichkeit wahrnehmen, wenn ein Projekt scheitert.

MASCHINENINDUSTRIE

Leitung: Botschafter Ph. Lévy

unter Beizug der Herren: Direktor M. Erb und G. Kündig, VSM, Zürich, Dr. A. Gnehm, BBC, Baden, W. Kesselring, Gebr. Bühler AG, Uzwil, K. Singer, +GF+, Schaffhausen, J.P. Stettler, Hasler AG, Bern.

J. Eisele: 1980 wurden für ca. 1,4 Milliarden Franken Maschinen und Apparate von der Schweiz nach den USA exportiert. Der US-Markt ist weiter ausbaufähig. Auch mittlere und kleine Unternehmen haben dabei ihre Chance, vorausgesetzt, dass sie sich eines zweckmässigen Vorgehens bedienen. In den meisten Fällen kann der US-Markt mit einer eigenen Gesellschaft am erfolgreichsten bearbeitet werden. Die Lizenzvergabe ist in der Regel schwierig. Der bestmögliche Lizenznehmer ist nicht selten der bisherige amerikanische Distributor oder Manufacturers Representative.

Es lohnt sich, an amerikanischen Fachmessen teilzunehmen. Von Bedeutung ist auch das Inserieren in den wichtigsten amerikanischen Fachzeitschriften.

Das GATT-Abkommen über das öffentliche Einkaufswesen und die bis 1987 verlängerte Tiger-Offsetvereinbarung erleichtern der Schweizer Industrie den Zugang zu Aufträgen der amerikanischen Einkaufsstellen; ein Anrecht auf Erteilung von Aufträgen besteht allerdings nicht. Gute Aussichten, US-Aufträge zu erhalten, haben: Roboter, Spezialindustriemaschinen, Pumpen, Kompressoren, Messwerkzeuge, Werkzeugmaschinen, etc. Manche Erzeugnisse können nur dann in die USA exportiert werden, wenn sie den amerikanischen Normen, Massen und Gewichten etc. entsprechen.

Die Grundelemente für einen erfolgreichen Geschäftsverkehr mit den USA bilden nach wie vor Qualität, technische Ueberlegenheit gegenüber Konkurrenzprodukten, Anpassungsfähigkeit an Kundenwünsche, Einhaltung der Lieferfristen und ein vorzüglicher Kundenservice.

J. Kuenzli oriente le débat sur les moyens dont disposent les représentations à l'étranger pour promouvoir les exportations et notamment le film "Droit au but". L'impossibilité matérielle dans laquelle se trouvait le poste de Barcelone nous a mis dans l'obligation de recourir à des organismes intermédiaires. Il serait donc intéressant de connaître les suggestions du VMS en ce domaine.

R. Wenger: Mein Exposé betrifft vor allem die Mittel- und Kleinbetriebe. Das Marktpotential Singapurs ist für die Zukunft vielversprechend. Das Gleiche gilt auch für Malaysia und Indonesien. Preislich liegt die Schweiz nicht schlecht. Nur japanische und lokale Produkte können billiger erstanden werden.

Vor ca. 3 Jahren hat sich Singapur von den arbeitsintensiven Industrien abgewandt, um sich vermehrt der höheren Technologie und Automation zu widmen. Maschinen, die in dieses neue Leitbild passen, haben dementsprechend gute Absatzchancen, normale Lieferfristen und gut funktionierende "after sale services" vorausgesetzt. Mit guten Unterlagen dotiert ist die Botschaft in der Lage, in Frage kommende lokale Vertreterfirmen persönlich aufzusuchen und sie auf ihre Eignung hin zu prüfen. Der "follow-up" ist selbstverständlich Sache der Schweizer Firma. Die Botschaft ist aber auch in dieser Phase zur Mithilfe bereit. Leider erfahren wir in der Regel nicht, wie sich unsere Auskünfte ausgewirkt haben.

Die Entsendung einer fachlich ausgewiesenen Handelsdelegation nach Singapur sollte vorgesehen werden. Dabei wäre die Präsenz der offiziellen Schweiz empfehlenswert. Wünschbar wären auch Einladungen für interessierte Singapur-Unternehmen für grössere Messen in der Schweiz. Eine Reaktion aus der Schweiz im Sinne eines "feedback" wäre sehr erwünscht.

H. Cuennet reconnaît que le marché kenian n'est pas le plus important pour la Suisse. Cependant nos exportations ont augmenté régulièrement ces dernières années pour atteindre 48 mio de francs suisses en 1980. Le Kenya figure ainsi au 4e rang des pays ache-

teurs de produits suisses en Afrique noire. Le secteur des machines est le principal bénéficiaire de cette évolution. Les produits suisses ont souvent été évincés par un concurrent étranger. Les raisons principales de cet échec:

- les facilités de crédit. Le Kenya et la Suisse viennent de signer un accord de crédit mixte de 20 mio de francs.
- le service après-vente a été mal assuré.
- les maisons suisses ne sont pas toujours connues sur le marché kenian. Deux projets de l'OSEC de foires industrielles suisses ont échoués faute de participants.

J. Bucher: Norwegen ist relativ spät industrialisiert worden und exportiert vorwiegend Zwischenprodukte und Halbfabrikate. Mehr als die Hälfte der Schweizer Exporte nach Norwegen entfallen auf die Maschinenindustrie. Mitte der 70-er Jahre geriet die norwegische Industrie in eine Krise, von der sie sich bis heute noch nicht ganz erholt hat. Eine Besserung ist vor allem im Schiffsbau eingetreten, seit sich dieser mit der Herstellung von Bohrtürmen befasst. Der Zutritt zu dieser Produktion ist für Schweizer Unternehmungen praktisch unmöglich.

B. Freymond a invité les membres du Swiss Business Group de Grèce pour visionner le film "Hitting the Point". De l'avis de tous, ce film remarquable ne constitue qu'une introduction. Ce qui a surtout gêné M. Freymond, c'est la manière laudative dont l'entreprise suisse est présentée.

R. Hilber: Wir schätzen uns glücklich, den Film zu besitzen. Die Nachfrage ist sehr gross. Die kritisierte "Angeberei" kommt in Mexico gut an. Von der Schweiz wird Perfektion geradezu erwartet.

Minister C. Caratsch: Der Film ist sehr gut und in Oesterreich beliebt. Eigenlob kann durchaus positive Auswirkungen haben.

M. Erb: Der Film ist ein Kompromiss zwischen Hochgestochenheit und Bescheidenheit. Er ist für Techniker und als Begleitinstrument für Messen, Ausstellungen, Besuche etc. gedacht. Es handelt

sich also nicht um ein Verkaufsförderungsinstrument.

A. Gnehm: Auch grosse Firmen haben Probleme. Der US-Markt ist sehr attraktiv, aber sehr wettbewerbsintensiv. Sorge bereitet die Zunahme des Protektionismus (orderly market agreements). Ausländische Firmen werden bei öffentlichen Ausschreibungen benachteiligt. Die Aussenposten können uns helfen, die Spiesse gleich lang werden zu lassen.

Die Märkte der 3. Welt sind mit Risiken verbunden (OPEC-Staaten). Deren grösste Probleme sind die Arbeitslosigkeit und die Auslandverschuldung. Diese Staaten trachten danach, die Arbeitslosigkeit in der Weise zu bekämpfen, dass sie die ausländischen Firmen praktisch zwingen, lokale Wertschöpfungen zu erbringen. Der Wettbewerb spielt sich in diesen Ländern heute vor allem bei den Zahlungsbedingungen ab. Die Schweiz zieht bei der Exportfinanzierung heute eindeutig den kürzeren. Ein Problem hat sich daraus ergeben, dass einige Empfängerländer mit den Mischkrediten Zinsdifferenzgeschäfte betreiben. Die Industrie muss heute wieder vermehrt die Märkte erkämpfen. Die Aussenposten sollten mithelfen, die Märkte offenzuhalten.

Botschafter Ph. Lévy: Der erste Rahmenkredit von 200 Mio Franken geht zur Neige. Das BAWI wird noch dieses Jahr dem Bundesrat einen höheren Kredit vorlegen. Der Anteil "Mischkredite" soll dabei erhöht werden. Projektbezogene Kredite sind als vorteilhafter anzusehen als Programmkredite.

W. Kesselring: Der Schuh drückt vor allem bei den Finanzierungen und Kreditbedingungen. Konkurrenz erwächst aus Italien und Grossbritannien, die beide in US-Dollars offerieren.

Heute liegt das Marktpotential vor allem in den Entwicklungsländern. Da aber die Finanzierungsmöglichkeiten beschränkt sind, können die potentiellen Märkte nicht oder nur teilweise erschlossen werden. Die Weltbank ist daher für die Industrie vielmals der rettende Anker.

Botschafter Ph. Lévy: Der Bund ist sich des Problems bewusst. Die Firmen sollten ihm die "Munition" liefern, damit er sich engagieren könne. Im übrigen kann die Industrie mithelfen, die in der Schweiz bestehende Informationslücke "Weltbank" schliessen zu helfen.

M. Erb: Zu Kenia ist zu sagen, dass das Interesse in der Maschinenindustrie nicht vorhanden war. Was den "feed-back" angeht, so wird der VSM sich bemühen, die Aussenposten besser zu orientieren.

Zur Finanzierung ist beizufügen, dass die Konkurrenz ein "Finanzdumping" betreibt. Die Preisdifferenzen werden dadurch enorm vergrößert. Die ERG tendiert darüberhinaus heute eher zur Zurückhaltung als zum Ausbau der Leistungen.

G. Kündig: Die zu Händen des Bundes gemachte Umfrage hat ergeben, dass sich Probleme bei der Finanzierung in ausländischer Währung stellen. Die Erfahrungen mit dem OECD-Kreditabkommen haben gezeigt, dass dieses unbedingt revidiert werden sollte.

Botschafter Ph. Lévy: Problem Nummer 1 bildet das fehlende Geld. Deshalb ist eine Schwerpunktbildung unbedingt notwendig. Die Industrie, die OSEC und der Bund werden über ein Erfa-Verfahren ein Programm für die nächsten 18 Monate ausarbeiten.

M. Erb: Das Abkommen des EMD mit dem amerikanischen Department of Defense über Kompensationsgeschäfte aus dem Jahre 1975 wäre 1983 ausgelaufen. Das Minimalziel der 30%-igen Kompensation ist aber bereits 1979 erreicht worden. Das Abkommen hat positive Resultate erbracht. Ab 1981 läuft das zweite Abkommen. Neu daran sind die direkten Verträge mit Northrop und General Electrics. Das Kompensationsziel liegt diesmal bei 50%.

A. Gnehm: Stimmt das Image des harten Schweizerfrankens im Ausland heute noch? Der ausländische Kunde hat scheinbar noch nicht realisiert, dass die Phase der Ueberbewertung des Frankens vorüber ist.

Die freiwilligen Exportbeschränkungen Japans gegenüber den USA und der EG zwingen Japan, auf den andern Märkten umso aggressiver aufzutreten. Die Folge davon könnte die Tangierung der schweizerischen Marktanteile sein. Wie sehen die Aussenposten diese Entwicklung?

E. Imm: Bagdad sendet pro Woche rund 50 Ausschreibungen in die Schweiz. Eine bessere Koordination der Aktivitäten würde den Empfängerkreis in der Schweiz vergrössern. Wäre es nicht besser, die Unterlagen an eine zentrale Stelle zu senden?

G. Ducrey voudrait faire quelques observations à la lumière de ses expériences:

1 Le Franc suisse: Lors de mon séjour en Chine, je me souviens de la visite de M. Languetin à Pékin. Celui-ci, malgré tous ses efforts n'était pas parvenu à gagner la confiance des chinois. Le franc suisse présentait à leurs yeux l'image d'une monnaie qui ne pouvait que s'apprécier.

2 Le Japon: les Français sont comme tous les autres pays exportateurs inquiets par les exportations japonaises. Non pas sur leur marché, puisqu'ils ont déjà pris des mesures restrictives, mais sur les marchés tiers, et notamment sur le marché des PVD où l'on pourrait bien assister à un Pearl Harbour économique.

3 La France: comment apprécier le marché français dans l'avenir? Il y a d'une part les difficultés inhérentes au marché français auxquelles se sont toujours heurtés les exportateurs suisses:

- appréciation irrégulière mais constante du franc suisse par rapport au franc français

et il y aura en plus les difficultés spécifiques résultant de la situation politique: l'expérience communiste que la France va vivre pleinement, la campagne lancée récemment "achetez français", les nationalisations, les pressions sur le franc français suite à l'entrée des communistes au gouvernement, incertitude générale et plus particulièrement l'attentisme dans l'investissement, les priorités du programme économique et politique du gouvernement vont avoir des répercussions directes sur les exportations suisses. Ainsi la suspension du programme nucléaire a déjà affecté la mai-

son Sulzer. Chicanes dans l'administration: Il y aura d'ici la fin de l'année 150'000 fonctionnaires de plus dans l'administration. On peut s'attendre à une augmentation des normes techniques, entraves manifestes à l'importation. Il n'y aura d'avenir pour les machines suisses que dans la mesure où elles seront irremplaçables.

L'unique bonne nouvelle que je puis vous apporter est que M. Joxe, de tendance marxiste, a été remplacé au ministère de l'industrie par M. Dreyfus, grand patron de la Régie Renault.

B. Freymond tient à faire quelques remarques, en rappelant que la Grèce, après son entrée au marché commun, est un test-case pour l'Espagne et le Portugal.

Le franc suisse: après enquête, la moitié des importateurs ont évoqué la cherté du franc comme argument majeur pour ne pas acheter des produits suisses.

Les achats publics: La Suisse exporte pour 300 mio de francs par année en Grèce, dont 1/3 de machines. Les achats gouvernementaux représentent une part importante du marché. Il est possible que lors du changement de gouvernement de cet automne l'on assiste à un virage à gauche et fort probablement la part des achats publics va augmenter.

Le principe de l'Etat expéditeur: Les produits suisses dédouanés dans un territoire de la CEE seront considérés comme produits du marché commun. Le système de l'achat par une filiale allemande d'une maison suisse de ses propres produits est difficile à réaliser par les PME.

Les réflexions du Swiss Business Group sur la promotion des exportations en Grèce:

- les foires en Grèce et notamment la foire de Salonique ont peu d'importance. Les acheteurs grecs vont aux grandes foires européennes.

- importance de l'assistance technique aux représentants grecs sur place,
- le grec est sensible au contact personnel.

