

SÉANCES DU MARDI 21 MAI 1985
VERGADERINGEN VAN DINSDAG 21 MEI 1985

ASSEMBLEE
PLENAIRE VERGADERING

SEANCE DU MATIN
OCHTENDVERGADERING

SOMMAIRE :

CONGES :

Page 2610.

PROJETS DE LOI (Discussion) :

Projet de loi contenant le budget du ministère des Affaires étrangères, du Commerce extérieur et de la Coopération au Développement de l'année budgétaire 1985.

Projet de loi ajustant le budget du ministère des Affaires étrangères, du Commerce extérieur et de la Coopération au Développement de l'année budgétaire 1984.

Discussion générale (suite) Commerce extérieur. — *Orateurs* : M. Friederichs, rapporteur, M. Gol, Vice-Premier ministre et ministre de la Justice, du Commerce extérieur et des Réformes institutionnelles, MM. Wyninckx, Deworme, Mme Godinache-Lambert, M. le Président, p. 2610.

INHOUDSOPGAVE :

VERLOF :

Bladzijde 2610.

ONTWERPEN VAN WET (Bespreking) :

Ontwerp van wet houdende de begroting van het ministerie van Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking voor het begrotingsjaar 1985.

Ontwerp van wet houdende aanpassing van de begroting van het ministerie van Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking voor het begrotingsjaar 1984.

Algemene bespreking (voortzetting) Buitenlandse Handel. — *Sprekers* : de heer Friederichs, rapporteur, de heer Gol, Vice-Eerste minister en minister van Justitie, Buitenlandse Handel en Institutionele Hervormingen, de heren Wyninckx, Deworme, mevrouw Godinache-Lambert, de Voorzitter, blz. 2610.

PRESIDENCE DE M. BASCOUR, VICE-PRESIDENT
VOORZITTERSCHAP VAN DE HEER BASCOUR, ONDERVOORZITTER

M. Coen, secrétaire, prend place au bureau.
De heer Coen, secretaris, neemt plaats aan het bureau.

Le procès-verbal de la dernière séance est déposé sur le bureau.
De notulen van de jongste vergadering worden ter tafel gelegd.

La séance est ouverte à 10 h 05 m.
De vergadering wordt geopend te 10 u. 05 m.

CONGES — VERLOF

MM. Seeuws, en raison d'un deuil familial; Califice, pour d'autres devoirs; De Bondt, à l'étranger, demandent d'excuser leur absence à la présente séance.

Afwezig met bericht van verhindering : de heren Seeuws, wegens familierouw; Califice, wegens andere plichten; De Bondt, buitenslands.

— Pris pour information.

Voor kennisgeving.

ONTWERP VAN WET HOUDENDE DE BEGROTING VAN HET MINISTERIE VAN BUITENLANDSE ZAKEN, BUITENLANDSE HANDEL EN ONTWIKKELINGSSAMENWERKING VOOR HET BEGROTINGSJAAR 1985

ONTWERP VAN WET HOUDENDE AANPASSING VAN DE BEGROTING VAN HET MINISTERIE VAN BUITENLANDSE ZAKEN, BUITENLANDSE HANDEL EN ONTWIKKELINGSSAMENWERKING VOOR HET BEGROTINGSJAAR 1984

Hervatting van de algemene beraadslaging

PROJET DE LOI CONTENANT LE BUDGET DU MINISTERE DES AFFAIRES ETRANGERES, DU COMMERCE EXTERIEUR ET DE LA COOPERATION AU DEVELOPPEMENT DE L'ANNEE BUDGETAIRE 1985

PROJET DE LOI AJUSTANT LE BUDGET DU MINISTERE DES AFFAIRES ETRANGERES, DU COMMERCE EXTERIEUR ET DE LA COOPERATION AU DEVELOPPEMENT DE L'ANNEE BUDGETAIRE 1984

Reprise de la discussion générale

De Voorzitter. — Wij hervatten de algemene bespreking van de ontwerpen van wet betreffende de begroting van het ministerie van Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking.

Nous reprenons la discussion générale des projets de loi relatifs au budget du ministère des Affaires étrangères, du Commerce extérieur et de la Coopération au Développement.

Wij vatten nu het onderzoek aan van de budgettaire gegevens over de kredieten « Buitenlandse Handel ».

Nous abordons maintenant l'examen des données budgétaires relatives aux crédits « Commerce extérieur ».

Het woord is aan de rapporteur.

De heer Friederichs, rapporteur. — Mijnheer de Voorzitter, uw commissie voor de Buitenlandse Handel heeft twee uitvoerige vergaderingen gewijd aan de bespreking van deze begroting. De uitgebreidheid van de besprekingen hebben dan ook met zich gebracht dat breedvoerig werd ingegaan op verschillende deelaspecten van onze buitenlandse handel.

U zult dan ook willen begrijpen dat ik voor het merendeel van de cijfergegevens, vervat in de replieken van de staatssecretaris voor Buitenlandse Handel, zal verwijzen naar het verslag als dusdanig.

Deze begroting is dus de laatste begroting die door de huidige regering tijdens deze legislatuur wordt ingediend. Het is, met andere woorden, een belangrijke begroting omdat, zoals de staatssecretaris het tijdens de bespreking in de commissie beklemtoonde, de belangrijkste prioriteit van het nieuw sociaal-economisch herstelbeleid van de huidige regering bestond in de relance van onze export.

Immers, zoals bekend, kende onze buitenlandse handel van medio de jaren 70 tot ongeveer het begin van deze legislatuur een vrij ongunstig verloop. Zowel structurele tekortkomingen als een moeilijke internationale economische context hebben daarin een belangrijke rol gespeeld. Daarenboven was het bedrijfsklimaat wat men zou kunnen noemen onvriendelijk en werd dit klimaat gekenmerkt door een voorrang van het verbruik op de bedrijfsinvesteringen.

Tijdens de algemene uiteenzetting van de staatssecretaris voor Buitenlandse Handel werd nogmaals bevestigd dat de herleving van onze export een van de essentiële pijlers is van de verbetering van de economische activiteit die zich in België in het zeer recente verleden heeft afgetekend. Tevens werden nog eens duidelijk de krachtlijnen van de politiek inzake buitenlandse handel uiteengezet.

Zoals bekend heeft de devaluatie van begin 1982 en de kostenbesparende maatregelen de concurrentiepositie van onze ondernemingen op de buitenlandse markten versterkt. Bovendien nam de regering aanvullende maatregelen met het oog op de reconversie en innovatie

van onze industrie en tot de bevordering van het innovatiekapitaal of *venture capital* voor het opstarten en ontwikkelen van internationale activiteiten met snelle groeikansen.

De specifieke krachtlijnen inzake buitenlands beleid zijn inzake de nabije toekomst dezelfde gebleven als sedert het begin van en tijdens deze legislatuur.

Ik breng even het volgende in herinnering :

Ten eerste, de prioritaire doelstelling van onze vernieuwde politiek inzake buitenlandse handel bestaat erin een herstel van het evenwicht van onze handelsbalans en van de balans der lopende verrichtingen na te streven. Ook hier zou men opnieuw in 1985 sluiten met een overschot.

