

22. Juni 1984 * 17 10

SULZER BROTHERS
Limited8401 WINTERTHUR, le 19 juin 1984
Switzerland

SULZER INTERNATIONAL GROUP

Bundesamt für Aussenwirtschaft	
No.	
EE	455,8
K	22. JUN 1984
ag	
Kopie an	

Office fédéral des affaires
économiques extérieures / DFEP
Bundeshaus Ost3003 Berne

A l'attn. de Monsieur Rossier

Working party of the trade committee east-west trade
Business conditions for western firms in the
Soviet Union and Eastern Europe

Cher Monsieur,

Je vous remercie de m'avoir donné connaissance de la note
rédigée par la délégation des Etats Unis, datée du 12 juin
1984. Cette note appelle les commentaires suivants:

Elle met dans un même sac l'Union soviétique et les pays
satellites d'Europe orientale. Or, comme vous le savez bien,
les conditions de travail pour les sociétés occidentales sont
profondément différentes selon les pays. Si l'on veut examiner
sérieusement ces questions, il y aurait donc lieu de procéder
à une analyse pour chaque pays d'Europe orientale.

Ceci dit, nous nous permettons de reprendre les différents points
du papier qui nous a été soumis:

ad B.1. Exigences de compensation

Nous partageons l'opinion que ces exigences constituent
dans certains pays un obstacle majeur au développement
des relations est-ouest. La RDA, par exemple, nous impose
des obligations de compensation pour 100 % de la valeur
du contrat avec tendance à inclure la contre-valeur des
intérêts du crédit fournisseur (ce qui peut signifier
140 % de la valeur du contrat de vente). Toutefois, ces
exigences ne seraient pas trop difficiles à remplir si
la RDA n'insistait pas pour inclure un pourcentage assez
important de machine-outils. La Tchécoslovaquie n'impose
pas toujours des compensations; dans le cas des machines
textiles, toutefois, nous rencontrons des obstacles majeurs
parce que l'acheteur de machines textiles est également
l'exportateur de machine-outils. Dans ce pays, comme

part B
22

- 2 -

d'ailleurs en Pologne, nous constatons un certain double jeu de la part des autorités qui, au niveau des ministères, prétendent que les compensations ne les intéressent pas particulièrement mais que les entreprises de commerce extérieur sont libres de conclure comme elles le veulent. Les entreprises de commerce extérieur, elles, nous disent que dans tel et tel cas une obligation de compensation est une question impérative. Il y a lieu toutefois de remarquer que, en Pologne, en Tchécoslovaquie comme d'ailleurs en URSS, nombre d'affaires sont conclues sans compensation aucune. En URSS le pourcentage de la valeur du contrat devant être compensé est relativement faible, par contre ce pays exige que nous achetions nous-mêmes et pour propre usage des produits soviétiques de l'industrie lourde. En Bulgarie et en Hongrie la question ne se pose que sporadiquement; par contre il est généralement très difficile d'obtenir des offres de produits bulgares qui soient utilisables et compétitives. Le point noir reste naturellement la Roumanie qui n'accepte que des opérations de troc devant être conclues simultanément dans une gamme très limitée de produits de l'industrie lourde. L'Albanie exige en principe également la conclusion simultanée de contrats d'achat et de vente et n'offre qu'une liste très réduite de produits disponibles.

ad B.2. Protection de la propriété industrielle

Cette question est discutée depuis trois ou quatre ans dans le cadre de la révision de la Convention de Paris. Les problèmes rencontrés ne sont d'ailleurs pas particuliers aux Pays de l'Est bien que certains points soient communs avec la position des pays en voie de développement. Votre office est d'ailleurs bien orienté à ce sujet.

ad B.3. Carence d'informations économiques et commerciales

Il est exact qu'une société occidentale désireuse d'examiner la possibilité d'écouler ses produits en Europe orientale se voit dans l'impossibilité de procéder à des études de marché classique. Les compagnies qui ont des rapports suivis avec ces pays savent cependant très bien quelles marchandises sont susceptibles d'être offertes avec succès. La réponse dépend de la nature des produits ou des services offerts: il est vain de vouloir proposer des produits manufacturés localement si l'on ne dispose pas d'avantages techniques considérables. Il existe d'ailleurs des publications spécialisées qui permettent à une maison n'ayant encore aucune expérience de se faire une opinion préliminaire.

ad B.4. Prescriptions vagues concernant les joint ventures

Les remarques contenues dans la note nous intrigent quelque peu. Comme vous le savez, nous sommes littéralement submergés par des demandes de coopération, tous les Pays de l'Est croyant, par ce biais, obtenir l'accès à des technologies nouvelles, si possible sans payer de droit de licence et espérant pouvoir gagner des devises supplémentaires par l'exportation de produits non traditionnels. Les joint ventures sont en dernière analyse une forme de coopération où le partenaire occidental engage du capital. Vu que la participation est a priori minoritaire, nous doutons fort que beaucoup d'entreprise occidentales s'intéressent à ce genre de coopération. La Yougoslavie semble être une certaine exception en ce sens que dans le cadre de joint ventures certaines importations sont rendues possibles qui autrement rencontreraient des obstacles majeurs.