M. l'Ambassadeur Ph. Lévy rappelle les quatres thèmes autour desquels s'articule le débat:

- l'image du franc suisse à l'étranger
- les réactions face à la concurrence japonaise
- les demandes publiques d'offres
- les marchés compensés.

P. Egger: Das erwähnte Schweizerfranken-Image trifft auch für Algerien zu.

Minister C. Caratsch: Oesterreich nutzt den schweizerischen Kapitalmarkt intensiv. Man hat volles Vertrauen in die Parität SFr/DM. Japan ist in Oesterreich kein bedeutender Konkurrent der Schweiz (Ausnahme: Uhren). Im übrigen wurde für japanische Produkte die Kontingentierung eingeführt.

Botschafter Ph. Lévy: Die Japaner werden auch in Oesterreich bald unsere Konkurrenten sein. Der Schweiz wird die japanische Konkurrenz vor allem im Bereich der Werkzeugmaschinen- und Nahrungsmittelverarbeitenden Industrie erwachsen.

M. Erb: Der VSM wird sein Informationssystem umstellen. Ab nächstem Jahr werden die Informationen zweimal pro Monat erscheinen. Die Anregung Imm wird studiert werden.

Man sollte nicht der "Japanik" verfallen. Bis jetzt hatte die schweizerische Industrie wenig Berührungspunkte mit den Japanern.

Botschafter Ph. Lévy: Der Bund ist auch gegen "Japanik". Was die internationalen Ausschreibungen angeht, sollte die SZH zusammen mit dem EDA, dem BAWI und dem VSM Verbesserungen anstreben.

A. Gnehm: Das Japan-Problem fördert den Protektionismus. Damit kann die Schweiz in den sensitiven Bereichen Kunden verlieren. Japan ist im übrigen nicht mehr ein Billigpreisland. Der Exportanteil am BSP Japans beträgt nur 10%. Dafür haben die Japaner eine sehr zielgerichtete Exportstrategie. Ein neuer Schwerpunkt wird die moderne Elektronik sein. Selbstmitleid hilft nichts. Es gilt, Japans Schwerpunkte zu eruieren.

Botschafter Ph. Lévy: Die schweizerischen Exporte nach Japan sind von 2,6% der Gesamtexporte im Jahre 1973 auf 1,8% im Jahre 1980 zurückgegangen.

M. l'Ambassadeur J. Martin: Un appel d'offre international est souvent une Alibi-Uebung car les spécifications sont souvent telles que nous sommes déjà exclus. Dans les ministères clés, il y a souvent des techniciens qui orientent la conception du projet dès le début. Ce n'est pas qu'un problème politique.

La Suisse devrait avoir des conseillers techniques auprès des ministères et des organisations régionales comme par exemple la Banque africaine. C'est de nouveau un problème d'argent et l'on ne peut pas mettre cela dans le cadre de l'aide au développement.

M. Erb: Das System der ungebundenen Entwicklungshilfe müsste eventuell neu überdenkt werden.

SCHWEIZERISCHE VERKEHRSZENTRALE

Leitung: Botschafter J. Martin

unter Beizug der Herren H. Zimmermann, Vizedirektor, und J.P. Enzen, Sektionschef, ONST, Zürich.

M. l'Ambassadeur J. Martin rappelle l'importance du tourisme pour la Suisse qui contribue à équilibrer notre balance des paiements. Il faut, surtout aujourd'hui, veiller à la qualité des services offerts.

H. Zimmermann: 1980 war ein sehr gutes Tourismus-Jahr. Auch für 1981 liegen bis jetzt erfreuliche Resultate vor. Die Preisdisziplin hat bewirkt, dass sich die Ertragslage nicht gleich erfreulich entwickeln konnte wie die Anzahl Logiernächte. Für 1982 muss mit einer Teuerung von 8 - 10% gerechnet werden. Die Schweiz wird nie ein billiges Reiseland sein, es wird aber Qualität von ihr verlangt. Die SVZ ist wegen der Spramassnahmen des Bundes in eine finanzielle Krise geraten. Die ausländische Konkurrenz hat mehr finanzielle Möglichkeiten. Einige Aussenposten der SVZ mussten bereits geschlossen werden.

J. Bucher: Norwegen ist kein bedeutender Kunde für den Schweizer Tourismus. Ehemalige Studenten, die in der Schweiz studiert haben, könnten als Werbeträger eingesetzt werden. Er wird diesbezüglich mit der SVZ-Vertretung in Oslo Kontakt aufnehmen.

G. Ducrey: L'ONST a un bureau à Paris qui fait un travail efficace et avec lequel l'Ambassade est en contact permanent. Le trafic touristique français vers la Suisse est directement dépendant du cours du franc suisse. Or la nouvelle politique française devrait conduire à une baisse du franc français et corollairement du taux d'occupation des chambrées. Mais il est peu probable que l'effet se fasse déjà sentir cet été.

J.P. Enzen: Selon une étude récente, le nombre de nuitées est fonction des revenus, de l'éloignement et du cours des monnaies dans les différents pays. Il faut relever, d'autre part, que l'ONST ne peut faire qu'un travail de base. En effet, souvent les touristes viennent en Suisse à titre privé et non par les canaux de l'ONST ou des agences privées (90% entrent en Suisse en voiture).

A part la France et la Belgique, on prévoit que la situation sera au moins aussi bonne que l'année passée. Bien sûr nous attendons des difficultés avec la France, mais peut-être seulement l'année prochaine. De plus, il est possible que la mise en service du train à très haute vitesse sur la ligne de Lyon puisse avoir des influences positives.

M. l'Ambassadeur J. Martin: Avec la réduction des 10% et l'inflation à l'étranger l'ONST a le même type de problèmes que le Département.

M. le Ministre M. Jaccard est représentant du DFAE au comité de l'ONST dont il suit avec intérêt les travaux. Les rapports ONST/DFAE sont excellents. L'ONST a une grande compréhension à l'égard du DFAE et aussi pour les problèmes qui débordent le cadre du tourisme, par exemple la culture. Les moyens financiers sont réduits: il existe un dépliant qui peut rendre service et permet de faire des économies.

W. Wild: Die Schweiz ist in Berlin ein begehrtes Reiseland. Die Ausstellung der SVZ innerhalb der Internationalen Tourismus-Börse war sehr gut.

H. Zimmermann: Man wird auch 1982 dabei sein, falls die Kosten es zulassen. Der Nutzen solcher Veranstaltungen ist schwierig festzustellen. Erwähnt sei, dass der Schweizerische Hotelierverein der SVZ zusätzlich 1 Mio Fr. zur Verfügung gestellt hat.

H. Cuennet: 30'000 suisses font un safari au Kenya par an. Cela ne rapporte pas beaucoup à la Suisse, mais l'école hôtelière suisse construite au Kenya a un très grand succès.

H. Zimmermann: Der Schweizer ist der lukrativste Tourist. In der Schweiz entfallen ca. 50% der Logiernächte auf Schweizer Gäste.

Minister C. Caratsch: Die österreichische Tourismus-Infrastruktur ist noch bescheiden. Oesterreich wird von den in Zukunft zu erwartenden Europatrips der Ueberseer auch profitieren. Tiroler wünschten sich regionale, grenzüberschreitende Werbeaktionen, fänden aber in der Schweiz keine Gesprächspartner.

H. Zimmermann: Gesprächspartner wäre in diesem Fall Graubünden, nicht die Schweiz. Es gibt schon einige internationale Abkommen, die solche Ideen verfechten: International Travel Commission, Rhein-Promotion, etc. Für joint ventures ist Verständnis seitens der SVZ vorhanden, nicht aber für regelrechte Fusionen.

J.P. Enzen souligne que l'ONST apprend souvent l'existence d'opérations par le canal de la presse, surtout pour les questions régionales.

H. Zimmermann: Es ist besser, dem Touristen Verschiedenartiges anzubieten. Also nicht Tirol und Graubünden, sondern z.B. Graubünden und Zentralschweiz.

B. Freymond se demande si l'industrie touristique est aussi inquiète des difficultés que l'ONST. Si la réponse est négative l'on peut s'attendre à une crise.

H. Zimmermann: Die Schweizer Hotellerie zeichnet für ihre Zukunft ein düsteres Bild. Die Swissair befindet sich hingegen in den schwarzen Zahlen. Die SBB, ein weiterer Partner der SVZ, stellte den Film "Swiss Puzzle" zur Verfügung.

M. le Ministre Jaccard signale qu'il n'y a pas de base légale en Suisse qui permette de copier le système autrichien. Malheureusement nous sommes un pays riche avec un gouvernement pauvre.

R. Hilber: Könnte nicht durch Einschaltung der Swissair ein Rationalisierungseffekt erzielt werden?

H. Zimmermann: Die Zusammenarbeit SVZ-Swissair ist schon heute ausgezeichnet. Man muss Prioritäten setzen, um die Mittel effizient einsetzen zu können.

TEXTILINDUSTRIE

Leitung: Botschafter Ph. Lévy

unter Beizug der Herren E. Nef, Direktor, Verein Schweizerischer Textilindustrieller, Zürich, H. Iseli, Direktor, Bleiche AG, Zofingen, Frau Affolter und P. Pfister, OSEC

G. Matthey: En ce qui concerne l'industrie textile, l'augmentation constante des salaires en France, sous la pression de divers facteurs, incite les industriels à implanter des usines à l'étranger (Maroc, Tunisie par exemple) pour obtenir des coûts de production moindres. A part les pays africains, il existe des fortes importations d'Extrême-Orient et de la CEE. Plusieurs firmes de textiles voient leur situation financière décliner et leurs marchés se rétrécir. Dans le prêt-à-porter féminin, des commissions ont été créées pour traiter des importations, des exportations et de la promotion. Il est demandé de la part des fabricants d'avoir accès aux courants d'importation afin de pouvoir mieux les canaliser. Il est préconisé de briser la spirale des importations qui couvrent actuellement 50% du marché français dans le textile et 70% dans l'habillement. Les tissus techniques et d'ameublement en provenance de pays en voie de développement trouveraient des débouchés en France; par contre, les productions à haute technologie demandant des investissements importants et une main-d'oeuvre qualifiée seraient développées en France.

On en vient à demander que des mesures urgentes soient prises pour sauver l'industrie textile: renforcement des contrôles douaniers, instauration de visas techniques etc. Pour se défendre, il est envisagé dans un premier temps de s'organiser pour une promotion accrue des produits. Dans le domaine des machines textiles, il convient de remarquer que grâce à leur haute technicité et à leur rentabilité, les machines suisses tiennent le haut du pavé. Cependant ce secteur connaîtra vraisemblablement une évolution difficile à prévoir actuellement. Les autorisations pour l'achat des machines payables en devises étrangères seront-elles freinées?

A la suite de la fermeture de certaines usines, leur parc de machines est parfois bradé à 30% de la valeur réelle. Ce parc encombrera-t-il le marché de l'offre?

En conclusion, que se soit pour le secteur des machines textiles, pour les secteurs des textiles, de l'habillement, les prévisions ne sont pas optimistes à l'heure actuelle. Il m'intéresserait de connaître cependant quelles sont à l'heure actuelle les prévisions que vous pouvez faire pour développer l'industrie textile suisse, en vue de la vente de ses produits hors du pays.

J. Kuenzli: Dans le secteur textile, les principales interventions demandées par des firmes suisses au Consulat général se limitent généralement aux recherches de représentants et, quelquefois, à des recouvrements de créance. J'aimerais parler d'un cas particulier qui touche précisément à la Société des Industriels suisses du textile. Au début de cette année, l'OSEC nous a contacté en vue de la préparation d'un défilé de mode suisse à Barcelone qui aurait dû avoir lieu en automne 81 et dont l'idée a été abandonnée par la suite. Or, dans un pays comme l'Espagne, où l'industrie textile est en proie à de très grandes difficultés, on se demande si une exhibition de mode suisse avait bien sa place et si elle pouvait être rentable pour les organisateurs. On se demande aussi quelles ont été les raisons qui ont amené les organisateurs à choisir Barcelone plutôt que la capitale Madrid.

D'autre part, il est toujours très désagréable pour une représentation de prendre les contacts et de faire les réservations et de devoir ensuite tout annuler. Non seulement il y a là une perte de temps inutile, mais aussi la réputation suisse en souffre. J'aimerais conclure en priant les organisateurs de tâcher, dans la mesure du possible, de bien préparer le terrain avant de prendre une décision.

Je pense que l'on peut féliciter l'OSEC et les maisons qui contribuent à la publication des revues du textile suisse. Les revues

sont très bien faites, elles ont énormément de succès et elles contribuent à maintenir le renom de qualité.

J. Eisele: Spezielle schweizerische Erzeugnisse von sehr hoher Qualität wie Dekorationsstoffe, Stickereien, Seide, Samt, Teppiche, sind in New York immer gefragt und haben gute Absatzchancen. Andere Produkte entsprechen amerikanischen Marktgewohnheiten und Geschmack nicht. Die vom VSTI herausgegebenen Dokumentationen leisten vorzügliche Dienste für Nachschlage- und Auskunftszwecke. Die in dieser Hinsicht unternommenen Anstrengungen dürfen mit Befriedigung erwähnt werden.

Die Verkaufsanstrengungen sollten bedeutend verstärkt werden. Die Teilnahme der Textilindustrie am Swiss Festival in Houston ist daher begrüssenswert. Aus dem verwandten Sektor der Bekleidungsindustrie verdient die Schuhfirma Bally besondere Erwähnung, da sie mit grossen Anstrengungen die schweizerische Präsenz in diesem schweren Markt erfolgreich aufrechterhält. Basis zu diesem Erfolg ist ein intelligentes und sehr aggressives Marketing.

E. Nef: Unser Interesse gilt kaufkräftigen Ländern mit freiem Import. Im Hinblick auf den baldigen Anschluss Spaniens an die EG schien der Zeitpunkt für eine representative Vorstellung der schweizerischen Textilindustrie gekommen. Wir bedauern das Scheitern der Vorstellung in Barcelona und die vergebliche Mühe. Spanien ist aber ein wichtiger Markt, den man nicht aus den Augen verlieren darf. Prinzipiell wird keine Aktion unternommen, wenn nicht mindestens 10 Firmen mitmachen. Unsere Anstrengungen für Houston waren letzten Endes erfolgreich.