Ten tweede, onze exportinspanningen blijven essentieel afgestemd op landen die voldoende verkoops- en betalingsgaranties bieden.

Ten derde, nochtans zal er een bijzondere inspanning worden geleverd om onze positie te behouden en te versterken in onze zogenaamde « natuurlijke afzetmarkt » met name de EG-landen. Daarenboven zal een bijzondere klemtoon worden gelegd op die streken van Europa waar onze aanwezigheid nog te zwak is. Anderzijds zal ons exportaandeel naar de Verenigde Staten en Japan, alsmede onze handelsbetrekkingen met de landen van Oost- en Zuidoost-Azië en met sommige olieproducerende landen worden opgevoerd.

Ten vierde, daarenboven zal een beleid worden verder gezet dat afgestemd is op de bestrijding van het protectionisme. De overtuiging leeft immers dat een terugkeer naar vrijhandel opnieuw kan toelaten dat de internationale handel zijn identiteit en expansie terugvindt.

Ten vijfde, bijzondere aandacht wordt besteed aan de uitvoer van hoogwaardige technologie en de dienstenhandel. Wat dit laatste betreft, wordt er een studie voorbereid door de bevoegde afdeling van het departement van Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking.

Vanzelfsprekend wordt ook in dezelfde gedachtingang een aanpassing van het onderwijs in het licht van de noodzakelijke expansie van onze buitenlandse handel in overweging genomen in samenwerking met de universiteiten.

Ten zesde, een bijzondere informatie-inspanning wordt geleverd ten voordele van onze KMO's, opdat zij betere kansen krijgen op de buitenlandse markten en opdat zij, die reeds exporteren, hun handelsbetrekkingen verder kunnen ontwikkelen. Nogmaals werd benadrukt dat de administratieve procedures van het Fonds voor buitenlandse handel moeten worden vereenvoudigd.

Ten zevende, daarenboven wordt binnen het departement nog gedacht aan een verbetering van informatie van onze diplomatieke en consulaire posten over het productiepotentieel van ons land en wordt een onderzoek ingesteld tot mogelijke verbetering van het statuut van de handelsinspectors.

Tenslotte zij nog aangestipt dat de procedures betreffende de leningen die de Belgische Staat toekent aan andere Staten versoepeld zullen worden en dat eveneens de klemtoon zal worden gelegd op de Belgische investeringen in het buitenland als generatoren van verhoogde export.

Rekening houdend met dit gevoerde of nog te voeren beleid is het zeer interessant de evolutie na te gaan van de buitenlandse handel van de BLEU.

Al direct blijkt dat de continue ontwikkeling van onze export, die vooral sinds 1982 een aanvang nam en in 1983 werd bevestigd, zich nog steeds verder zet. In cijfertaal uitgedrukt betekent dit dat onze export op jaarbasis eind september 1984 een totale waarde bereikte van om en bij de 3 000 miljard frank in lopende prijzen. Dit is, in vergelijking met eind 1981, een verhoging van ruim 1 000 miljard frank. De gemiddelde stijgingen van de verkoop van de BLEU aan het buitenland in de afgelopen jongste drie jaren zijn op zijn minst merkwaardig te noemen; in 1982 werd een stijging gerealiseerd van 16 pct., in 1983 een gemiddelde stijging van 10,8 pct. en voor 1984 zou de stijging 13,8 pct. bedragen.

Wat de stijging in volume betreft, bereikte men in 1984 een opwaartse trend van 5,3 pct., dit in vergelijking met de toename van 4,6 pct. in 1983. En om deze positieve lijn van opmerkelijke feiten af te ronden, wil ik nog aanstippen dat de BLEU sinds 1982 zijn aandeel van ongeveer 10 pct. in de wereldhandel heeft kunnen behouden, dat de BLEU aldus de tiende handelsmacht blijft en dat de verhouding van de buitenlandse handel van de BLEU tot het BNP nog verder aan belang wint en nu ongeveer 62 pct. bereikt.

Wat de import betreft, die heeft zich na een duidelijke vertraging in 1983 continu hernomen gedurende de eerste negen maanden van 1984. Binnen dezelfde periode zou de import van de BLEU toegenomen zijn met 14,6 pct. in waarde, dit wil zeggen in lopende prijzen, en met

5,3 pct. in volume. Deze als het ware inhaalbeweging van de import op de export kan worden verklaard door een meer uitgesproken stijging van de gemiddelde prijs van de ingevoerde goederen in vergelijking met de gemiddelde prijs bij de uitvoer.

Wat onze handelsbalans betreft, moet worden aangestipt dat gedurende de tijdsspanne van september 1983 tot september 1984 zich een beperkte verhoging van het tekort op de handelsbalans voordoet. In concreto betekent dit dat voor bedeelde periode het deficit op deze balans bij de 211 miljard frank lag, tegenover 165 miljard frank het jaar voordien. De negatieve weerslag op onze handelsbalans tijdens voornoemde periode is bijna uitsluitend terug te brengen tot de energieproducten. Immers, het tekort op de energiebalans is in deze periode met 61,2 miljard frank toegenomen ten opzichte van de periode september 1982-september 1983. Dit betekent dan ook dat voor de twaalf maanden het overschot eind september voor alle andere productengroepen, behalve zoals aangestipt energie, lichtjes toegenomen is met 15,4 miljard frank. Dat dit overschot niet groter is spruit niet voort uit een vertraging van de export van deze producten, maar wel uit een snelle stijging van de import die nagenoeg hetzelfde tempo heeft als dat van de uitvoer.

We komen dan tot het zeer interessante hoofdstuk van de geografische evolutie van onze export; met andere woorden, waar verkopen wij?

Tijdens de besprekingen in de commissie is opnieuw gebleken dat Europa, in de volle betekenis van het woord, het leeuwendeel van onze verkoop met precies 79 pct. van onze totale uitvoer blijft opnemen. Nochtans zij al direct opgemerkt dat dit aandeel van de Europese markt met 2 pct. aan het teruglopen is en kwam van een piek van bijna 81 pct.

Deze nieuwe tendens geldt ook voor onze verkoop aan onze partners van de Europamarct: van 70,5 pct. in september 1983 is het aandeel van de EG in onze export teruggevallen tot 69 pct. Uiteraard mag men hieruit nog geen al te overhaaste conclusies trekken, maar bepaalde tendensen zijn toch voor onderzoek vatbaar. Zo is er om te beginnen een vertraagde toename van onze uitvoer naar de Bondsrepubliek Duitsland, uitvoer die toch 20 pct. van de totale uitvoer van de BLEU voor haar rekening neemt. Anderzijds, en dit is positiever, steeg onze export naar Italië en Ierland.

Tijdens de besprekingen in de commissie stelde een lid een specifieke vraag naar de handel tussen de drie Benelux-landen. Gewezen werd op een afgelegde intentieverklaring met betrekking tot de handelsbevordering in het buitenland, waarbij de Benelux-landen hun voornemen te kennen gaven om de samenwerking op het gebied van de exportbevordering op te voeren.