ad C.1. Accès aux offices gouvernementaux et aux utilisateurs

Le délégué d'une entreprise occidentale qui sans expériences préliminaires cherche à établir des contacts dans les pays d'Europe orientale trouvera facilement l'accès auprès des entreprises de commerce extérieur. Toutefois les fonctionnaires de ces entreprises sont chargés de procéder à l'achat de produits répondant à certains paramètres et de nouvelles technologies ne les intéressent guère. De plus une commande à une société qu'ils ne connaissent pas représente certains risques et ils n'ont aucune motivation les incitant à assumer ces risques. Même pour une société occidentale introduite dans ces pays les contacts avec le ministère du commerce extérieur d'une part, avec les ministères responsables d'industries déterminées d'autre part, sont moins aisés; dans le cas de l'URSS ils sont même assez difficiles. Vouloir visiter des utilisateurs ou des consommateurs est presque totalement impossible dans des pays tel que l'URSS ou la RDA; même dans des pays relativement libéraux, tels que la Hongrie ou la Pologne cela demande une certaine expérience sans compter qu'il faut surmonter la barrière linguistique. Il existe une quatrième catégorie de contacts possibles: ce sont, selon les pays, des instituts, des directions générales ou, en URSS, le Comité d'état pour la science et technique. Ainsi qu'il est mentionné dans la note, il est évident que la participation à des foires ou à des symposiums constitue une voie pour faire connaître ses produits et pour rencontrer des utilisateurs.

ad C.2. Tactique de négociations fastidieuses

Il est certain que les négociations dans les Pays de l'Est sont souvent longues et onéreuses en ce sens qu'elles exigent des voyages répétés. Vu la carence de devises, les acheteurs d'Europe orientale cherchent par tous les moyens de n'acheter que ce qui est strictement nécessaire, c'est-à-dire que dans le cas d'installations complexes, ils cherchent à déterminer ce qui pourrait être produit localement. Il en résulte de très longues discussions techniques où naturellement les interlocuteurs cherchent à obtenir un maximum de know-how gratuit. Il semble quelque peu illusoire de croire qu'un échange de vues dans le cadre du comité du commerce est-ouest pourrait changer notablement cet état de faits.

Nous aimerions ici attirer l'attention sur une pratique pernicieuse: dans des cas concrets en Roumanie et en Pologne un contrat signé par les deux parties n'est finalement pas entré en force, la licence d'importation ayant été refusée. L'entreprise de commerce extérieur ayant signé le contrat dépend étroitement du ministère du commerce extérieur qui délivre les licences. Le refus d'octroyer la licence n'a donc aucune autre raison que l'obtention de conditions plus avantageuses après la conclusion du contrat, c'est-à-dire après que les dernières concessions aient été faites

Les conditions de crédit et les taux d'intérêt seraient un autre thème intéressant, mais nous pensons que les Offices nationaux pour l'octroi de garanties aux risques d'exportation disposent de plus amples expériences à ce sujet.

ad C.3. Problèmes en relation avec l'ouverture de bureaux locaux

Il est exact que les formalités devant être accomplies pour obtenir l'autorisation d'ouvrir des bureaux locaux sont longues et fastidieuses. Mais là aussi il y a lieu de différencier: en Hongrie, par exemple, les prescriptions y relatives prévoient que la décision sera prise dans un délai maximum de trois mois après remise de l'application au ministère du commerce extérieur et paiement d'émoluments de forint 10'000.--. En URSS, par contre, où il nous avait été suggéré de présenter une demande d'accréditation, nous nous heurtons à un mur de formalités purement bureaucratiques qui font que notre demande traîne depuis plus de 18 mois. A ce sujet, nous aimerions rappeler que

- 5 -

l'ouverture de notre bureau à Prague à été fondée sur les accords d'Helsinki.

Etant donné que les entreprises de commerce d'extérieur des Pays de l'Est n'éprouvent aucune difficulté à ouvrir des représentations en Europe occidentale qui disposent d'ailleurs d'un caractère diplomatique contestable, nous pensons que il y a là un terrain pour une intervention énergique de la part des participants occidentaux au Comité pour le commerce est-ouest.

ad C.4. Contrôle imposé au personnel et domiciles des bureaux étrangers

Les prescriptions respectivement restrictions imposées varient selon les pays. Il est dans la nature même de l'ordre existant dans ces pays que les activités des bureaux de sociétés occidentales seront toujours considérées comme devant être l'objet d'une surveillance rigoureuse. N'ayant en principe rien à cacher, ceci ne nous dérange guère. D'un autre côté il est exact que ces bureaux, auxquels on demande d'ailleurs de prêter des services aux pays d'accueil, soient considérés comme une source non négligeable de devises.

ad C.5. Télécommunications difficiles

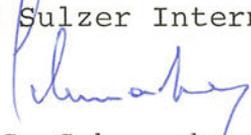
Ce point est certainement plus important pour des sociétés américaines vu le décalage horaire. Il est certain qu'il est assez compliqué d'obtenir un téléphone ou un telex. Une fois ces moyens de télécommunication installés, les contacts avec l'Europe occidentale sont relativement aisés. Notamment les communications par telex fonctionnent normalement sans encombres. Les communications téléphoniques demandées de Pologne, de Roumanie, de Bulgarie et surtout d'URSS sont longues à obtenir. Nous croyons cependant que ceci est dû moins à des mesures dirigées contre les sociétés occidentales, qu'à une faiblesse générale des réseaux.

ad C.6. Domiciles permanents et hôtels

Pas de commentaire particulier.

Nous restons à votre disposition pour tous renseignements complémentaires et vous prions d'agréer, Monsieur, nos salutations amicales.

SULZER FRERES
Group Sulzer International


G. Schumacher