Botschafter Ph. Lévy: Im Hinblick auf Houston finden sich Leidensgenossen im BAWI und im EDA. Dieser Fall gibt jedoch ein gutes Beispiel ab, wie ein solches Unternehmen zustande kommt. Vorerst stellte man sich in der Koordinationskommission und bei der OSEC die Frage, ob die Schweiz im Süden der USA nicht untervertreten wäre, danach wurde mit den Vorbereitungsarbeiten begonnen. Wir hoffen, dass Houston ein voller Erfolg wird. Eine präzise Auswertung der Erfahrungen wird notwendig sein.

G. Ducrey: En ce qui concerne la situation de l'industrie textile française, le message est plutôt négatif, comme l'indique le dépôt de bilan de l'entreprise ex-Boussac, qui provoquera la mise au chômage de 20'000 personnes. Cet événement ne manquera pas d'être exploité par le Gouvernement pour renforcer les mesures protectionnistes. Une des seules mesures existantes dans le domaine textile est l'obligation d'étiquetage.

E. Nef: Ein dem Fall Boussac ähnliches Beispiel ist aus der Westschweiz bekannt, wo eine sich in Schwierigkeiten befindende Firma von einer grossen französischen Firma übernommen wurde, die sich aber nicht als Retter in der Not erwiesen hat, da sie vor kurzem den Konkurs einreichen musste. Frankreich ist der fünftgrösste Abnehmer der schweizerischen Textilindustrie, obwohl die Franzosen immer schon sehr grosse Künstler im Protektionismus waren. Uebrigens gibt es kein Problem der Ueberproduktion, sondern nur der Verteilung. Bis anhin war der Protektionismus vorwiegend ein Entwicklungsproblem; der jetzt von den Industrieländern ausgehende Protektionismus ist viel schwerwiegender. Prinzipiell ist die Schweiz für den Freihandel, der aber auf Gegenseitigkeit beruhen muss.

H. Iseli: Die schweizerische Textilindustrie verfügt durchaus über Waffen, denn die schweizerischen Produkte sind andersartig als die ausländischen. Hinsichtlich einer Vorstellung in Barcelona sind keine Bedenken nötig, da diese wichtige Textilregion jedes Jahr ausländische Konfektionäre einlädt. Betreffend Unterstützung durch unsere Botschaften: eine Unterstützung kann sehr hilfreich sein, man findet aber leider auch verschlossene Türen. Insbesondere sind Verbindungen und Kontakte wichtig, da sich der eigentliche Kampf nicht an der Oeffentlichkeit abspielt.

Botschafter Ph. Lévy: Freihandel ist leider nicht mehr überall "in". Der Abwehrkampf muss generell und spezifisch geführt werden. In dieser Hinsicht wäre vielleicht noch mehr Meldung seitens der Industrie notwendig, da immer mehr versteckte Handelshemmnisse eingeführt werden, von denen unsere Vertretungen nichts wissen

können. Allgemein empfiehlt sich ein aktives, offensives Vorgehen, defensive Retorsionsmassnahmen müssen die ultima ratio bleiben. Von allen Nichtmitgliedländern ist die Schweiz faktisch am engsten in die EG integriert, was uns vermehrt direkten Einwirkungen aus der EG aussetzt.

E. Nef ist prinzipiell mit diesem Standpunkt einverstanden. Wenn aber das Ausland weiss, dass die Schweiz sowieso nichts unternimmt, ist die Sache schon verloren. Das Postulat der Gegenseitigkeit ist daher äusserst wichtig.

M. Jäger: Als unsere Währung besonders hohe Wellen schlug, stellte sich auch in unserem Land die Frage nach protektionistischen Massnahmen. Man hat sich damals dagegen entschieden, der Bund hat aber der Textil- und Bekleidungsindustrie mehr als zwei Millionen SFr. für spezielle Werbeaktionen im Ausland zur Verfügung gestellt. Welche Werbeprogramme wurden mit diesem Geld durchgeführt?

E. Nef: Es muss hier festgehalten werden, dass die Textil- und die Bekleidungsindustrie nicht das gleiche sind. Die Bekleidungsindustrie ist oft nicht an Werbeprogrammen interessiert. Die Handelsbilanz der Textilindustrie weist nach wie vor einen Exportüberschuss von rund 750 Mio, die Bekleidungsindustrie jedoch einen Einfuhrüberschuss von 1'600 Mio auf. Seitens der Textilindustrie kann auf die Frage Jäger geantwortet werden, dass mit der Bundeshilfe vor allem Druck und Verteilung des Verzeichnisses aller Lizenznehmer sowie der Textilkarte finanziert wurden.

R. Wenger: Singapur ist auch für die Textilindustrie ein aktiver und kompetitiver Markt geworden, durch den sich allerdings wie ein roter Faden die leidliche Schuldeintreibung zieht. Die Botschaften sollten vorher von den Exporteuren angesprochen werden, um nach Möglichkeit die arbeitsaufwendige Eintreibung zu verhindern.

J. Bucher: Im Zusammenhang mit dem Argument der spezifischen Ausrichtung der schweizerischen Textilprodukte ist zu sagen, dass es im Hinblick auf die steigenden protektionistischen Massnahmen nichts mehr nützt, den Sonderfall Schweiz in den Vordergrund zu stellen.

Minister C. Caratsch: Das Beispiel Oesterreichs mit einer 20%igen Steigerung unserer Textilexporte rechtfertigt unsere Bemühungen um Aufhebung von Handelshemmnissen.

Intensivierung der wirtschaftlichen Beziehungen Schweiz - West-Berlin, interessanter Wirtschaftspartner für Schweizer Unternehmer
Referat von W. Wild, Berlin.

Um den deutschen Markt möglichst voll auszuschöpfen, sollte er von mehreren regionalen Zentren aus bearbeitet werden, mit einer möglichen Schwerpunktverteilung im Süden, Westen und Norden und auf jeden Fall mit einem Schwerpunkt in Berlin. Berlin ist mit nahezu 2 Millionen Einwohnern, einer hohen Kaufkraft und einem Bruttosozialprodukt von 50,2 Milliarden DM (1979) ein bedeutender regionaler Markt Deutschlands. Berlin ist politisch, wirtschaftlich und rechtlich völlig in die BRD integriert. Der Transitverkehr durch die DDR, sowohl für Personen als auch für Güter läuft störungsfrei auf allen Verkehrswegen zu Lande, auf dem Wasser und in der Luft.

Die Industrie- und Handelskammer zu Berlin hat mehr als 54'000 Mitgliedfirmen, davon 2'700 Industriebetriebe.

Von allen in Berlin hergestellten Produkten bleiben nur 14% in der Stadt selber; 86% werden in das übrige Deutschland und ins Ausland verkauft. Ein ähnlich hoher Prozentsatz aller in Berlin verbrauchten Güter wird von aussen bezogen, im Jahre 1979 für etwa 27,7 Milliarden DM. Davon kamen Waren für 24,8 Mrd DM aus der BRD und dem westlichen Ausland. Aus diesen Zahlen lässt sich entnehmen, dass Berlin ein aufnahmefähiger Markt sowohl für Verbrauchs- als

auch für Industriegüter ist. Ferner möchte ich auch auf den Service der Berliner Absatz-Organisation (BAO) hinweisen. Diese Organisation, die mit der Industrie- und Handelskammer zu Berlin eng verbunden ist, steht dem interessierten in- und ausländischen Hersteller oder Lieferanten zur Verfügung, um Abnehmer, Vertreter oder Importeure in Berlin zu finden. Der Service der BAO ist unentgeltlich.

Berlin hat ein sehr weitgefächertes Produktionsprogramm. In der BRD ist Berlin wohl die Stadt mit dem vielfältigsten Angebot.

Der Aussenhandel der BRD mit der Schweiz hat in den letzten 5 Jahren stets zugenommen. Das gleiche gilt für den Aussenhandel Berlins mit der Schweiz. In der Importstatistik der BRD steht die Schweiz an siebenter, in der Exportstatistik an achter Stelle. Im Jahre 1979 betrug die Einfuhr der BRD aus der Schweiz 10,6 Mrd DM und die Ausfuhr BRD-Schweiz 16,4 Mrd DM.

Berlin ist als günstiger Industriestandort sehr an ausländischen Investitionen interessiert, insbesondere an umweltfreundlichen Produktionen mit hohem Wertzuwachs. Es unterhalten bereits viele ausländische Firmen Werke in Berlin, allen voran amerikanische Grossunternehmen wie Gillette, Otis Elevator, ITT und IBM. Auch einige Schweizer Firmen (mit Kapital ganz oder teilweise in Schweizer Hand) sind mit Produktion oder Vertrieb in Berlin vertreten. Als grösstes Unternehmen ist hier die Eternit AG zu nennen, als zweite Schweizer Firma die seit 1907 in Berlin ansässige Schindler Aufzügefabrik GmbH, deren gesamte deutsche Fertigung in Berlin konzentriert ist. Darüber hinaus sind viele Schweizer Firmen mit Handelsniederlassungen in Berlin vertreten.

Unter den Dienstleistungen, die Berlin anzubieten hat, sind an erster Stelle Messen, Ausstellungen und Kongresse zu nennen. Messen und Ausstellungen in Berlin bieten für Schweizer Firmen gute Werbe-, Verkaufs- und Einkaufsmöglichkeiten. Auch Vertretungs- und Kooperationskontakte können hier angebahnt werden.

Berlin spielt in den Ost-West-Wirtschaftsbeziehungen eine wichtige Mittlerrolle. Dies hat die Stadt vor allem ihrer in dieser Hinsicht sehr günstigen Lage zu verdanken. Auf den Handel mit der DDR sind in West-Berlin 300 Handelsunternehmen und -vertreter spezialisiert.

Der Ruf schweizerischer Produkte ist in der BRD besonders gut. Allgemein werden damit Begriffe wie hohe Qualität und Präzision verbunden. Die Schweiz ist eines der ganz wenigen Länder, deren Produktqualität von Deutschen normalerweise als gleich oder besser bewertet wird als die deutschen Erzeugnisse. Das "Made in Switzerland" ist hierzulande, besonders bei feinmechanischen Artikeln, aber auch bei vielen anderen Erzeugnissen, ein Gütesiegel.

Die Handelskammer Deutschland-Schweiz und die Berliner Absatzorganisation veranstalten in Berlin turnusmässig Schweiz-Sprechtage. Dabei wird Berliner Firmen die Möglichkeit gegeben, mit Schweizer Unternehmen Kontakte aufzunehmen und sich über die Schweiz als Wirtschaftspartner zu unterrichten.

NAHRUNGSMITTELINDUSTRIE

Leitung: Botschafter Ph. Lévy

unter Beizug der Herren M. Kappeler, Schweizerische Käseunion, Bern, H.P. Meyer, Vizedirektor, Lindt & Sprüngli, Kilchberg, M. Emmenegger, Verband Schweizerischer Schachtelkäsefabriken, Bern.

A. Muriset: Je ne vous apprends certainement rien en vous disant que le vin de la Bourgogne jouit d'une renommée internationale. Notre pays se place, pour l'année 1980, au premier rang des acheteurs étrangers devant les USA et l'Allemagne fédérale. Avec un montant de 251 millions de FF ses achats représentent le 19% des exportations totales de vins de la Bourgogne et le 1% de sa production qui se chiffre à environ 1'800'000 hectolitres. Il me semble intéressant de noter que la Bourgogne pourrait aussi faire partie du grenier de la Suisse. En effet, les achats en céréales diverses s'élèvent à 176'330 tonnes, ce qui correspond au cinquième de nos importations en grains. Nos achats en agro-alimentaire s'élèvent à environ 550 millions de FF, soit 12,5% de ce genre de produits de la Bourgogne, alors que nos exportations totales n'atteignent que 150 mio de FF.

R. Wenger: Ess- und Trinkwaren jeder Art werden künftig in Singapur einen noch besseren Markt vorfinden, da die Bewohnerschaft dieses Stadtstaates qualitätsbewusst wird und daher gerne und immer mehr Importprodukte konsumieren, Singapur seine Stellung als grosse Handelsmetropole mehr und mehr ausbaut und ein wichtiges Zentrum für die Angestellten der "off-shore"-Oelbohranlagen ist, und der Touristenstrom weiter stark anwachsen soll.

Der Konkurrenzkampf ist jedoch hart, und wegen des tropischen Klimas ist nicht jedes Produkt der Lebensmittelbranche verkäuflich. Je eher nun eine Firma versucht, in den Markt einzudringen, desto grösser ist ihre Erfolgchance. Die Botschaft verfügt über eine Reihe von Adressen gut eingeführter potentieller Vertreter oder eventueller Partner für "joint ventures", die ebenfalls über

beste Beziehungen zu den Nachbarländern Malaysia und Indonesien verfügen. In Singapur sind vor allem zwei Grossunternehmen der Lebensmittelbranche in der Fabrikation tätig: Wander und Nestlé.

J. Eisele: Eine allgemeine Tendenz zur Verlangsamung der schweizerischen Nahrungsmittelsexporte nach den USA ist feststellbar. Gründe dafür sind die komplett verschiedenen Märkte, die hohen Endpreise der Schweizerprodukte, die Nichtteilnahme an Lebensmittelausstellungen und die fehlende Aggressivität unserer Firmen. Dennoch lassen sich selbst heute noch erstaunliche USA-Exporterfolge erzielen, wenn eine Unternehmung sich entschlossen hinter ihre USA-Anstrengungen stellt. Die Praxis hat immer wieder gezeigt, dass z.B. bei Lebensmittelausstellungen gute Abschlüsse getätigt werden können. Im Gegensatz zur Schweiz missen unsere Nachbarländer keine Gelegenheit, um an solchen Veranstaltungen ihre Produkte bekannt zu machen.

H. Cuennet: J'avais relevé que les exportations suisses vers le Kenya avaient régulièrement augmenté ces dernières années. Il n'en va malheureusement pas de même pour la branche alimentaire suisse dont les produits ont de plus en plus de peine à pénétrer le marché. Les raisons en sont les suivantes:

- La grande majorité des produits de la branche alimentaire en provenance de Suisse sont classés dans la catégorie des marchandises de luxe.
- Les produits de la branche alimentaire en provenance de Suisse sont consommés principalement par des expatriés et les touristes. La politique de kényanisation de l'économie poursuivie par le Gouvernement a pour conséquence de faire diminuer le nombre d'étrangers résidant au Kenya.
- Le plan de développement quinquennal 1979-83 préconise une diminution des importations des produits de consommation au profit du matériel d'équipement dont le Kenya a grandement besoin. Ce même plan encourage la production de produits de consommation dans le pays.