Tevens werd aandacht besteed aan ons handelstekort ten opzichte van Nederland, tekort dat in ruime mate te wijten is aan de uitvoer van aardgas. Voor de eerste negen maanden van 1984 heeft ons handelstekort met Nederland de 144 miljard Belgische frank overtroffen. Een dynamische aanpak van deze markt is dan ook geboden, des te meer omdat onze handelspositie relatief verzwakt is.

Een ander lid constateerde dat ons handelsverkeer met Groot-Brittannië nog steeds zware belemmeringen ondervindt. Uit een aantal paratarijfare maatregelen blijkt dit het geval te zijn, vooral op het vlak van de normen, technische reglementeringen en specialisaties, evenals uit de reclamecampagnes waarmee men de binnenlandse markt wil beschermen. Tenslotte is gebleken dat tal van conflictsituaties zich voordoen aan de grenzen en hoofdzakelijk te wijten zijn aan sanitaire, fitosanitaire en administratieve voorschriften.

Een vertraging in de groei van onze export wordt eveneens vastgesteld met betrekking tot de Oosteuropese landen. In deze groep komt de USSR naar voor die 1,2 pct. van onze export afnam in 1983, wat toen een stijging betekende van 40 pct. In 1984 echter is deze toename nagenoeg stilgevallen om slechts 3 pct. te bedragen.

Tijdens de commissiebesprekingen werd er zeer uitvoerige aandacht besteed of er in dit kader een al dan niet overdreven onevenwicht zou bestaan inzake het invoeren van sovjetspitstechnologie in West-Europa.

Aangestipt werd dat de vertegenwoordiger van Licencintorg, het sovjetagentschap voor aankoop en verkoop van licenties, verklaarde dat de bilaterale balans inzake industriële licenties als evenwichtig mag worden beschouwd, zij het op een te laag niveau. Uitvoerige beschouwingen werden eveneens gewijd aan de zogenaamde Cocom-voorschriften en de betwistingen in de « Pégard-zaak ».

Op vraag van een lid werd duidelijk dat de Amerikanen voorgesteld hebben een militair comité op te richten dat, zonder zich te mengen in de normale activiteiten van het Cocom maar parallel daarmee, de overdracht van technologie die voor militaire doeleinden kan worden aangewend, zou bestuderen. Gelet echter op het verzet van bepaalde lid-staten, waaronder België, werd dit comité nog niet gecreëerd.

Wat de handelsrelaties met de USSR in het algemeen betreft, werd erop gewezen dat de zogenaamde zaak-« Pégard » geen positieve invloed heeft gehad op deze handelsrelaties. Alles wordt nu in het werk gesteld om een klimaat van vertrouwen te herstellen en het sluiten van nieuwe contracten te bevorderen.

In dit verband kon de staatssecretaris bevestigen dat het ministerie van Economische Zaken een exportvergunning heeft afgegeven voor een lijn met vijf machines bij de firma Pégard.

De computers voor het besturen van deze machines zullen door Siemens worden geleverd, zodat de vergunning daarvoor door de Duitse Bondsrepubliek moet worden afgegeven.

Een heel andere zaak betreft de eventuele mogelijkheid tot deelneming van de Belgische industrie in twee reuzecontracten in de USSR, met name het gascomplex van Tengiz en het gasproject Astrakan.

Niettegenstaande de Belgische industrie belangstelling heeft voor deze twee projecten, heeft tot op heden de bouwmeester, Frankrijk, nog geen aanstalten gemaakt om zijn leveranciers te kiezen.

Een belangrijke constatering op het vlak van onze handelsbetrekkingen met de USSR, is het feit dat ondanks de bestendige groei van de bilaterale handel tussen de BLEU en de USSR, de handelsbalans sinds 1977 deficitair in ons nadeel blijft.

Op vraag van een lid kon de staatssecretaris verduidelijken dat in 1983 het negatieve saldo verkleinde, maar dat de cijfers voor de eerste negen maanden van 1984 aantonen dat een nieuwe verslechtering van de toestand waar te nemen valt, te wijten aan een verhoging van onze import. De staatssecretaris ging er mee akkoord dat een evenwichtig import-exportbeleid zeer wenselijk is, vooral als men de cijfergegevens bekijkt: sinds 1980 is ons tekort aangegroeid van 3,6 miljard frank in 1976 naar 42,5 miljard in 1982 en 37,3 miljard in 1983. En voor de zoëven aangehaalde periode van de eerste negen maanden van 1984 blijkt dit deficit nog hoger te liggen; namelijk 53,6 miljard frank. De voornaamste oorzaak van deze wanverhouding zou erin besloten liggen dat onze petroleumimport uit de USSR pijlsnel groeide.

Naast deze minder rooskleurige situatie, kan met voldoening worden teruggeblift op merkwaaardige resultaten genoteerd in wat men zou kunnen noemen de categorie van de « andere Europese landen » die samen 8 pct. van onze export uitmaken.

Als voorbeeld kunnen hier Noorwegen en Denemarken worden aangehaald waar onze export met bijna 22 pct. steeg in de periode september 1983-september 1984.

Meer nog dan in alle voorgaande gevallen is het vooral in de beperkte groep van de andere niet-Europese industrielanden dat wij zeer bevredigende resultaten konden optekenen. Het aandeel van deze groep in onze export bedroeg in 1984 ruim 8 pct. wat een opmerkelijke verbetering betekende in vergelijking met de 6,7 pct. die in 1983 werd bereikt. Zo valt een continu stijgingstempo op van onze export naar de Verenigde Staten en Nieuw-Zeeland. De ontegensprekelijke vooruitgang van onze afzet op deze zeer selectieve markten bewijst dat ons land zijn concurrentievermogen heeft herwonnen en dat wij in vrij gunstige monetair omstandigheden erin slagen onze marktpositie naar ver afgelegene markten te handhaven.

Op vraag van een lid naar de eventuele nevenaspecten van de zogenaamde economische herleving in de Verenigde Staten antwoordde de staatssecretaris dat kon gesteld worden dat sinds drie jaar de evolutie van de dollarkoers een gunstige invloed heeft gehad op onze export. In de eerste plaats gold dit voor de verbruiksgoederen. De BDBH heeft in dit verband duidelijk de klemtoon gelegd op de exportpromotie van hoofdzakelijk levensmiddelen en textiel. Tenslotte werd benadrukt dat volgens de analyses van de voornaamste Belgische banken de vooruitzichten voor de Amerikaanse economie op middellange termijn gunstig blijven en dusdanig eveneens voor de Belgische export.

Rest mij tenslotte nog een klein overzicht van onze export naar de petroleumproducerende landen van de Opec en een paar zeer belangrijke markten zoals Zaire, Israël, Indië, Brazilië, Hongkong en de volksrepubliek China waarvoor ik, gezien de veelheid van de cijfergegevens en de diversiteit van het land van bestemming, noodzakelijkerwijze naar het verslag verwijs.

Wat de aanwending van onze eigen actiemiddelen betreft, moet ik eerst en vooral de buitenlandse missies vermelden. Deze missies blijven een van de meest geschikte middelen om onze ondernemingen nieuwe markten te leren kennen en om ze daar te introduceren. Zo zijn er economische missies onder het voorzitterschap van Zijne Koninklijke Hoogheid prins Albert, en heeft de BDBH van zijn kant verschillende officiële missies georganiseerd waarin ook de privé-sector vertegenwoordigd was.