Actuellement un complexe industriel de SFr. 200 mio est en construction au Kenya. Sur la base de la mélasse récupérée des sucreries locales, de l'éthanol, du vinaigre, du levain, différents acides seront produits en grande quantité. Participant à ce projet, une maison suisse, pour la technologie, et une banque pour une partie du financement (UBS).

Les exportations kényennes de produits alimentaires et boissons s'élèvent à 43,6% du total des exportations.

Minister C. Caratsch: In der Lebensmittelbranche befinden wir uns auf einem Schlachtfeld mit Oesterreich. Gründe dafür sind 1. die ganz anderen Konsumgewohnheiten, 2. der Ausschluss vieler Nahrungsmittel aus den EFTA-Abkommen, 3. politische Rücksichten in Oesterreich, die aufgrund der Anliegen der Volksgesundheit und des Konsumentenschutzes zu einer extrem reglementarischen Position im Nahrungsmittelbereich geführt haben. Immerhin haben die schweizerischen Nahrungsmittelsexporte bis anhin noch expandiert. Die Schweizerchokolade gilt als Luxusartikel. Aber auch solche Produkte lassen sich durchaus verkaufen. Hinsichtlich der Käse-Exporte gibt es keine Schwierigkeiten. Bezüglich der administrativen Handelshindernissen spielt oft das Verhältnis zur EG eine Rolle. Die österreichischen Hersteller leiden jedoch ebenso wie die Importeure unter dem despotischen Regelsystem.

Ganz allgemein dürfte sich die gebremste Einkommenssteigerung ziemlich rasch negativ auf den Konsum von Luxusprodukten der Lebensmittelbranche auswirken. Der Umsatz von Nestlé-Oesterreich ist bereits zurückgegangen.

J. Bucher: Der Protektionismus ist auf dem landwirtschaftlichen Sektor sehr verbreitet. Handelsbeschränkungen zwischen Drittländern können sich auch auf schweizerische Interessen auswirken: Da die letzten Verhandlungen zwischen der EG und Norwegen über die Käse-Einfuhrkontingente nicht erfolgreich waren, haben die norwegischen Behörden beschlossen, alle Einfuhrquoten wieder

strikte durchzusetzen, um ihre Verhandlungsposition zu stärken. Dieser Entscheid betrifft auch die schweizerischen Käse-Exporte nach Norwegen. Die Verkaufsaktionen eines schweizerischen Exporteurs erwiesen sich als Schlag ins Wasser, da seine Anstrengungen infolge des kleinen Käsekrieges zwischen EG und Norwegen keine Aussicht haben, sich positiv auf seine Ausfuhr nach Norwegen auszuwirken. Die wechselnden protektionistischen Massnahmen in diesem Sektor lassen es daher nützlich erscheinen, sich mit der zuständigen Botschaft oder dem BAWI abzusprechen, bevor irgendwelche Exportförderungsaktionen unternommen werden.

Botschafter Ph. Lévy: Im Zusammenhang mit den Ausführungen von Herrn Eisele wäre es interessant abzuklären, weshalb andere Länder erfolgreicher sind als wir.

M. Kappeler: Im letzten Jahrhundert war die Schweiz noch vorwiegend ein Agrarland. Insbesondere die damalige Auswanderung von Käsern erklärt die heutigen Schwierigkeiten. Heute produziert z.B. Frankreich zweimal so viel Emmentaler wie wir. Zudem stellen unsere sehr hohen Preise ein Exporthindernis dar, auch wenn ein im Rahmen der Kennedy-Runde abgeschlossenes Abkommen die Bedienung der EG-Länder zu Vorzugsbedingungen sichert. Die Suche nach neuen Märkten war und ist deshalb nötig. Insbesondere das Quotensystem mit den USA bereitet uns Sorge. Aber auch in den EG-Ländern droht der Kontingentsgedanke aus verständlichen Gründen zum Schutz der eigenen Produktion Fuss zu fassen.

M. Emmenegger: Die Nahrungsmittlexporte sind je nach Branche von recht unterschiedlicher Bedeutung. Die Schmelzkäseindustrie exportiert etwa 2/3 ihrer Produktion und hält damit einen der höchsten Anteile innerhalb der Lebensmittelbranche. Sie verarbeitet vor allem Emmentaler 2. Qualität. Die Exportprobleme erwachsen vor allem aus der Vielzahl der Hersteller in allen Käseländern. Insbesondere wegen der EG-Exportzuschüsse müssen die schweizerischen Anbieter mit relativ hohen Preisen um den Markt kämpfen.

Probleme bei der Anwendung der Kontingentenregelungen insbesondere für das Käsegemisch "Fondue" konnten dank guter Zusammenarbeit mit dem BAWI gelöst werden und einen Marktverlust von 400 t verhindern.

Sind die sehr strengen lebensmittelrechtlichen Bestimmungen in Oesterreich aber nicht eher als nichttarifäre Handelshemmnisse zu interpretieren?

H.P. Meyer: Abgesehen von lebensmittelrechtlichen und währungspolitischen Problemen, für die meine Sparte auch Lösungen sucht, bestehen wegen der Hochqualitätsposition der schweizerischen Schokoladeindustrie gute Exportvoraussetzungen. Vor allem in Uebersee und im mittleren Osten sind steigende Märkte zu verzeichnen. Die Branche sieht die Bedeutung des Marketing und findet die Investitionsbereitschaft wichtig, um die bestehenden Märkte zu unterstützen und ihren geographischen Bereich auszuweiten. In Singapur ist ein verstärktes Engagement vorgesehen. In den USA soll und will man tatsächlich aggressiver werden.

B. Freymond: J'ai une question générale à poser aux fromagers et chocolatiers. Comme je l'ai déjà relevé, nos exportations vers la Grèce connaissant dans leur ensemble une progression satisfaisante; en revanche, dans la branche alimentaire, spécialement le chocolat, la chute est sensible, ainsi le rapport est tombé, essentiellement en raison de la concurrence de la CEE. Mes questions sont donc les suivantes:

- La politique des fabricants suisses de chocolat ne tend-elle pas à exporter depuis des fabriques situées sur le territoire de la CEE?

- Pour le fromage fondu, ne va-t-on pas vers un abandon du marché? Si c'est le cas, il deviendra très difficile de s'y réinsérer dans l'avenir.

Dans le cas de la Grèce par ailleurs, la non-publication du tarif douanier ne facilite pas les choses aux importateurs suisses, qui doivent déposer des montants importants auprès des douanes.

Les représentations suisses s'approvisionnent en chocolat auprès de maisons suisses et en consomment passablement, ces chocolats sont utilisés notamment lors de l'organisation de bazars suisses. Or il est difficile d'offrir un choix varié de tablettes, qui sont pourtant très demandées, en raison de la quantité minimum de 144, nécessaire pour passer commande.

R. Hilber: Nach der leicht sandigen Qualität der in Mexico hergestellten Schweizerschokolade zu urteilen, scheint hier mit der Lizenzverleihung Sand ins Getriebe gekommen zu sein.

M. Eisen: Geht mit der Verlagerung von Hart- auf Weichkäse die Produktion nicht etwas am Konsumenten vorbei?

H. Cuennet: Wie verhält es sich mit dem Import von ausländischem Emmentaler in die Schweiz?

M. Kappeler: Ursprünglich belief sich die Hartkäseherstellung in der Schweiz auf rund 3/4. Die erhöhte Milchproduktion hat jedoch eine Erweiterung der Palette und eine Verlagerung auf halbharte und weiche Käse mit sich gebracht. Der Export von Appenzeller hat stark zugenommen, der Raclettekäseexport bereitet grössere Mühe. Ganz allgemein bringen es handelspolitische Schwierigkeiten mit sich, dass im Ausland nicht alle Schweizerkäse erhältlich sind. Die schweizerischen Handelsbeziehungen sind liberal und ermöglichen daher den Import von ausländischem Emmentaler, der sich jedoch in bescheidenem Rahmen hält.

M. Emmenegger: Auch Schmelz- und Weichkäse wird in die Schweiz importiert. Aufgrund unseres eigenen Exportinteresses sind wir jedoch gegen Kontingentierung und Handelsbeschränkungen.

H.P. Meyer sieht keine Möglichkeiten, Griechenland über EG-Länder zu bedienen. Bei der Lizenzvergabe bemühen wir uns ehrlich, beste Herstellungsvoraussetzungen zu gewährleisten.

W. Wild bedauert, dass die Käseunion sich nicht mehr an den "Grünen Wochen" in Berlin beteiligt.

G. Ducrey soulève le problème de la protection des marques, qui se pose constamment en France. Ainsi, par exemple, en est-il pour le "Vacherin Mont-d'Or" et d'une production française identique, le "Véritable Vacherin du Mont d'Or". D'autres cas concernent les marques de chocolat: "La Suisse", "Suisser", ou de l'identification des fromages, de sorte qu'en France, on vend sous le nom de Gruyère de l'Emmental!

M. Jäger: Die Lebensmittelbranche wird in Houston vertreten sein.

M. Kappeler: L'exportation des fromages suisses est une longue histoire. Ainsi aux USA, l'appellation "Swiss Cheese" est entrée dans les moeurs et l'on n'y peut plus rien. En France l'Emmental se vend couramment comme Gruyère. Les français mènent une politique très agressive à l'égard des appellations.

M. Emmenegger: Das Problem der Verwendung von Herkunftsbezeichnungen, die zu "noms génériques" geworden sind, stellt sich auch für in der Schweiz hergestellte Produkte wie z.B. Milano-Salami. Bilaterale Abkommen über das Bundesamt für geistiges Eigentum haben auch hinsichtlich Frankreich eine Verbesserung gebracht. Um die Abkommen in der Praxis durchzusetzen, braucht es allerdings geeignete Werbemassnahmen und den Mut, nötigenfalls auch einen Prozess durchzustehen.

H.P. Meyer: In Bezug auf die BRD stellt sich die Frage der Kontakte in unserer Sparte weniger. In den USA sind wir noch nicht so präsent wie gewünscht.

J. Lustenberger: Wie kommt es, dass mir Schweizerchokolade mit dem Aufdruck "made in Germany" geliefert wurde?

H.P. Meyer: Der Vorfall erklärt sich anhand eines Preisproblems.

G. Matthey: Lorsque j'étais en Chine, nous allions nous ravitailler à Hong Kong. Le fromage qu'on y trouvait venait de France, sous emballage spécial. Pas de fromage suisse, comment cela se fait-il?

R. Wenger: Die "Food Asia" in Singapur sollte auch einen offiziellen Stand der Schweiz haben.

Frau Affolter: Es ist schwierig für Fachmessen die Mindestanzahl von 12 schweizerischen Teilnehmern aus der Branche zu erreichen, da die Kosten enorm hoch sind.

Botschafter Ph. Lévy: Letzten Endes müssen die Exportförderungsanstrengungen Echo und Motor in der Industrie finden, ein Alleingang von OSEC usw. hat wenig Sinn.

BERATENDE INGENIEURE

Leitung: Botschafter Ph. Lévy

unter Beizug der Herren E. Valiton, Gruppe der Schweizerischen Bauindustrie, Zürich, P. Chavannes, Communauté de bureaux d'études exportateurs suisses, Lausanne, M. Dreier, Motor-Columbus AG, Baden, F. Schmidt, Elektrowatt AG, Zürich, R. Losinger, Losinger AG, Bern, M. Wenger, R. Henauer dipl.Ing., Zürich.

Botschafter Ph. Lévy: Die Tätigkeiten der Ingenieurberatungsfirmen und der Generalunternehmen sind Gebiete des schweizerischen Exports, die weniger bekannt sind.

P. Egger: Neben den Erträgen aus den Warenexporten waren die Erträge aus Dienstleistungen der Ingenieur-Beratungsbüros in Algerien in den letzten Jahren mehr als nur eine "quantité négligeable". Durch die Neuorientierung der wirtschaftlichen Entwicklung Algeriens - z.B. einer besser überdachten Verwendung der Deviseneinkünfte, die aus Erdöl- und Erdgasverkäufen stammen - wird man füglich sagen können "rien ne sera plus comme avant". In den Jahren der ersten massiven Erdölpreiserhöhungen wurden Expertisen und Studien für alle nur erdenklichen Projekte in Auftrag gegeben. In diesem Zusammenhang sind auch die Gründungen mehrerer gemischter Gesellschaften, insbesondere auf dem Gebiete des engineering, zu sehen. Mit den Jahren ergaben sich in der Praxis aber Komplikationen. Der ausländische Partner blieb kapitalmässig stets in der Minderheit. Sein Beitrag an Know-how war aber wesentlich gewichtiger; Kompetenzfragen führten in vielen Fällen zur vorzeitigen Scheidung dieser ungleichen Ehen. Die Auflösungen von "sociétés mixtes" fielen denn auch in eine Zeit, wo höchste politische Instanzen einer massiven Verminderung der Abhängigkeit vom Ausland verkündeten. Ein gewisses Ueberdenken der bisherigen Praktiken in der Vergabe von Aufträgen tat Not. Schweizer Experten sind mindestens dreimal so teuer wie solche aus Japan.

Wenn man berücksichtigt, dass von dem im 5-Jahresplan 1980/84 vorgesehenen Investitionsvolumen von total 400 Mia. Dinar ganze 200 Mia für Projekte, die vor der Inkraftsetzung des neuen Entwicklungsplanes beschlossen wurden, reserviert bleiben, kann man sich über den schubladisierten Vorrat an Expertisen gewisse Vorstellungen machen. Die Planung neuer Vorhaben dürfte sich damit weitgehend auf wenige Sektoren wie Erdölförderung, Landwirtschaft und Hydraulik, Wohnungsbau sowie Erziehung und Ausbildung beschränken. Es muss den einzelnen Unternehmen überlassen bleiben zu beurteilen, wie lange die gegenwärtige Durststrecke noch durchgestanden werden soll. Ehemalige und künftige algerische Partner müssen in ihren Aussagen und Empfehlungen über die Entwicklung in nächster Zeit nach wie vor sehr optimistisch sein.

M. le Ministre C. Caratsch: Il n'existe pas de données quantitatives sur le travail des bureaux suisses d'ingénieurs-conseils en Autriche, étant donné l'absence de statistiques. Cependant leur présence est forte et a pu être établie grâce à des contacts personnels. Les milieux économiques autrichiens ont deux sortes de réaction vis-à-vis de ces bureaux:

- D'une part, ils manifestent un grand respect à l'égard de leurs prestations et témoignent d'une grande confiance en faisant appel à leurs conseils.
- D'autre part, cependant les Autrichiens font preuve d'une certaine jalousie et ont l'intention de créer des bureaux d'ingénieurs-conseils autrichiens.