Voor een opsomming van dergelijke activiteiten en meer specifieke acties van de BDBH verwijs ik nogmaals naar het verslag.

Belangrijker lijkt mij echter de specifieke vermelding van het actieprogramma 1985 van de BDBH. Zoals bekend zal vanuit geografisch standpunt de BDHD zijn acties blijven concentreren op de solvabele markten en deze met een sterk economisch potentieel. Daarbij gaat het in de eerste plaats om de EEG-landen, de afzetmarkt bij uitstek voor exporterende KMO's. Anderzijds zal ook bijzondere aandacht uitgaan naar de Verenigde Staten, Japan, de Oosteuropese landen, verscheidene landen van het Oosten en het Verre Oosten. Ook zal aandacht worden besteed aan specifieke landen waaronder de petroliumstaten en sommige Afrikaanse landen.

Op sectorieel vlak zal in het actieprogramma een belangrijke plaats worden ingeruild voor internationale jaar- en vakbeurzen, de Belgische weken en de uitnodiging van buitenlandse kopers. Thema's zullen meer dan in het verleden worden georiënteerd naar nieuwe sectoren, zoals de informatica.

Tenslotte zal in een meer algemeen kader een betere voorlichting worden verstrekt aan onze diplomatieke en consulaire vertegenwoordigers, zal het statuut van de handelsprospectors aan een onderzoek worden onderworpen en zal de taak van de technologische attachés, zijnde de contractuele agenten die verbonden zijn aan onze diplomatieke en consulaire posten en waarvan de actie volkomen past binnen onze industriële vernieuwing, in de toekomst nog kunnen worden versterkt.

Tot besluit van de weergave van de algemene bespreking in de commissie zou ik willen eindigen met de vermelding dat op vraag van een lid betreffende het taalevenwicht in de administratie van Buitenlandse Handel, maar ook in de ondergeschikte instellingen met name Creditexport, Delcredere dienst, BDHD en de Maatschappij voor internationale investering, gebleken is dat het taalkader op alle niveaus in evenwicht zou zijn enerzijds en daar waar geen taalkader bestaat er *de facto* een evenwichtige verdeling van de betrekkingen tussen het Nederlandstalig en Franstalig personeel zou zijn.

Ik moge concluderen met de opmerkingen van de staatssecretaris, door erop te wijzen dat de resultaten die wij sedert het begin van 1982 hebben bereikt, zowel op het vlak van onze export als op dit van het herstel van onze handelsbalans, merkwaardig kunnen worden genoemd. Spijts de constatering dat het deficit op onze handelsbalans iets groter wordt, wijst alles erop dat onze export zeer dynamisch blijft en in ruime mate bijdraagt tot het terug in evenwicht brengen van onze betalingsbalans.

Tenslotte moet ik vermelden dat de kredieten betreffende de buitenlandse handel van de begroting van het ministerie van Buitenlandse Zaken, Buitenlandse Handel en Ontwikkelingssamenwerking voor het begrotingsjaar 1985, alsmede de kredieten betreffende de buitenlandse handel van het ontwerp van wet houdende aanpassing van dezelfde begroting voor het begrotingsjaar 1984 aangenomen zijn met 9 tegen 4 stemmen.

Verder rest mij nog de administratie te danken en de vrienden die mij hebben geholpen om dit verslag op te maken, en die alle gegevens hebben samengebracht welke in dit lijvig verslag zijn gepubliceerd.

Tenslotte dank ik ook de voorzitter van de commissie die mij heeft aangesteld als rapporteur. (*Applaus op de banken van de meerderheid.*)

M. le Président. — La parole est à M. Gol, Vice-Premier ministre.

M. Gol, Vice-Premier ministre et ministre de la Justice, du Commerce extérieur et des Réformes institutionnelles. — Le commerce extérieur est une affaire éminemment sérieuse. Il s'agit même d'un domaine capital pour notre pays. Nous en sommes tous intimement convaincus et nombreux sont ceux parmi nous, dont celui qui a l'honneur de vous parler, qui s'emploient à mobiliser les esprits et les énergies de nos compatriotes au bénéfice de l'expansion commerciale.

Cela dit, me tiendrez-vous rigueur de citer d'emblée, en guise d'ouverture ou si vous préférez de clin d'œil, quelques lignes extraites d'un grand quotidien ? « Notre pigeon voyageur, dit ce journal, demeure le meilleur du monde. » L'article poursuit en soulignant que la vente de ces volatiles constitue un poste appréciable à l'exportation; que nous vendons du pigeon belge sur des marchés aussi diversifiés que les pays d'Amérique latine ou d'Extrême-Orient. Récemment, est-il précisé, un champion, bien d'ici, a coté un million de nos francs au Japon. Dernière constatation, réconfortante aussi, cette activité lucrative concerne également l'ensemble de nos régions.

Retombons sur terre après cette envolée, non sans faire remarquer, au préalable, que j'ai tenu à mentionner cette histoire de pigeons pour ce qu'elle illustre parfaitement le côté inattendu, voire insolite de l'exportation. L'invention et la débrouillardise sont, à ce qu'il paraît, des traits du caractère des gens de chez nous. Il s'agit véritablement d'user à plein de ces qualités pour nous assurer une place sur les marchés de ce vaste monde.

Je vous propose d'examiner les grandes lignes de l'évolution de notre commerce extérieur et d'éclairer quelques problèmes qui se posent à ce sujet avant de vous inviter à me faire part de vos questions et de vos réflexions.

Procédant à l'analyse des résultats du commerce extérieur de l'Union économique belgo-luxembourgeoise, nous nous référons à l'excellent rapport de M. le sénateur Friederichs au sujet des travaux de votre commission du Commerce extérieur. Nos remerciements s'adressent bien naturellement aux membres de la commission et à son rapporteur. Je m'en voudrais de ne pas exprimer mon estime au secrétaire d'Etat au Commerce extérieur, M. Kempinaire, dont l'exposé fait en cette même commission, il y a quelques semaines, constituait une somme véritable de l'état de nos échanges commerciaux avec l'étranger et des interrogations qu'ils suscitent.

Des plus récentes et des plus complètes, la partie statistique du discours de mon collègue appelle tout au plus quelques ajustements pour tenir compte des ultimes données de l'Institut national de statistique dont nous disposons. Il en va de même du commentaire approfondi sur les moyens d'actions mis en œuvre pour soutenir nos exportations.

Nous pourrions dès lors survoler ces chapitres.

Au terme des onze premiers mois de 1984, les ventes de l'UEBL à l'étranger se chiffraient à 2734 milliards de francs belges en accroissement de 13,5 p.c. par rapport à la période correspondante de 1983.

Cette augmentation traduit, toujours pour les onze premiers mois de l'année, une augmentation de 5,2 p.c. en volume et de 7,9 p.c. pour les prix en regard de la même période de l'année précédente.