E. Valiton: Je vais tout d'abord vous parler au nom de la "Gruppe der Schweizerischen Bauindustrie" (SBI). Il s'agit d'une association qui groupe les entreprises suisses de construction les plus importantes et qui cherche à défendre les intérêts de ces entreprises à l'étranger.

Traditionnellement les entreprises suisses de construction ne sont pas vouées à l'exportation. Elles construisent à l'étranger de cas en cas. L'activité à l'étranger a des répercussions sur l'économie du pays, notamment par le biais des assurances qu'elles

contractent ou de la GRE. On peut se demander pourquoi il n'existe pas de consortiums formés uniquement d'entreprises suisses. Les produits helvétiques sont chers, aussi les entreprises suisses se lient-elles de préférence avec des entreprises étrangères, afin de mieux répartir les chances de succès et les risques à l'exportation.

Au cours des années 1973/74, de nombreuses entreprises suisses ont dû s'expatrier, même celles qui ne font pas partie de la SBI.

Il est de plus en plus difficile de s'implanter en Algérie. En effet, la concurrence internationale y est très forte. Il s'agit plus précisément d'entreprises asiatiques qui ont accès aux marchés de 100-300 millions de francs qui intéressent également les entreprises suisses. Par ailleurs, les entreprises algériennes sur place prennent de plus en plus d'importance.

P. Chavannes: L'expérience Suisse-Autriche qui vient d'être exposé par M. Caratsch est à la fois positive et négative. Si elle est bien reçue en Autriche, par contre, elle n'intéresse pas les Suisses.

Pour les bureaux d'ingénieurs-conseils, c'est également la dimension du pays qui compte. De plus, 50% du chiffre d'affaires doit se faire en Suisse. Etant donné l'absence de concurrence dans ce domaine, les entreprises suisses peuvent exiger à l'étranger les prix pratiqués en Suisse.

M. Dreier: Die Tätigkeitsart der Motor Columbus differiert, je nachdem ob es sich um einen Auftrag in einem Industrieland oder in einem Entwicklungsland handelt.

Unsere Zusammenarbeit mit der SONELGAS kann man als Technologietransfert bezeichnen. Die Projektierung selbst findet in Baden statt. Das Projekt fällt unter die ERG-Rechnung.

In den Entwicklungsländern versuchen wir unser Know-how im Energiesektor zu vermitteln. Es handelt sich dabei vor allem um Infrastrukturarbeiten; unsere Kunden sind die einzelnen Regierungen. Die Finanzierung erfolgt in diesen Fällen durch die Weltbank, die Entwicklungsbanken oder auch durch bilaterale Finanzhilfe. Wir sind uns der Grenzen der schweizerischen bilateralen Finanzhilfe in bezug auf unser Exportgeschäft bewusst.

Der Nachteil für uns und auch für die exportierende Maschinenindustrie gegenüber der Konkurrenz im Ausland wird immer grösser aus folgenden Gründen:

Es werden immer mehr Pakete (zu denen auch deren Finanzierung gehört) vergeben, d.h. ein Projekt wird in seiner Ganzheit vergeben. Es werden immer mehr schlüsselfertige Ausführungen verlangt.

Was die geographische Aufteilung unserer Geschäfte betrifft, lautet unsere Devise nicht, 50% des Geschäftes in der Schweiz abzuwickeln, wir sind nur zu 20% in der Schweiz tätig und zu 80% im Ausland. 50% unserer Auslandgeschäfte sind in den Entwicklungsländern.

Was Oesterreich betrifft, so haben wir nur ein Interesse, in Sachen Spitzentechnologie zusammenzuarbeiten, für andere Aufträge hat dieses Land ein ausreichendes Ingenieurpotential.

R. Losinger: Die Entwicklungszusammenarbeit gibt immer mehr Probleme auf. Die schweizerische Exportindustrie ist hier eindeutig benachteiligt. In anderen Ländern werden "Pakete" offeriert, die gleichzeitig mit "soft loans" finanziert werden. Die Praktik der gebundenen Kredite sind in Frankreich, England und bis zu einem gewissen Masse auch in der BRD geläufig. Die Schweiz kann hier nicht mithalten. Eine weitere drohende Konkurrenz sind Länder wie Korea, die Philippinen und Thailand, die zu niedrigen Preisen offerieren.

Heute ist die Zukunft der Schweizer Unternehmen im Ausland. Die schweizerische Industrie sollte sich vermehrt für "Paketofferten" interessieren, sich zu Konsortien zusammenschliessen.

Ein weiterer Punkt sind die Mischkredite. Es wäre in diesem Zusammenhang von Vorteil und wünschbar, dass die Mischkredite in Zukunft mehr an ein bestimmtes Projekt gebunden würden als bisher.

F. Schmidt: Elektrowatt atteint un chiffre d'affaires de 45% en Suisse et de 55% à l'étranger. Notre expérience à l'étranger ne date pas d'hier et se présente sous la forme de plans d'aménagements régionaux par exemple. Les formules de collaboration varient. En Irak, la collaboration est permanente. Ailleurs elle change de cas en cas.

B. Freymond: Les Grecs ont une grande connaissance du monde arabe et représentent en quelque sorte le lien entre l'Europe et le Moyen-Orient. Dans quelle mesure collaborez-vous avec des entreprises grecques?

E. Valiton: Nous avons fait de mauvaises expériences avec les entreprises grecques.

P. Chavannes: Le fait que les Grecs soient entrés dans le Marché commun ne favorise pas nos relations avec eux. Depuis la guerre civile au Liban, c'est Le Caire qui a pris la relève de Beyrouth et non Athènes.

P. Egger: Hat man nicht Mühe, ein Konsortium in der Schweiz zu bilden?

Botschafter Ph. Lévy: Aus der Sicht des BAWI können wir Ihnen recht geben.

R. Losinger: Das bestreite ich nicht, andererseits will der Kunde heute aber schlüsselfertige Projekte. Es fehlt eine durch den

Staat begünstigte Exportfinanzierung. Deshalb haben wir auch Schwierigkeiten, Aufträge zu bekommen.

M. Dreier: Herr Egger hat recht. Aber zu einem Konsortium gehören auch die Ingenieurfirmen. Die Offertenvorbereitung kommt bei einem Konsortium fast 10-mal so teuer zu stehen. Die Frage ist dann immer, wer diese erhöhten Kosten tragen wird. Wir jedenfalls sind nicht dazu bereit. Es ist einfacher, mit ausländischen Partnern zu arbeiten, da ist die Finanzierung geregelt. Die Maschinen- und Bauindustrie sollte in ihrem eigenen Interesse mehr mit den Consulting-Firmen zusammenarbeiten.

P. Chavannes: La plupart du temps, les ingénieurs sont responsables de cet état de choses.

Botschafter Ph. Lévy: Zur Frage der gebundenen Hilfe und die der Kreditkosten: Die Entwicklungshilfegesetzgebung schränkt die gebundene Hilfe ein, das ist ein "fact of life". Es gibt in Honduras und Zimbabwe projektbezogene Mischkredite. Unser Rahmenkredit ist gegenwärtig fast ausgeschöpft. Ein neuer ist in Vorbereitung. Wir gedenken den Anteil an Mischkrediten zu erhöhen, es sollen mehr Projektkredite als Programmkredite gewährt werden.

Zu den Kreditkosten würde ich sagen, wenn wir alle Elemente in Betracht ziehen, dann stehen wir nicht schlecht da. Natürlich werden Kredite subventioniert in anderen Ländern. Aber bei uns müssen noch andere Faktoren in Betracht gezogen werden. Meines Erachtens sollten wir auch die Banken vermehrt beiziehen.

TECHNOLOGIE-TRANSFER

Leitung: Botschafter Ph. Lévy

unter Beizug der Herren G. Gansser, Ciba-Geigy AG, Basel, und O. Wyss, BAWI.

Botschafter Ph. Lévy: Die Frage des Technologietransfers lässt sich recht gut anhand des folgenden Beispiels aufzeigen: Anlässlich des kürzlichen Besuches des venezolanischen Staatspräsidenten wurde unter anderem die Frage der Investitionen angeschnitten. Das Staatsoberhaupt Venezuelas teilte uns mit, dass sein Land die Industrialisierung voranzutreiben gedenke, es benötige kein Kapital dazu, sondern Technologie, zu deren Kauf Venezuela die Bedingungen selbst festlegen wolle. Unsere Antwort war: die Schweiz ist an der Industrialisierung Venezuelas prinzipiell interessiert, sie ist auch bereit, Technologie zu liefern, aber nicht zu jeder Bedingung und zu gerechtfertigten Preisen. Die Technologie ist unser Erdöl.

R. Hilber: Mexico wird als grosses Zukunftsland angepriesen und hat im Erdölsektor Iran abgelöst. Staatschefs und Industriemagnaten geben sich im Präsidentenpalast die Türklinke in die Hand, im unverhüllten Versuch, auch etwas vom mexikanischen Petrolkuchen zu ergattern. Auf der anderen Seite wird versucht, Technologie und Kapitalgüter an den Mann zu bringen. Mexico ist sich seiner Macht bewusst und zeugt von einem ausgeprägten pragmatischen Geschäftssinn. Es operiert im Erdölsektor nur bilateral und ist nicht OPEC-Mitglied. Auch ein GATT-Beitritt wurde nach reiflichem Ueberlegen unverhofft abgelehnt. Man hat von den Erfahrungen anderer Länder gelernt und will nicht ausschliesslich auf Erdölexporte abstellen. Um den ungeheuren potentiellen Reichtum auch zu nutzen, braucht es sehr viel Geld und neueste Technologie. Im Soge des unverhofften Erdölbooms ist das Gesetz über Auslandsinvestitionen und Technologietransfer laufend den neuesten Gegebenheiten angepasst worden. Viele Firmen haben die Zeichen der Zeit erkannt und die Direktimporte, die oft auch preislich gegenüber den USA nicht mehr konkurrenzfähig waren, durch in Mexico

fabrizierte Produkte ersetzt. Andere wollen bewusst ihre Qualitätsprodukte nicht durch Lizenzvergabe einer ungewissen Zukunft preisgeben.

In Ländern mit ausgeprägtem Nationalstolz ist vielfach eine Lizenzvergabe, ein joint-venture oder die Eröffnung eines Zweigbetriebes die beste Lösung, am Ball zu bleiben oder neu ins Geschäft einzusteigen. Viele Institute und Organisationen erleichtern dem Ausländer den Einstieg ins Mexicogeschäft. NAFINSA ist Branchenleader. Ein grosser Teil der Auslandsinvestitionen wird über dieses parastatale Finanzinstitut abgewickelt.

Zollhemmnisse und ungewisse Einfuhrbestimmungen erschweren den Aufbau eines zuverlässigen Vertreternetzes. Spitzenprodukte finden vorwiegend bei staatlichen oder halbstaatlichen Betrieben oder bei den mächtigen Privatunternehmen ALFA und VISA Abnehmer. Kredite sind für Mexico-Geschäfte sehr schwer zu erhalten, weshalb die Finanzierung praktisch zum Hauptproblem wird. Ueber 80% der Finanzierungen werden über US-\$ abgeschlossen, Finanzierungen in Schweizerfranken erscheinen gegenwärtig weniger populär. Die Kreditbedingungen erscheinen oft unverständlich, liegen sie doch vielfach bedeutend unter dem internationalen Zinsniveau mit überlangen Laufzeiten und Gnadenfristen. Aus diesen Gründen sind auch etliche Schweizerfirmen dazu übergegangen, ihre Investitionen über ausländische Zweigbetriebe abzuwickeln, um so von zwischenstaatlichen Spezialvergünstigungen zu profitieren.

Schweizer Geschäftsleute müssen folgendes wissen, bevor sie sich ins Mexico-Geschäft einlassen: Es braucht viel Zeit und Verständnis für die etwas andersgearteten Geschäftsgebaren; Versprechen sind nicht immer als bare Münze zu nehmen; gute Beziehungen und die Bereitschaft, sich diese etwas kosten zu lassen, sind vorauszusetzen. Für Grossgeschäfte braucht es unbedingt einen mexikanischen Mittelsmann. Briefkontakte werden von Schweizer Geschäftsleuten sehr geschätzt, in Mexico sind sie jedoch nicht sehr wertvoll, nichts geht über persönliche Präsenz.

M. Eisen: Die Länder der Dritten Welt, welche einen zunehmend grösseren Anteil an unseren Exporten abnehmen, leiden unter anderem auch an Devisennöten. Schlimmer aber ist der herrschende Bildungsnotstand. Eine relativ dünne Schicht studiert im Westen oder an östlichen Universitäten, eine etwas grössere Schicht an den lokalen Universitäten und der Rest verlässt die Grundschule nach 3 - 6 Jahren. In Aegypten fehlt es vor allem an qualifizierten Handwerkern. Es wäre interessant, den Standpunkt der OSEC, SBI, des BAWI, des VSM und der DEH kennenzulernen. Wäre eine Zusammenarbeit der genannten Organisationen möglich, um Vocational Schools in Entwicklungsländern zu realisieren? Mit diesen Berufsschulen könnten Fachleute und Handwerker ausgebildet und gleichzeitig auf schweizerische Maschinen, Werkzeuge und anderes Verbrauchsmaterial angelernt werden. Solche Berufsschulen wären so auf lange Frist auch ein Exportförderungsinstrument, mit dem gleichzeitig den Vorwürfen, wir würden viel zu wenig Entwicklungshilfe leisten, entgegengetreten werden könnte.

G. Gansser: Das Beispiel Mexico ist allgemein gültig für die wirtschaftspolitische Struktur der Drittweltländer, die sich industrialisieren sollen. Die Schweiz ist im internationalen Technologietransfer nach den USA das führende Land. Unsere Lizenzbilanz ist stark positiv: 1 - 1,5 Mia. Sie spielt somit eine grosse Rolle. Aber man muss beachten, dass sich viele Lizenzverwaltungsgesellschaften in der Schweiz niedergelassen haben. Die Royalties kommen zwar in die Schweiz, das Know-how kommt aber in Wirklichkeit aus dem Ausland. Deshalb ist die Bilanz mit Vorsicht zu betrachten.