Ces taux de croissance s'appliquant à onze mois, confirment les indices de croissance afférents aux trois premiers trimestres de 1984 qui firent l'objet de l'examen en commission. Ils autorisent la prévision que 1984, venant après deux années de redressement soutenu des exportations, se soldera par un nouvel essor de nos ventes à l'étranger.

Il importe de constater que ce bilan annuel s'obtiendra en dépit d'un ralentissement préoccupant de l'essor des exportations accusé en début d'année. A partir du printemps 1984, il y a eu, au contraire, reprise incontestable du mouvement ascendant comme en témoignent, sans équivoque possible, les indices de progression moyenne de mois en mois, tant en ce qui concerne les quantités écoulées que leur valeur.

On sait quelles sont actuellement les catégories principales de nos exportations. Au nombre de cinq, elles regroupent : les produits minéraux pour environ 10 p.c. du total; les produits chimiques pour plus de 11 p.c. du total; les métaux communs et ouvrages métalliques pour un peu moins de 15 p.c.; le matériel de transport pour environ 13 p.c.; les machines et engins, enfin, qui atteignent presque 10 p.c.

Il behoort tot degenen die, wanneer zij de evolutie van onze buitenlandse handel observeren, zich zorgen maken over de eerder kleine graad van afwerking en over de geringe toegevoegde waarde van de produkten die wij verkopen. Wat bieden wij het buitenland aan in vergelijking met de toevloed aan toestellen, machines, voertuigen en werktuigen die ons land overspoelen en het label dragen *Made in Japan*, *Made in Germany*, *Made in France*, *Made in USA*?

Dit waardeoordeel doet evenwel geen afbreuk aan de overtuigende resultaten die wij sedert meer dan drie jaar boeken. Zij zijn het bewijs van onze herwonnen competitiviteit. Er dient echter te worden opgemerkt dat deze resultaten heel wat schitterender zouden kunnen zijn en het vertrouwen van onze ondernemingen in de toekomst nog zouden versterken indien wij een klimaat hadden gekend van industriële vernieuwing die kon opwegen tegen de commerciële strijd-lust.

De gunstige resultaten van de chemische nijverheid, vooral op het gebied van plastics, het recent herstel van de textielsector en de gunstige evolutie van de voedingsnijverheid waarvan het zakcijfer voor 30 procent wordt gerealiseerd door de uitvoer, duiden ons de te volgen weg aan. Deze weg moet noodzakelijkerwijze het pad van de inschakeling van nieuwe technieken volgen en bovendien moeten nieuwe produkten op de markt worden gebracht.

Wat de geografische spreiding van de uitvoer betreft, is het niet nodig nader in te gaan op de uiteenzetting die ter zake enkele weken geleden in de commissie werd gegeven en waarvan u de samenvatting terugvindt in het verslag. Ik beperk mij hier tot de vaststelling dat enkele interessante tendensen, waarop de aandacht werd gevestigd, in de jongste statistische gegevens worden bevestigd. Ik denk hier onder meer aan de relatieve daling van onze verkoop in Europa in de brede betekenis van het woord, dus het Europa van de Tien, Oost-Europa en de andere Europese landen.

Er zij aan herinnerd dat het aandeel van onze verkoop aan Europa op het ogenblik 78 pct. vertegenwoordigt van onze totale uitvoer waar dit vroeger 81 pct. bedroeg. Een zelfde relatieve daling van de groei kan worden vastgesteld met betrekking tot onze verkoop aan de EG-part-

ners, die gedaald is tot minder dan 70 pct. Aangezien onze uitvoer naar Oosteuropese landen slechts 1,9 procent vertegenwoordigt ingevolge de quasi-plafonnering van onze export naar USSR moeten wij vooral aandacht besteden aan de uitvoer naar de andere Europese landen.

Onze uitvoer naar deze laatste landen belooft nagenoeg 8 pct. van ons totaal exportpakket. Denken we maar aan landen zoals Noorwegen en Oostenrijk, die destijds *terrae incognitae* waren voor onze uitvoerders en thans substantiële afzetmarkten bieden. Ook Spanje en Zwitserland behoren tot deze derde landen die voor ons belangrijke handelspartners zijn. De vooruitgang van onze export naar deze landen geschiedt echter trager.

La satisfaction peut être aussi de mise en ce qui concerne le groupe restreint des autres pays industrialisés sis hors d'Europe qui prend collectivement 8,2 p.c. du total de nos exportations. Il y a ici une hausse constante qui est imputable surtout au développement de nos ventes aux Etats-Unis, lesquelles représentent actuellement 6 p.c. du total.

J'ai dit « satisfaction » au sujet de nos ventes à ces pays industrialisés hors d'Europe car il s'agit effectivement d'un progrès réel de la grande exportation visant des pays qui offrent toutes garanties de paiement. Mais il ne peut être question de triomphalisme au vu de ces résultats. Le cours du dollar a été extrêmement favorable à nos exportateurs, et cela explique pour une bonne part notre réussite aux Etats-Unis. Notre pénétration au Canada demeure insignifiante : en pourcentage des ventes globales, cela représente un demi-pour cent, soit autant, ou mieux dit, aussi peu que pour la Grèce.

Finalement, peut-on se réjouir immodérément de l'essor véritable de nos exportations vers le Japon alors que ce pays nous vend actuellement le triple de ce que nous plaçons chez lui et que se creuse le déséquilibre de nos échanges ? J'aurais plaisir — soit dit incidemment — à vous faire partager les impressions et les enseignements recueillis lors de mes entretiens récents avec les responsables japonais au sujet du problème très actuel — problème capital pour nous — de l'ouverture du marché japonais.

Nos exportations vers certains pays de l'Opep reprennent toute leur vigueur. C'est le cas de l'Algérie, de la Libye, du Koweït et du Gabon. S'agissant d'autres pays, producteurs de pétrole, l'avenir paraît plus incertain depuis que la baisse des revenus pétroliers a marqué un coup d'arrêt à leur développement économique. Cette constatation vaut surtout pour le Nigeria qui agissait en qualité de locomotive dans sa région.

C'est le lieu de vous faire partager quelques observations au sujet de la position commerciale visant trois grands marchés ou groupes de marchés.

Dans la mesure où la politique commerciale relève du domaine communautaire, je crois utile de vous faire brièvement le point sur les relations entre la CEE et ses principaux partenaires commerciaux, à savoir les USA, le Japon et les pays de ce qu'il est convenu d'appeler le tiers monde.

A propos des Etats-Unis, des problèmes particuliers se posent, dans le domaine de l'acier et de l'agriculture. En ce qui concerne le secteur acier, il y a essentiellement deux problèmes : l'application de l'accord au sujet des tuyaux pour l'industrie pétrolière et la question de dix-sept produits dits de consultation, qui ne sont pas repris dans l'accord de 1982. Ce sont des problèmes complexes qui posent la question de la prorogation ou du renouvellement de l'accord sur l'acier signé avec les Etats-Unis en 1982. Nous suivons cette affaire de près avec nos partenaires européens.