Für die Chemie stellen sich generell folgende Probleme: Der Technologietransfer Nord/Nord stellt 90% dar. Fast 25% unserer Waren exportieren wir in die Dritte Welt, dort haben wir Probleme. Die Erosion des Patentschutzes in verschiedensten Formen ist ein wesentlicher Hinderungsgrund für den Technologietransfer (TT). Die verschiedenen nationalen TT-Gesetze bilden trotz des UNCTAD-Kodex ebenfalls einen Hinderungsgrund. Ein drittes Problem ist die Kartellgesetzgebung, die Praxis der EG-Kommission und des

Europäischen Gerichtshofes.

Zum Thema Ausbildung: In der Privatindustrie können wir nicht allein Ausbildung betreiben. Es ist hingegen möglich, zusammen mit der Technischen Zusammenarbeit etwas zu machen. In Mexico ist die Bildung von joint-ventures ein gutes Mittel für die Schweizer Industrie, um an der Entwicklung mitzumachen. Es geht aber nur gut, wenn eine Rentabilität da ist. Die Mexikaner wollen TT und brauchen kein Kapital.

O. Wyss: Die Schaffung eines weltweit anwendbaren Verhaltenskodex für den TT wurde 1976 an der UNCTAD-Konferenz in Nairobi beschlossen. Im Moment wird noch daran gearbeitet; da einzelne Fragen des TT sehr umstritten sind, wird es noch eine Weile dauern, bevor ein endgültiges Dokument vorliegt.

Die Industrieländer sind prinzipiell an einem vermehrten TT nach den Entwicklungsländern interessiert, diese möchten die von ihnen als ungerechtfertigt empfundenen Verkaufs- und Verwendungsbedingungen günstiger gestalten und die Anpassung der Technologien an ihre entwicklungspolitischen Bedürfnisse sicherzustellen.

Botschafter Ph. Lévy: Zum Stellenwert des TT bin ich geneigt zu sagen, dass mit den Verhaltenscodices (über die Multis zum Beispiel) die Vergangenheit kodifiziert wird. Der TT-Kodex soll die Zukunft kodifizieren, die gleichermassen wichtig ist für die EL und für die Schweiz. Die grosse Schwäche der EL ist, dass sie eine schwache oder überhaupt nicht vorhandene Innovationsfähigkeit haben. Imitativ, aber nicht imaginativ, hier liegt die Bedeutung des TT.

R. Wenger: Singapur strebt mit allen Mitteln die Expansion der bestehenden Industrie an, aber auch die Niederlassung neuer Industriezweige. Es handelt sich um anspruchsvolle, kapitalintensive Industrien wie Elektronik, Präzisionsmaschinen, Chemie etc.

P. Chavannes: Je vais vous citer deux cas. Le premier, celui de la Côte d'Ivoire, s'est relevé positif. L'Ecole polytechnique fédérale de Lausanne et quelques entreprises industrielles suisses, en collaboration avec l'Electricité de France, ont créé dans ce pays une école inter-africaine d'électricité. Au bout de quelque temps, la participation de la Suisse fut passée sous silence. Des symposiums furent alors organisés pour en discuter et mettre l'accent sur la présence de la Suisse. Dans le second cas, il s'agissait d'une école de formation pour Séoudiens, le SIDI (Swiss Industrial Development Institute). Or cette expérience fut un échec.

M. Jäger: Das SIDI versucht im Rahmen von gemischten Kommissionen dem dringenden Bedarf an Fachkräften entgegenzukommen, allerdings auf entgeltlicher Basis. Eine solche Zusammenarbeit existiert mit Sulzer und BBC. Die Erfahrungen mit der praxisnahen Ausbildung in der Schweiz waren sehr positiv. Zu dem kommt, dass Leute, die in der Schweiz ausgebildet wurden, die besten Anwälte für unsere Exportwirtschaft sind. Es wäre von Vorteil, wenn alle Ausbildungsprogramme, wie im Falle der Saudiaraber, der Aufsicht und Koordination des SIDI übergeben werden könnten.

Botschafter Ph. Lévy: Solche Ausbildungsprogramme müssten nicht geographisch beschränkt sein. Reiche Entwicklungsländer müssten einfach die volle Entschädigung entrichten, während die Beiträge von armen Ländern von anderer Seite finanziert werden könnten.

M. Dreier: Die Ingenieurfirmen sind auch am TT interessiert, nämlich am Transfer des Know-how. Wir haben Stagiaires aus Entwicklungsländern, die an unseren Projekten mitarbeiten.

E. Valiton: Il faudrait parler de transmission de technique.
Deux exemples:

- Dans le tiers monde, ce sont surtout les contremaîtres et les mécaniciens qui font défaut. Les cours du soir permettent de combler cette lacune. La SBI a profité d'une présence de 8 ans

au Pakistan pour créer une école pour soudeurs et bobineurs en collaboration avec la DDA. Toutefois je tiens à préciser qu'il s'agit d'un exemple unique.

- Il est également possible de prendre quelques stagiaires en Suisse. Quelques Africains se trouvent actuellement sur les chantiers suisses.

R. Losinger: Nous avons créé des postes de conseillers dans le tiers monde. Nous collaborons avec Elektrowatt, dans des pays tels que le Pakistan ou les Philippines, où les entreprises locales ont déjà certaines notions.

Botschafter Ph. Lévy: Seitens der EL scheint es grosse Missverständnisse und Illusionen zu geben über was der TT eigentlich ist. Es wird nur schwer verstanden, dass TT ein permanenter Prozess ist, der fortwährend erneuert werden muss. Ein zweites Hauptproblem des TT scheint die Frage der Entschädigung zu sein. Es ist schwierig, den EL den Wert der Technologie klarzumachen.

G. Gansser: Es besteht heute eine enorme Innovationskonkurrenz. Das zieht sehr hohe Kosten nach sich. Die Chemie in Basel hat jährliche Ausgaben für Forschung/Entwicklung von ca. 2 Mia. Die EL können sich den technologischen Aufwand gar nicht vorstellen. Die Royalties sind durchaus gerechtfertigt. Es ist natürlich verständlich, dass die EL den TT möglichst billig haben möchten, haben doch alle diese Länder Schwierigkeiten mit der Zahlungsbilanz.

EXPORTRISIKOGARANTIE

Leitung: Botschafter Ph. Lévy
 unter Beizug von Herrn Vizedirektor H. Hofer, BAWI.

P. Egger: Die ERG hat mit einem Minimum an Personal und administrativem Aufwand auszukommen. Dass wohl weitgehend aus diesen Gründen ein Informationsaustausch mit den Aussenvertretungen praktisch inexistent ist, bedaure ich persönlich sehr. Während meiner Tätigkeit in Algier war ich deswegen öfters in mehr oder weniger unbequemen Situationen. Die Vertreter der Industrie wundern sich meines Erachtens zu Recht über diesen Mangel. In den meisten Fällen waren dann Rückfragen und Abklärungen in Bern notwendig.

- Wie kann eine bessere Orientierung der Aussenvertretungen über teilweise grundsätzliche Richtlinien der ERG erreicht werden? Ist eine solche Orientierung überhaupt möglich?

- Ueber das gesamte Engagement der ERG, z.B. in Algerien, wird die Botschaft nur gerade zufällig ab und zu mal orientiert. Wäre es nicht zweckmässiger, in bestimmten Zeitabständen mit konkreten Zahlen bedient zu werden?

- Man spricht neben dem eigentlichen Engagement auch immer wieder von den provisorischen Zusicherungen. Diese Voranmeldungen erreichen im Fall von Algerien ein Total, das als überdurchschnittlich hoch dargestellt wird. Wäre nicht in bestimmten Zeitabständen eine Bereinigung dieser Zahlen anzustreben? Die Exportindustrie müsste dazu - übrigens in ihrem eigenen Interesse - wohl Hand bieten.

E. Imm: Der Konflikt zwischen Iran und Irak hat Ende letzten Jahres zu einer vorübergehenden Einstellung der ERG-Zusagen für Irak-Geschäfte geführt. Im Januar entsprach die ERG unter schlechteren Bedingungen wiederum diesbezüglichen Begehren. Daher folgende Fragen: 1. Nach welchen Gesichtspunkten fällt die ERG ihre Entschiede? 2. Werden Unterschiede gemacht zwischen Ländern, die sich seit Jahren nur mit Bank- und Entwicklungskrediten über Wasser

halten können, und solchen, die eine gesunde finanzielle Basis aufweisen? 3. Weshalb werden die Vertretungen von der ERG-Geschäftsstelle nicht orientiert über Änderungen der Risikodeckung und ERG-Zusagen für geplante Geschäfte? 4. Weshalb wird - wider jede Logik - seit Beginn 1981 bei Zusagen für den Irak die Offertgarantie nicht mehr versichert? 5. Wieso konsultiert die ERG die zuständigen Vertretungen nicht, bevor sie Änderungen der Risikodeckung verfügt?

H. Hofer: Das Problem des Informationsaustausches ist tatsächlich noch nicht befriedigend gelöst. Ein solcher besteht, wenn einerseits das Geschäft besonders risikoreich ist und andererseits von der ERG Hilfe an Firmen erwartet wird. Werden Geschäfte ohne Bezug der ERG aufgenommen und gelangen sie erst später an die ERG, wird nicht immer informiert. Zudem beinhaltet die Weitergabe von Informationen die Gefahr von Indiskretionen. Dringlichste Aufgabe der ERG ist die Erhaltung und Sicherung von Arbeitsplätzen. In diesem Sinne sind oft niedrigere Deckungssätze gerechtfertigt. Rückfragen sind an den Länderdienst des BAWI zu richten. Grundsätzlich bejahen wir eine bessere Orientierung, aber der Informationsfluss sollte auf Gegenseitigkeit beruhen.

Wegen des hohen Engagements ist Algerien eines der wenigen Länder, für das ein Plafond besteht. Infolge der Verlängerungsmöglichkeiten können nicht alle verfallenen provisorischen Zusicherungen - es handelt sich dabei um eine provisorische, auf neun Monate befristete Gutheissung eines Deckungsauftrages durch die Kommission - systematisch ausgebucht werden. Endgültig kommen nur etwa 10% der Anträge zum Tragen. Sobald Krieg ausbricht, ist die ERG verpflichtet, ihre Tore zu schliessen. Im Gegensatz zu andern Ländern geschah dies im Falle Iraks nur für sechs Monate. Vielleicht sollten die Botschaften ein bisschen mehr konsultiert werden.

Die Deckung von Bankgarantien ist in der Regel gewährleistet. Offertgarantien sind gerechtfertigt, da "Verlagerungen" und "Änderungen" der Aufträge möglich sind und dies Nachteile für den Auftraggeber mit sich bringen kann. Ausführungs- oder Gewährleistungsgarantien werden verständlicherweise verlangt, damit die

Projekte auch tatsächlich ausgeführt werden. Die Festlegung der Deckungssätze kommt nach einer Art Mosaiksystem zustande. Grundlage dazu bilden die Länderberichte des BAWI. Gemäss der "Berner Union", einem Zusammenschluss westlicher Garantieinstitute zwecks Informationsaustausch, verfährt die Schweiz eher grosszügiger als andere Länder.

E. Imm: Wird es dank des neuen Computers möglich sein, die Bot-schaften lückenlos über die ERG-Zusagen zu orientieren?

H. Hofer: Das Begehren ist zu prüfen, Diskretion ist aber not-wendig.

P. Egger äussert Enttäuschung über Antworten und Haltung der ERG.

H. Hofer: Wir wollen nicht durch Informationen über die Deckungs-sätze schwierige Situationen bei Besuchen von Ministerien herauf-beschwören.

G. Ducrey: Nous n'avons pas encore abordé le secteur du finance-ment. J'ai constaté, lors de mon séjour en Chine, que les con-currents étrangers étaient très agressifs. Trois catégories de prêts sont à mentionner:

- Prêts aux conditions du marché, en dollars et à court terme,
- prêts subventionnés par des banques d'aide, à moyen terme et avec un taux d'intérêt de 5 points plus bas que le taux du marché,
- prêts sans intérêts, si l'on considère la Chine comme pays en voie de développement. La Belgique et le Japon ont concédé un tel prêt.

Du côté suisse, les banques ont présenté individuellement des offres, mais en francs suisses, ce qui n'intéressait pas les Chinois. On est donc en présence d'une grande concurrence sur le marché fi-nancier.

H. Hofer: Damit ist ein heikles Problem für die ganze Arbeitsgruppe bei der OECD angesprochen worden. Der abnormale Anstieg der Zinskosten für Exportkredite in einigen Ländern führte dazu, dass die vereinbarten Minimalzinssätze durch Hinuntersubventionierung unterlaufen wurden. Dadurch wurde der Vorteil der Billigzinsländer verfälscht. Die vorgesehene Angebung der Zinslinie in einem neuen Abkommen ist jedoch bis anhin vor allem am Widerstand der Franzosen gescheitert. Ein weiterer Nachteil erwächst der Schweiz aus dem Fehlen einer staatlichen Exportkreditbank. Allerdings haben private Schweizerbanken langfristige Kredite zu vorzüglichen Bedingungen vergeben. Auch die Mischkredite für die armen Länder bieten neue Möglichkeiten, insbesondere, weil bei EL das OECD-Abkommen sowieso nicht mehr spielt.

Botschafter Ph. Lévy: Das Planziel des BAWI für Rahmenkredite beträgt neuerdings 350 Mio anstatt 250 Mio. Davon sind 70% für Mischkredite vorgesehen. Es sollen eher Projektkredite vergeben werden.

B. Freymond: Les autorités grecques ont dernièrement pris la décision d'exiger que les offres des entreprises étrangères aux entreprises locales avec participation de l'Etat soient faites en drachmes. Ce fait peut-il être une entrave à une garantie?

H. Hofer: Was die Währungsgarantie betrifft, gilt es, die besondere Lage der Schweiz hervorzuheben. Wegen des hohen Frankenkurses und der Forderung nach Fakturierung in der jeweiligen Landeswährung besteht ein Druck auf die Schweizerfirmen. Grundsätzlich hat sich der Exporteur am Devisenterminmarkt abzusichern, soweit dies zumutbar ist. Eine Deckung ist jedoch für kurzfristige Geschäfte bis 18 Monate praktisch in allen europäischen, für mittelfristige Geschäfte bis höchstens fünf Jahre nur in den harten Währungen möglich.

W. Suter: Die Industrie klagt über Finanzierungsschwierigkeiten. Die Bankfinanzierung in der Schweiz scheint nicht mehr besonders günstig, so dass sogar auf ausländische Banken ausgewichen wird.

Sollten in der reichen Schweiz mit etwas mehr Solidarität nicht auch günstigere Kredite von den Banken zu erhalten sein?

Botschafter Ph. Lévy: Warum kreditieren die Banken nicht über den ERG-Satz hinaus?

H. Hofer: Eine Finanzierung über den Satz hinaus ist bei wichtigen Geschäften und bei Anzahlungen möglich. Wie das Beispiel der Omega zeigt, sind die Banken jedenfalls nicht immer nur "böse Jungen". Die schweizerische Wirtschaft kann nur bestehen, wenn sie die harten Bedingungen akzeptiert und auch Gesuchstrukturierungen verkraftet.

Botschafter Ph. Lévy: Die Hilfe anhand von Mischkrediten und Finanzkrediten ist für die ärmsten Länder bestimmt. Für die höher entwickelten EL soll noch ein Instrument geschaffen werden, wobei die Risiken zwischen Bund, Banken und ev. Exporteuren aufgeteilt würden.

J. Bucher ist durch den Informationsnotzustand in bezug auf die ERG erstaunt. Bezeichnet diese übertriebene Diskretion nicht einen Mangel an Informationswille und Vertrauen in die Aussenvertretungen?

H. Hofer: Zusätzliche Informationen erreichen die Botschaften über die Vertretungen der Grossfirmen im Ausland. Uebrigens macht die ERG die Firmen auf die notwendige Information der Botschaft aufmerksam. Die Deckungssätze werden jedoch häufig geändert, und eine reelle Gefahr der Indiskretion besteht. Die Kommission wird die Sache prüfen.

Botschafter Ph. Lévy: Die bevorstehende Computerisierung sollte eine markante Verbesserung der Informationslage erlauben.

EXPORTFÖRDERUNG UND ENTWICKLUNGSZUSAMMENARBEIT (EZA)

Leitung: Botschafter Ph. Lévy,
 unter Beizug der Herren R. Wilhelm, stellv. Direktor DEH,
 M. Jaeger und P. Saladin, BAWI, Mlle d'Arbre, OSEC, und
 G. Hennet, Schweizerische Bankiervereinigung

H. Cuennet: Il est à supposer qu'il existe une collaboration entre la promotion des exportations et la coopération au développement. Au Kenya, il y a un collaborateur pour la promotion des exportations et un pour la coopération au développement, et il y a surtout concurrence entre les deux. Souvent la DDA ne prend pas en considération les projets d'aide si l'industrie suisse peut y participer. On ne comprend pas qu'entre la DDA et l'industrie suisse il ne puisse pas y avoir de collaboration.

M. Eisen wiederholt seine Intervention vom 25.6.81 anlässlich des Gesprächsthemas "Technologietransfer" über Berufsschulen im Ausland als Mittel der Exportförderung und der EZA auf lange Sicht.

R. Wilhelm: Es gilt, zwischen den zwei berechtigten Anliegen der Exportförderung und der EZA zu unterscheiden, obgleich manche Fälle in der Grauzone dazwischen liegen. Es bestehen durchaus Möglichkeiten, dass der private Sektor bei der Ausführung von DEH-Projekten zum Tragen kommt. Im allgemeinen halten wir uns jedoch im Rahmen der OECD-Verpflichtungen an die Prinzipien der Ungebundenheit der Hilfe und der internationalen Ausschreibung der Projekte.

Hinsichtlich der "Professional Schools": Die Organisation "Swiss-contact" ist spezialisiert auf dieses Gebiet. Für Kairo haben sich Schwierigkeiten ergeben. Oft ist abzuwägen zwischen der Errichtung eines Ausbildungszentrums und Stipendienprogrammen. Die Frage der verfügbaren Mittel steht im Vordergrund.

Mit dem neuen grossen Rahmenkredit bieten sich sicher mehr Möglichkeiten der ZA, aber dennoch weniger als man sich dies landläufig

vorstellt. Einschränkungen ergeben sich aus der linearen Kürzung der Bundesausgaben, aus der Dollarhausse, da die Projekte in Dollars kalkuliert sind, und aus der Inflation, so dass etwa 70% des Kredits für bereits vorhandene Projekte gebraucht werden und möglicherweise nur etwa 30% für neue Projekte zur Verfügung stehen.

P. Saladin: Die Frage, in welchem Umfang die schweizerische Industrie von der EZA profitiert, ist ein sehr aktuelles Problem. Wie die folgende Zusammenstellung für das Jahr 1980 zeigt, dürfte dieser aber bedeutend grösser sein als allgemein angenommen:

- bilaterale TH (Ungebundenheit spielt nicht)	107 Mio	57 Mio	Anteil der CH-Industrie
- multilaterale TH (Z.B. PNUD) (Ungebundenheit spielt)	61 Mio	24 Mio	
- bilaterale Finanzhilfe (Ungeb. spielt ausser f. Mischkredite)	(13,5 Mio	13,5 Mio)	
- multilaterale Finanzhilfe	68 Mio	152 Mio	
- Weltbank (keine Bundesbeiträge)	-	214 Mio	
- wirtschafts- & handelspolitische Massnahmen	15 Mio	-	
- humanitäre Hilfe	93 Mio	66 Mio	
	<hr/>	<hr/>	
Total ca.	405 Mio	440 Mio	
		326 Mio	ohne Weltbank

Wohl ist die Beziehung keine direkte, aber die Grössenordnung dürfte stimmen. Auch darf nicht vergessen werden, dass, im Gegensatz zur Exportförderung, welche schweizerische Interessen in den Vordergrund stellt, der Ausgangspunkt für die EZA die Entwicklungsländer sind.

H. Cuennet: Le projet suisse au Rwanda a très bien fonctionné. D'autres cas de ce genre devraient se produire. Plusieurs projets sont revenus de Berne avec une réponse négative ou sont restés sans réponse. On souhaiterait une réponse plus rapide de Berne.

R. Wilhelm: Einverstanden. Möglichst rasche Antworten wären wünschbar. Es bleiben jedoch die Probleme der Grauzone: Die Folgen für andere Fälle müssen abgeklärt werden, was Zeit beansprucht.

Botschafter Ph. Lévy: Die gängige Kritik hängt kaum mit dem Ist-Zustand, sondern eher mit den künftigen Aussichten zusammen. Die internationale Entwicklung geht nicht in Richtung "freier Wettbewerb", was Grund zu Befürchtungen gibt, mittelfristig ins Hintertreffen zu geraten. Gegeben, dass die Kolonialländer nach wie vor zum Zug kommen, weil sie ihre Beamten in den Administrationen der EL haben, stellt sich die Frage, ob die Schweiz in dieser Hinsicht nicht mitziehen sollte.

P. Saladin: Mischkredite stellen das Instrument dar, bei dem Exportförderung und EZA am nächsten beieinanderliegen. Es ist geplant, dieses Instrument auszubauen. Die Länderauswahl wird nach Kriterien wie BSP/Kopf (max. 800\$), Verschuldungsgrad, Interessen der Schweizerindustrie usw. getroffen. Innerhalb des Instruments muss unterschieden werden zwischen: Kreditlinien, bei denen das betreffende Land weitgehend über die Verwendung bestimmen kann (z.B. Aegypten), an Einzelprojekte gebundenen Krediten (z.B. Honduras) und Krediten, die für einige wenige zusammenhängende Projekte bestimmt sind. Die Bereitschaft, für gute und für die schweizerische Industrie interessante Projekte Kredite zu vergeben, ist durchaus vorhanden.

G. Ducrey: Quelle est la proportion de l'aide au développement suisse par rapport au PNB?

R. Wilhelm: La proportion est en Suisse de 0,24% du PNB, la moyenne des pays de l'OCDE étant de 0,37%.

G. Ducrey: La France, le Canada et la République fédérale d'Allemagne vont faire la demande de porter l'aide publique au développement à 0,7% du PNB. Si l'engagement est pris, la Suisse fera-t-elle un effort supplémentaire?

R. Wilhelm: L'objectif du Parlement est 0,37% et, à plus longue échéance, il pourrait s'approcher de celui du DAC (Comité d'aide au développement de l'OCDE).

P. Saladin: L'objectif de 0,7% est vieux. On peut douter qu'il puisse refaire l'objet d'un engagement. Il est très difficile pour tous d'atteindre cet objectif. Le Conseil fédéral a dit en décembre 1980 que l'objectif de 0,7% ne peut pas être atteint, mais que la Suisse est prête à augmenter l'aide pour rejoindre l'objectif de 0,31 - 0,32% pour l'année 1982/83. Un engagement plus grand est à exclure pour la Suisse.

M. l'Ambassadeur Ph. Lévy: Le paquet financier sera présenté aux Chambres à fin novembre. Si le projet passe, les difficultés restent, si par contre il est refusé, il faudra couper tous les crédits. L'aide au développement sera touchée tout comme la promotion des exportations.

J. Bucher: Die Verflechtung von EZA und Exportförderung weckt wenig Begeisterung. Sie ist ordnungspolitisch nicht ganz stubenrein. Sind die Mischkredite zudem nicht ein Beitrag zum unerwünschten Bilateralismus?

P. Saladin: Die Schweiz ist eines der ersten Länder, das Mischkredite gewährt hat. Heute greift sogar Schweden auf dieses Instrument zurück, obwohl dieses Land früher bei jeder Gelegenheit unsere Praxis angegriffen hat. Entscheidend ist die entwicklungspolitische Absicherung jedes mit Mischkrediten finanzierten Projektes. Von der Schweizerindustrie zusammengestellte Projekte dürfen nicht einfach mit Hilfe eines Mischkredits abgenommen werden; die Kredite sind erst, nachdem die Industrie ein Projekt gewonnen hat, zu gewähren. Auch muss das betroffene Land wissen, dass es nicht gezwungen ist, einem bestimmten Lieferanten den Vorzug zu geben.

Botschafter Ph. Lévy: Ist nicht das Fehlen einer Entwicklungsbank ein weiteres Argument?

P. Saladin: Zur Zeit klärt eine private Expertengruppe die Bedürfnisse für eine solche Institution ab.

R. Wilhelm: Mit der IDA konnte eine Art von Kofinanzierung mit personeller Beteiligung der Schweiz gefunden werden, obgleich unser Land nicht Mitglied der Weltbankgruppe ist. Bis zur nächsten Diskussionsrunde ist daher die Möglichkeit, weitere Aufträge für unsere Industrie zu erhalten, gesichert. Im Gegensatz zur Exportförderung ist die Zielsetzung der EZA eine langfristige, nämlich die Stärkung der EL.

G. Hennet: Tous ces problèmes touchent de très près les banques. Nous sommes très intéressés au renforcement de l'aide publique au développement. L'OCDE ne mentionne pas l'aide privée, secteur où la Suisse occupe le 14ème place. De même en ce qui concerne les oeuvres d'entraide privées où nous sommes en tête.

Les banques suisses, dans les pays en voie de développement non-exportateurs de pétrole avaient, en 1979, des engagements pour 17 milliards de francs (1979: 14) et des avoirs de 25 milliards de francs (1978: 19). Dans les banques mondiales, la participation suisse est de 956 millions de francs.

M. l'Ambassadeur Ph. Lévy: Quel est le rôle de l'aide privée?

P. Saladin: Il s'agit d'une question de définition. L'OCDE fait une différence entre les flux. Il y a trois flux:

- Aide publique: dons de l'Etat pour des objectifs de développement. Le terme de comparaison est le même pour tous les pays.
- Aide privée: l'objectif n'est pas le développement et se divise en trois flux: a. les crédits à l'exportation, b. les investissements privés, c. les prestations bancaires, crédits. La Suisse occupe le premier rang dans cette catégorie avec, en 1979 le 2,5% de notre PNB.

- Les oeuvres d'entraide privée: nous ne sommes pas ceux qui donnent le plus, même si le pourcentage de 0,06% du PNB est élevé.

Botschafter Ph. Lévy: Welchen Platz hält die Schweiz, wenn man die privaten Hilfswerke einschliesst?

R. Wilhelm: Auch dann ist die Schweiz mit ca. 0,3% noch in der Schlussgruppe, umsomehr als sich in diesem Fall bei den anderen Ländern auch eine entsprechende, allerdings kleinere Erhöhung um ca. 0,03% ergibt.

W. Suter: Dürfte nicht grössere Finanzierungshilfe von den Schweizerbanken in Form von günstigeren Kreditbedingungen erwartet werden?

G. Hennet: Le taux d'intérêt est en rapport avec la situation économique internationale. Malheureusement, il est pour l'instant encore en hausse. Les risques étant fonction du pays, les banques, pour éviter des déséquilibres doivent les répartir par régions. La présence de la GRE peut influencer le taux d'intérêt pratiqué par les banques.

Botschafter Ph. Lévy: Eigentlich gehörte auch das Thema Importförderung zu diesem Seminar, denn gegenüber den EL besteht die Notwendigkeit der Gegenleistung und somit der Importförderung, wenn wir uns auch nicht auf das schwierige Terrain der Kompensationsgeschäfte begeben wollen.

P. Saladin: Langfristig sollten die EL ihren Devisenverbrauch aus eigenen Ressourcen decken können. Die Importförderung stellt ein schwieriges Problem dar, umso mehr man sehr rasch in Konflikt mit Exportinteressen kommt. Abgesehen von der Finanzierung der Teilnahme von EL am Comptoir Suisse und an der MUBA, wird vor allem versucht, Marktlücken für Produkte der EL zu finden.

M. l'Ambassadeur Ph. Lévy: Les moyens que l'OSEC a pu libérer ces dernières années pour la promotion des importations ont été limités pour passer à la promotion des exportations, cela en raison de la situation économique.

Mlle d'Arbre: Par manque de moyens financiers, nous ne faisons pas trop de publicité à notre activité. Cette dernière, envers les pays en voie de développement, est surtout liée à l'information.

R. Hilber: Votre brochure "Comment exporter en Suisse" intéresse beaucoup l'organisation parallèle au Mexique. Ils aimeraient bien la traduire en espagnol, mais ce projet ne semble pas vous intéresser.

Mlle d'Arbre: A priori nous sommes intéressés s'il y a possibilité d'un échange productif. Malheureusement, les moyens ne sont pas suffisants pour développer une action d'envergure.

M. Jäger: Sind andere Länder ebenso brav wie wir? Tatsächlich setzen viele grossen Länder die EZA massiv für die eigene Industrie ein. Hinter den Entwicklungshilfeprozenten anderer Länder steht daher oft in bedeutendem Masse Exportförderung.