En ce qui concerne les produits agricoles, des problèmes existent dans trois domaines : l'accès au marché américain des produits agricoles ; la concurrence sur les marchés tiers ; l'exportation américaine de substituts de grains vers la CEE. Je ne rentrerai pas dans les détails, mais je souhaite vous redire ici qu'il est d'une importance fondamentale d'éviter une guerre commerciale entre les USA et la CEE dans le domaine agricole. On peut toutefois craindre que les tendances récentes de la politique agricole américaine ne poussent les USA à accentuer leurs pressions contre la politique agricole commune. Cela posera des problèmes sensibles à la CEE et à la Belgique en particulier.

De handelsbetrekkingen tussen Japan en de Europese Gemeenschap zijn eerder krampachtig en dit om de volgende redenen : ten eerste, de weigering van Japan in de lente van 1984 om de lijst te aanvaarden van Europese industriële produkten en voedingsprodukten waarvoor een ruimere toegang tot de Japanse markt werd gevraagd. Ten tweede, de al te trage start van het *Trade expansion committee*, TEC, waarvan de oprichting voor Japan een belangrijke toegeving betekende, maar waarvoor het vastleggen van de agenda maanden heeft aangeloopen. Men kan evenwel hopen dat de vooruitzichten van nieuwe multilaterale handelsbesprekingen Japan tot het onderschrijven van een versoepelde invoerpolitiek zullen aanzetten.

Nog enkele woorden over de derde wereld.

La CEE est le principal partenaire économique des pays du tiers monde. Elle a une action générale en faveur du développement, mais elle a aussi noué des relations particulières avec de nombreux pays ou groupes de pays du tiers monde. La Belgique soutient sans réserve les efforts accomplis dans ce domaine. Ces relations s'étendent à l'ensemble des pays du monde. Avec les pays de l'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique, la CEE a conclu la convention de Lomé, qui vient d'être renégociée. Mais les relations s'étendent aussi au sud de la Méditerranée et au Proche-Orient, à l'Asie et à l'Amérique latine. Un réseau d'accords, de nature diverse, nous lie avec l'ensemble de ces pays et favorise incontestablement la pénétration commerciale européenne et belge en particulier.

Du côté des importations, on note pour la période des onze mois aboutissant à fin novembre 1984, une augmentation à prix courants de 14,1 p.c. de la valeur totale par rapport à la période correspondante de 1983. Les indices de quantité et les indices progressifs de mois en mois font clairement apparaître que la hausse des prix importés est nettement plus accentuée que celle des quantités importées. En somme, nous payons plus cher ce que nous devons acquérir à l'étranger, soit pour équiper nos industries, soit, d'une manière continuellement modérée, pour l'approvisionnement énergétique irremplaçable.

Cette constatation renforce l'argument qu'un effort correspondant de perfectionnement de leur produit, qui seul prémunirait à terme notre pays d'un appauvrissement par rapport aux autres nations industrielles, s'impose à nos entreprises.

Au terme des douze mois écoulés en novembre 1984, la balance commerciale accusait un déficit de quelque 200 milliards de francs belges, très exactement 206,7 milliards. Ce résultat est satisfaisant dans la mesure où il est obtenu en dépit du découvert constant de la balance des produits énergétiques. Pour l'ensemble des autres produits, la balance commerciale dégage, au contraire, un excédent.

Le taux de couverture des importations par les exportations pour la période de référence, atteignait 93,5 p.c.

L'équilibre de la balance commerciale demeure un objectif souhaitable et nécessaire dans la mesure où ce compte traduit la réalité d'un enrichissement ou d'un appauvrissement par rapport au monde extérieur. Il y a heureusement, pour compenser le manque que nous subissons presque traditionnellement du côté de l'échange des marchandises, les gains substantiels engrangés par le commerce extérieur des services. L'importance de ces prestations m'a d'ailleurs incité à faire activer l'étude que notre administration mène à ce sujet, de concert avec les pays membres de l'OCDE.

Une autre raison d'optimisme à l'égard du redressement de la balance commerciale se trouve dans l'ensemble des perspectives conjoncturelles. Notre industrie paraît bien placée, du fait de son degré majeur de compétitivité, pour tirer parti du raffermissement conjoncturel qui se dessine parmi les pays de la Communauté européenne et qui devrait se traduire, pour l'UEBL, par davantage d'exportations que d'importations surtout si nous poursuivons sur la lancée notre politique d'épargne des produits énergétiques importés.

Dans son étude consacrée fin 1984 à l'économie de la Belgique et au grand-duché du Luxembourg, l'OCDE éclaire intensément le volet des comptes extérieurs pour en souligner l'importance en tant que facteur primordial du redressement économique qui s'est opéré depuis 1982.

Partant du constat que l'économie belge était caractérisée, au début des années 80, par des déséquilibres multiples qui tendaient à s'auto-alimenter, les auteurs de l'étude de l'OCDE jugent, et je cite, que : « La mise en œuvre d'une politique vigoureuse d'ajustement, s'inscrivant dans un contexte d'amélioration de l'environnement international, a permis un redressement rapide du solde extérieur courant avec notamment un retour à l'équilibre en 1984 des échanges de marchandises. »

Toujours dans cette étude, on lit au chapitre de la balance des paiements ce qui suit à propos de l'indéniable performance de nos exportations au cours des trois dernières années écoulées — je cite encore — : « La progression des exportations n'apparaît (...) plus freinée par une situation de compétitivité ou de rentabilité insuffisante, comme cela avait été le cas dans la deuxième partie des années soixante-dix, mais surtout par l'inadaptation de l'appareil productif à la demande mondiale. »

On ne peut être plus clair. L'OCDE nous accorde un satisfecit au vu des résultats atteints depuis trois ans dans le domaine du commerce extérieur en soulignant par ailleurs que celui-ci fut le levier principal de notre redressement. Mais ces bons points s'accompagnent d'une série d'avertissements. « Pour substantiels qu'ils soient — conclut l'étude — les résultats enregistrés jusqu'à présent ne représentent que le début d'un processus de restauration qui prendra du temps compte tenu de la gravité des déséquilibres qui existaient au début des années 80. »

Les auteurs précisent que ce commentaire vise essentiellement la politique budgétaire, le processus de détermination des revenus et le marché du travail. A leurs yeux, il est clair que la situation reste difficile et que, suivant leurs propres termes, « elle interdit tout relâchement dans la stratégie de politique économique suivie depuis près de trois ans ».

S'agissant spécifiquement des relations économiques extérieures, l'OCDE rappelle avec justesse que, pour un pays aussi ouvert sur l'extérieur que la Belgique, les résultats à venir dépendent pour une large part de l'environnement international.

Terminons-en avec le diagnostic de l'OCDE pour retenir que ses spécialistes jugent encore médiocres l'effort d'investissement de nos entreprises autant que l'apport en investissements directs étrangers, qui constituaient traditionnellement, en Belgique, un élément dynamique de la demande.

Retenons que l'œuvre de redressement est engagée mais qu'elle est loin d'être assurée. Observons immédiatement qu'il s'agit non seulement d'une entreprise de longue haleine mais encore d'une tâche intéressant la communauté tout entière. Ces deux vérités, je n'ai pas attendu d'assumer ma charge au commerce extérieur pour m'en convaincre. Et j'ai, depuis lors, de multiples occasions de rencontrer de nombreux compatriotes qui en ont pleine conscience.

Après tout, il y a quelques réalités essentielles touchant à l'économie de notre pays, qui sont de notoriété publique.

Se trouve-t-il encore de nombreux compatriotes pour ignorer ces quelques axiomes de base qui gouvernent notre économie : notre dénuement absolu en richesses naturelles; la dépendance totale qui s'ensuit envers l'étranger pour les approvisionnements en matières premières destinées à nos industries transformatrices; l'obligation pour ces mêmes industries d'écouler hors de nos frontières une partie de leur produit pour équilibrer le coût de nos achats à l'étranger d'autant que le marché interne ne suffit pas à absorber une bonne part du produit national ?

De même, l'information générale aidant, un large public sait actuellement qu'un Belge sur deux travaille directement ou indirectement pour l'exportation et que l'UEBL occupe la dixième place au rang des puissances commerciales en contribuant à raison de plus ou moins 3 p.c. à l'ensemble des échanges mondiaux.

Il est moins certain que ces progrès de la conscience collective de la place honorable mais obligée que nous occupons dans le commerce mondial, aient pour corollaire une détermination généralisée visant au renforcement constant de nos positions, ce qui est, en somme, la *res publica* commerciale de la nation.

Les responsables gouvernementaux qui se succèdent à votre tribune ne se font jamais faute de décrire les moyens d'action que les pouvoirs publics mettent à la disposition des industriels et des commerçants en vue de stimuler et d'étayer les efforts de ceux-ci.

Il est vrai que nous comptons là sur un large éventail d'instruments dont le secrétaire d'Etat au Commerce extérieur décrivait excellemment, il n'y a guère, en réunion de votre commission, les raisons d'être et le fonctionnement.

Je n'y reviendrai pas sauf sur un point, car à cette occasion il s'est fait l'écho déjà de certaines de nos préoccupations premières visant une dynamisation de notre commerce extérieur par l'optimalisation du recours aux moyens dont nous disposons, ou par la mise en œuvre de nouveaux moyens.

Voyons d'abord de plus près le cas des missions économiques que nous envoyons à l'étranger. Ce moyen d'action est utilisé depuis de nombreuses années. Il sert essentiellement à susciter l'intérêt de nos milieux d'affaires à l'endroit de marchés lointains qui demeurent trop peu connus. On songe d'emblée à des pays d'outre-mer qui se sont affirmés par l'acquisition de ressources inexploitées jusque-là ou par la création de nouvelles industries. La présence belge sur ces marchés souvent prometteurs est ténue et sporadique, voire inexistante dans certains cas. Le renom de notre pays sur de telles places est aussi incertain qu'en est notre connaissance. Comme, de surcroît, la plupart de ces jeunes nations se sont dotées de pouvoirs centralisés dirigistes et qu'elles suivent des politiques économiques planifiées, il s'impose d'asseoir le développement souhaité de nos relations bilatérales sur des contacts officiels à un niveau élevé.

Chemin faisant, les missions économiques générales ont suscité un engouement grandissant, prouvant qu'elles répondaient à une nécessité croissante. Bien préparées par notre représentation diplomatique, organisées par l'OBCE en étroite collaboration avec le département pour ce qui est des orientations de politique économique, les missions associant des responsables officiels et des hommes d'affaires servent à éclairer les chemins de l'exportation et à ouvrir, au bénéfice de nos marchands et industriels, les portes des décideurs étrangers.

Ayant toutefois le courage de reconnaître que ce bénéfice s'estompe dès lors que les missions se font pléthoriques, trop lourdes. On devine aisément les innombrables problèmes logistiques que provoque le débarquement dans certaines capitales d'une centaine de *business men* aux préoccupations diversifiées.

Mais là n'est pas l'essentiel. Une mission trop nombreuse manquera son but car elle ne permet pas à la délégation officielle de remplir son rôle de guide et d'appui. Il ne peut manifestement être question d'établir un contact direct utile entre tous les membres de la mission et les responsables étrangers.

Nous n'avons pas manqué de constater ce problème. La tendance croissante à organiser des missions thématiques ou sectorielles constitue à mes yeux une réponse convaincante, à condition toutefois que les missions spécialisées par thème ou par secteur d'activité ne subissent pas le même effet d'érosion par excès du nombre de participants. C'est pourquoi nous avons donné à l'OBCE la consigne de procéder à la constitution des délégations du secteur privé en visant à leur conférer un format exact. Le critère prévalant sera en tout cas celui de l'importance et de la maturité des dossiers qui appellent le soutien de la délégation officielle.

Les enseignements, que j'ai pu tirer des quelques missions que j'ai dirigées — certaines sous la présidence du prince Albert —, touchent aussi à l'aspect important de l'accueil que nous réservons aux délégations étrangères. En effet, il est beaucoup plus important, bien qu'on le mésestime souvent, de bien accueillir en Belgique des délégations étrangères que d'organiser parfois certaines missions lointaines et de longue durée. Un pays comme le nôtre, dont nous nous plaignons à souligner la vocation commerciale et la situation de carrefour, se doit d'exceller par l'hospitalité. Le commerce extérieur est surtout le fait d'initiatives de candidats-acheteurs étrangers, plus encore que de prospection de nos hommes d'affaires belges sur d'autres marchés.

Or je suis loin d'être convaincu que nous nous présentions toujours sous le meilleur jour à nos visiteurs et clients, comprenant souvent des industries étrangères qui pourront décider de la participation de nos industries à de grands projets. On décèle trop souvent chez nous, en comparaison avec ce qui est la pratique ailleurs, soit en raison de la tradition nationale, soit en raison d'une politique rigoureuse en la matière, un laisser-aller, une marge d'improvisation, une dispersion des efforts aussi, qui ont pour effet de nuire à nos intérêts et de favoriser nos concurrents. Il y a sur ces points à entreprendre un effort urgent au service de notre image de marque. J'ai l'intention d'évoquer ce problème auprès de ceux qui peuvent y porter remède. Il est impératif et urgent qu'en débarquant chez nous et durant tout leur séjour nos invités bénéficient d'un accueil empreint d'hospitalité et d'efficacité.

Je doute, par exemple, que les conditions prévalant à notre aéroport national et l'état des lieux de rencontre de certaines de nos administrations constituent des modèles exemplaires.

Il vous paraîtra superflu d'entendre reprendre par le détail l'évaluation du programme d'action exécuté par l'OBCE en 1984 et de celui qui est en cours pour 1985. Le rapport soumis à votre attention est précis sur ce point. Je ne compte donc pas y revenir, me limitant ici à des compléments d'information.

Il semble utile cependant d'y ajouter quelque commentaire.

D'abord qu'on ne peut manquer d'être impressionné par la somme des activités qui sont animées par l'OBCE. Outre les différentes formes de missions déjà évoquées, il faut citer les participations aux foires à l'étranger, des journées de contact, des symposiums scientifiques ou techniques, l'accueil de délégations ou de personnalités étrangères, les contributions aux conférences consulaires ainsi qu'aux commissions mixtes de plus en plus nombreuses. Énumération non exhaustive, comme nous le verrons plus tard, et qui laisserait de côté le travail fondamental au service de nos entreprises qui trouvent réunies à l'Office et dans ses bureaux décentralisés, les informations, les conseils et les appuis dont elles ont besoin.