R. Wilhelm: Erstes Prinzip bleibt die Ungebundenheit der Hilfe, die ja vor allem auch zu guten Resultaten führen soll.

P. Saladin: Die Finanzierung der EZA ist im Einzelfall zu untersuchen. Gerade weil wir keine Institutionen wie andere Länder haben, besteht eine Tendenz in unserem Parlament, jedes einzelne Projekt zu prüfen. Die Ungebundenheit der Hilfe liegt auch im Interesse unserer Industrie, denn bei ausschliesslich gebundener Hilfe würde für uns nur noch ein kleiner Anteil vom OECD-Kuchen abfallen.

Botschafter Ph. Lévy: Vielleicht kommt der Moment, wo "Entbindung" nichts mehr nützt. Die breite Grauzone zwischen der Entwicklungshilfe im Sinne des DAC und der Exportförderung ist aufgrund mangelnder Instrumente und der Finanzklemme sicher ein schwacher Punkt der Schweiz.

* * *

La situation économique et ses conséquences pour la
politique économique extérieure

Exposé succinct de l'Ambassadeur Philippe Lévy de l'Office fédéral des affaires économiques extérieures lors du Séminaire d'économie et de promotion des exportations du Département fédéral des affaires étrangères, le 22 juin 1981 à Spiez

Chers collègues,

Je ne vous ferai pas l'affront d'un long exposé sur les grands problèmes économiques actuels, à vous qui êtes, au même titre que moi, spécialistes en la matière !

Je me bornerai à vous communiquer le dernier état de situation de l'économie mondiale, puis à vous énumérer - plutôt pour mémoire - la liste des grandes questions qui nous occupent et nous préoccupent actuellement dans l'aile Est du Palais fédéral.

Comme vous le savez, les Ministres de l'OCDE ont tenu, la semaine dernière, leur réunion annuelle et ils ont procédé à cette occasion à leur habituelle appréciation de la situation économique mondiale.

L'image brossée unanimement par les 24 Ministres de l'économie n'est guère encourageante : un chômage croissant, une inflation élevée malgré la faiblesse de l'activité économique, des marchés de changes incertains et des problèmes d'ajustement globaux persistants.

Les Ministres ont expressément reconnu qu'à l'origine de ces difficultés il y avait - outre les deux chocs pétroliers - des développements économiques et des politiques menées au courant des deux dernières décennies qui avaient négligé leurs implications inflationnistes et structurelles. Vu leur ampleur et leur lointaine origine, il va sans dire que ces problèmes ne pourront être surmontés rapidement.

- 2 -

Heureusement, tout n'est pas noir. Il y a d'abord une demande de pétrole en régression avec ses conséquences sur son prix. Il y a ensuite l'espoir d'une diminution des pressions inflationnistes, notamment aux Etats-Unis.

L'expansion au Japon devrait se poursuivre, voire s'accélérer alors qu'en Europe elle devrait s'amorcer vers la fin de l'année en cours ou au début 1982. L'appréciation du dollar est, en tant que signe d'un regain de confiance en l'économie américaine, également à considérer comme un élément positif, malgré le fait que la hausse des taux d'intérêt que la nouvelle politique américaine a provoquée ne soit pas de nature à faciliter la tâche des responsables de la politique économique des principaux partenaires des Etats-Unis.

Il n'en demeure pas moins que la persistance, voire l'augmentation prévue du chômage et la prolifération du nombre de secteurs industriels confrontés au problème d'une rigidité en matière d'adaptation structurelle sont préoccupantes, car elles constituent une incitation à mener des politiques économiques nationalistes sous la forme d'aides à l'industrie, à l'intérieur et vers l'extérieur, d'un abandon de la concertation monétaire internationale et de mesures de relance prématurées et inflationnistes, qui ne sont pas susceptibles de placer les économies sur le chemin qui devrait en fin de compte mener à la croissance économique, au plein emploi et à la stabilité des prix et des cours de change.

Comme vous le savez, les avis ont divergé sur ce dernier point la semaine dernière à Paris.

Tournons-nous maintenant vers la Suisse pour constater avec étonnement et satisfaction que notre économie a réussi, dans un environnement aussi peu propice et dans lequel elle est si fortement intégrée, à tirer étonnamment bien son épingle du jeu. Les toutes récentes prévisions officielles

indiquent qu'en termes réels notre PNB pourrait bien, l'année passée, avoir augmenté d'environ 4 %, un taux plus jamais atteint depuis 1970. Et cela s'est poursuivi pendant le premier trimestre 1981, où plein emploi et niveau de production élevé ont pu être maintenus. La croissance de la demande interne n'a que très légèrement régressé. En revanche, comme il fallait s'y attendre, le bas niveau d'activité économique dans nos principaux marchés n'est pas resté sans conséquence pour notre commerce extérieur. Au cours des cinq mois janvier-mai 1981, la croissance en volume de nos exportations a été pratiquement nulle par rapport à l'année précédente, alors qu'en valeur l'augmentation se situe à 8,3 %. Même la valeur extérieure du franc suisse qui, en termes réels, n'a jamais été aussi basse depuis 1977, n'a pu empêcher cet arrêt de l'expansion extérieure. Il semble également que les carnets de commandes en provenance de l'étranger n'aient plus augmenté durant le premier trimestre de cette année. En revanche, le tourisme continue de bien se porter.

Le souci No 1 est devenu l'évolution des prix. Il apparaît que nous nous trouvons maintenant en plein milieu d'une phase inflationniste qui a pris son départ en 1979 et qui a été causée par une expansion exagérée de la masse monétaire entre 1977 et 1979. La faiblesse du franc suisse dont nous sommes les témoins depuis plusieurs mois a servi de "révélateur". Sur une base annuelle, l'indice des prix à la consommation a accusé une augmentation de 7,4 % au cours des 4 premiers mois de l'année en cours.

De ce tableau rapidement brossé, vous aurez vous-mêmes déjà tiré les principales conséquences pour notre politique économique extérieure. Il s'agit en un mot de lutter contre la renaissance du nationalisme économique sous toutes ses formes, que ce soit le protectionnisme commercial à l'intérieur et à l'exportation, l'interventionnisme dans le

secteur des services et en matière d'investissements, l'abandon de la coopération monétaire internationale ou la négligence en matière d'aide aux pays en développement nécessaires.

Bien que le mal soit pour l'instant plus potentiel qu'effectif et qu'il faille éviter de peindre le diable sur la muraille, les experts s'accordent à reconnaître que le danger protectionniste n'a jamais été aussi grand depuis la dernière guerre mondiale. La semaine passée à Paris, le Chef du Département fédéral de l'économie publique s'est fait l'avocat de la thèse que le protectionnisme ne constitue pas une réponse même partielle ou temporaire aux problèmes pressants que constituent le chômage et l'adaptation des structures. Et le Ministre allemand de l'économie, Otto Graf Lambsdorff, s'est exprimé de la manière suivante : "Wenn wir solchen Entwicklungen nicht entschieden Widerstand leisten, droht die Einheit unseres bislang so erfolgreichen Welthandelssystems auseinanderzubrechen. Und hierfür müssten wir einen sehr hohen Preis zahlen".

Le danger est accentué par le fait qu'un nombre croissant de pays s'écartent des mécanismes de consultation multilatérale pour se diriger dans certains secteurs vers une "organisation" sur une base bilatérale du libre-échange. Une des raisons avancées pour justifier ces pratiques tiendrait à leur caractère prétendument provisoire. Monsieur le Conseiller fédéral Honegger a rappelé à Paris que l'un des principaux produits d'exportation de la Suisse avait été soumis pendant 13 ans à une clause échappatoire provisoire !

De plus en plus on en revient à une conception bilatérale des échanges en recherchant un équilibre des échanges commerciaux entre deux pays, une conception que l'on croyait dépassée depuis la fin des années 50.

- 5 -

Que faire ? A Paris, la délégation suisse à la réunion ministérielle a esquissé un programme dont les grandes étapes seraient les suivantes :

- utiliser pleinement les règles des procédures multilatérales de règlement des conflits,
- s'engager à ne pas soumettre de nouveaux secteurs à une organisation du marché,
- réduire graduellement les subventions,
- conclure rapidement les négociations portant sur la révision de l'accord sur les crédits à l'exportation,
- mettre en oeuvre intégralement et respecter les résultats du Tokyo-Round,
- solutionner les questions laissées en suspens dont en premier lieu les sauvegardes,
- garder l'impulsion que constitue le processus dynamique de la libéralisation des échanges en étendant celle-ci à de nouveaux domaines, tels que les services.

Ce programme a largement été repris dans les conclusions de la réunion ministérielle et les organes compétents de l'Organisation ont été chargés de présenter d'ici au 1er mai de l'année prochaine un rapport à ce sujet destiné aux Ministres.

Sous l'impulsion de la nouvelle administration américaine, qui reprend dans ce domaine les thèses présentées par l'administration Carter, et soutenue en cela par d'autres pays exportateurs de capitaux d'investissements tels que la RFA et la Suisse, les efforts pour diminuer ou supprimer les politiques et attitudes gouvernementales portant préjudice au climat des investissements et au transfert de

- 6 -

technologie notamment vers les pays en développement devraient être renforcés. Il est intéressant de noter à ce sujet que le Ministre allemand de l'économie a qualifié les solutions envisagées dans le cadre de la nouvelle Convention sur le droit de la mer comme un autre aspect du protectionnisme.

De même, la poursuite de la coopération monétaire, qui s'était instaurée avec un succès certain entre les principales banques centrales, risque d'être remise en question. Vu le rôle que la stabilité du dollar joue dans et pour nos économies, l'orientation résolument anti-inflationniste donnée par l'administration Reagan à la politique américaine est appréciable. Il est heureux que le gouvernement des Etats-Unis soit prêt à assumer la responsabilité qui lui incombe au sujet de la fermeté du dollar. En raison de la situation tendue actuelle en matière de taux d'intérêt, le risque d'une sur-correction des taux de change existe, si les taux d'intérêt américains devaient baisser; le maintien de la disponibilité des autorités américaines à intervenir sur les marchés des changes conformément aux mécanismes de coopération monétaires existants reste donc important.

Malgré ou plutôt à cause de ces problèmes, on ne saurait négliger les relations Nord/Sud, car politique économique et politique de développement sont devenues indissociables. Comme l'a souligné M. de Larosière, Directeur général du FMI, à la réunion ministérielle de l'OCDE, la contrainte de la balance des paiements est devenue une donnée fondamentale de l'économie mondiale. Le déficit courant des pays en développement non pétroliers est de l'ordre de 80 milliards de dollars et il devrait s'accroître encore au cours des deux prochaines années. Ces chiffres ne sauraient se perpétuer. Selon M. de Larosière, le poids de la dette que leur financement entraîne devient de plus en plus lourd et dans certains cas intolérable.

Le maintien d'un système économique et financier international viable suppose donc une réduction de ces déficits. Les financements internationaux qui continuent de bien fonctionner ne doivent pas être utilisés pour développer la consommation - dans ce cas ils ne serviraient à rien - mais à augmenter la productivité des économies et à permettre ainsi aux pays qui s'endettent d'améliorer leur production pour les mettre en mesure en fin de compte de rembourser leurs dettes. Il faut par conséquent permettre aux pays en développement d'acquérir des recettes d'exportation et d'obtenir leur part des flux d'investissements productifs. Pour un grand nombre de ces pays, l'aide publique reste indispensable. Mais les pays en développement plus développés nous faciliteraient grandement la tâche en assumant - en fonction de leur stade d'avancement économique - à leur tour les obligations du système d'échange ouvert.

Pour le reste, compte tenu de la pluralité des situations nationales des pays en développement, des solutions concrètes aux besoins spécifiques doivent être recherchées. Seules les organisations internationales spécialisées sont en mesure de le faire. Cela n'empêche pas cet effort opérationnel d'être complété par une vue d'ensemble conceptuelle destinée à dégager des objectifs généraux clairs et à assurer une prise de conscience de la dimension politique. C'est à quoi pourraient servir les Négociations globales dont la mise sur orbite a été retardée. Elle ne pourra et ne devra se faire que si toutes les parties en cause s'y intéressent et sont prêtes à y contribuer dans un esprit de compromis.

Ma conclusion m'amène tout naturellement au sujet principal du séminaire qui s'ouvre aujourd'hui, la promotion et l'assistance aux exportations des petites et moyennes entreprises.

Les difficultés à la fois conjoncturelles, monétaires et de coopération économique internationale sont assez préoccupantes pour se substituer à toute autre justification de la poursuite des efforts accrus entrepris depuis 1975. Aujourd'hui moins que jamais un marché suisse réservé à nos producteurs de biens et services ne saurait remplacer des marchés d'exportation fermés ou insolubles.

Le fait que nous soyons réunis ici aujourd'hui est la preuve de la volonté des deux Départements concernés à poursuivre nos prestations en la matière et à les améliorer en les adaptant continuellement aux changements intervenus à la fois à l'étranger et en Suisse. Les hommes changent, les pays prioritaires changent, les méthodes changent, mais la détermination reste la même.

C'est dans cet esprit que le Département de l'économie publique a l'intention de présenter au Conseil fédéral dans les semaines à venir une proposition visant à assurer un financement adéquat, au-delà de la fin de l'année prochaine, du dispositif mis en place ces dernières années par l'Office suisse d'expansion commerciale, pour autant que son maintien se justifie.

A cet effet, votre jugement revêt une importance aussi grande que celle des exportateurs suisses et j'aimerais pour conclure vous encourager à nous faire part - et cela sans retard - des expériences positives mais aussi négatives que vous faites ou dont vous êtes les témoins à l'étranger. Il en va de même des activités des Chambres de commerce, des autres institutions suisses de promotion des exportations que nous apprécions en tant que stimulant et aussi des offices de promotion des exportations de vos pays de résidence.

- 9 -

A un moment où notre économie risque d'entrer dans une nouvelle récession, alors que les contraintes budgétaires vont continuer de nous accompagner dans nos efforts quotidiens, il s'agit pour vous de nous aider à faire pour le mieux avec un minimum de moyens.

Sachez qu'à la Direction de l'Office fédéral des affaires économiques extérieures nous sommes conscients de la contribution que vous apportez sous forme de prestation souvent méconnue et parfois ingrate. La reconnaissance pour les services rendus n'a jamais été le point fort des Etats.