Son programme d'action, l'Office le conçoit comme un effort soutenu d'année en année sans rupture, tout en y apportant les inflexions, des correctifs. La technique de branchement de nos exportateurs sur des débouchés étrangers implique qu'on prévoie autant que possible et qu'on tienne compte en tout cas des grandes mutations s'opérant de par le monde. Tel pays ou tel groupe de pays gagne ou perd de l'importance sur l'échiquier du commerce mondial. L'OBCE se doit d'y être attentif et il travaille pour cela en liaison constante avec notre réseau diplomatique.

Constatant la somme des services qui sont assurés par l'OBCE, je me plais à lui rendre un hommage mérité. Ce n'est pas altérer ce compliment que d'inciter ses dirigeants et son personnel tout entier à faire encore davantage pour aller au-devant des besoins de nos entreprises et de contribuer encore plus à susciter une émulation à l'exportation, une mentalité exportatrice. Tout comme vous, il m'arrive d'être

désagréablement surpris de constater l'ignorance qui règne encore, même dans les entreprises, au sujet des services que peuvent et doivent rendre certaines de nos institutions à vocation commerciale, en tête desquelles on songe naturellement à l'OBCE.

Ces considérations sur un nécessaire rapprochement entre l'OBCE et le milieu grandissant des affaires qu'il a pour vocation de servir, entraînent tout naturellement la question de l'adaptation de ce grand établissement aux réalités de la régionalisation.

Tenant compte du fait que la mission de l'OBCE se fonde sur des contacts intenses et fréquents avec les entreprises, plus particulièrement les petites et moyennes entreprises qui sont établies à distance de la capitale, ont été créés des bureaux de consultation et d'information de l'Office dans quelques villes principales de province.

La création de trois directions régionales au sein de l'Office fut entamée en 1982 afin d'appuyer davantage les activités des bureaux régionaux et de développer la collaboration avec les exécutifs régionaux.

Sans altérer le caractère national de l'Office, il s'impose maintenant d'agencer l'OBCE dans un sens qui contienne la reconnaissance de l'importance accrue des régions. Il conviendrait dès lors, me semble-t-il, que le législateur pourvoie à la création d'une troisième fonction de directeur général adjoint à l'OBCE.

On se demandera si l'OBCE, comme d'autres services publics, ne devrait pas songer à se faire mieux connaître encore par l'usage méthodique des média de communication moderne. J'ai la conviction qu'une information balayant plus largement et plus intensément l'opinion servira en premier lieu les PME, lesquelles constituent un réservoir d'idées fraîches et de volontés nouvelles.

Dans le même souci d'adapter l'administration de notre commerce extérieur aux méthodes modernes de la communication, on pourrait envisager de doter nos postes diplomatiques de micro-ordinateurs qui communiqueraient directement par ligne téléphonique avec le puissant système informatique qui existe déjà à l'OBCE. L'utilisation d'un tel système, en service 24 heures sur 24, ignorant les décalages horaires, permettrait un gain de temps extraordinaire à l'avantage incontestable de nos entreprises.

M. Wyninckx. — On pourrait peut-être, monsieur le ministre, commencer par permettre aux prospecteurs commerciaux de téléphoner en Belgique. Ce serait déjà un début de solution.

M. Gol, Vice-Premier ministre et ministre de la Justice, du Commerce extérieur et des Réformes institutionnelles. — Les investissements nécessaires à la mise en place d'un tel système seraient rapidement amortis par l'économie réalisée sur les frais de communication avec l'étranger, en raison de la vitesse de transmission des messages, qui est deux cents fois plus rapide que par télex.

M. Wyninckx. — C'est Gol's technology !

M. Gol, Vice-Premier ministre et ministre de la Justice, du Commerce extérieur et des Réformes institutionnelles. — Toujours dans ce souci d'adaptation souple au changement, l'OBCE pourrait être amené à s'intéresser de plus près à certaines techniques commerciales dont on observe l'importance croissante, comme la compensation.

J'attire particulièrement l'attention du Sénat sur cette question fondamentale d'avenir. Il s'agit d'un phénomène qui a pris une ampleur extraordinaire au niveau du commerce mondial : je veux parler de la croissance de la compensation dans les relations économiques internationales.

La Belgique, pays profondément attaché au libre-échange et au multilatéralisme, ne prône pas la compensation. Mais le commerce de compensation pose une réalité que nous ne pouvons plus ignorer si nous ne voulons pas nous couper d'un courant d'affaires de grande dimension.

Aujourd'hui, plus de quatre-vingts pays du monde exigent d'introduire la compensation dans leurs échanges internationaux. Phénomène longtemps limité aux relations Est-Ouest et aux échanges avec les pays à commerce d'Etat, la compensation s'est développée au niveau des échanges entre pays développés et pays en voie de développement. Elle a désormais atteint un degré de sophistication tel que même les spécialistes les plus éminents de la question en découvrent régulièrement de nouvelles ramifications.

La Belgique possède aussi des sociétés de compensation, qui agissent de manière discrète et efficace, comme partout dans le monde.

J'ai demandé à mon cabinet d'étudier avec l'administration, qui a déjà fourni un effort considérable dans ce domaine, les possibilités d'apporter une aide concrète aux sociétés et entreprises qui se voient confrontés à des problèmes de compensation. Cette étude est actuelle-

ment en cours; elle impliquera les principaux intéressés et nous permettra de voir quelles sont les structures adaptées à notre réalité et qu'il conviendra, éventuellement, de créer.

A l'initiative de mon prédécesseur et du secrétaire d'Etat au Commerce extérieur, se sont tenues, fin mai 1984, les premières assises des conseillers du commerce extérieur. Je souhaite aussi que s'établisse avec les conseillers du commerce extérieur, qui représentent toute la gamme des activités orientées sur les échanges avec l'étranger, un dialogue dont les pouvoirs publics seront les bénéficiaires. J'attends des conseillers qu'ils conseillent; ils peuvent compter sur moi pour les écouter.

Au nombre des moyens qui servent directement notre commerce extérieur, il y a le personnel de nos ambassades et de nos consulats de carrière à l'étranger, comprenant le personnel des services extérieurs, les prospecteurs commerciaux et le personnel auxiliaire. Il s'agit là d'un effectif bien réduit, en regard des intérêts qui sont les nôtres, de nos ambitions et de nos obligations au-delà de nos frontières. Nos postes sont relativement nombreux, ainsi que l'exigent notre politique extérieure et, notamment, nos relations économiques extérieures. Cela revient à constater que l'effectif par poste est des plus minces.

En réalité, le jeu des mutations périodiques, les congés statutaires à terme, les maladies parfois, n'ont jamais cessé de constituer des problèmes très sérieux pour des équipes aussi squelettiques. Depuis quelques années, le personnel de nos postes doit faire face à des restrictions budgétaires qui se traduisent par des coupes sombres en personnel, en matériel et en revenus propres.

Cette assemblée aura entendu déjà M. le ministre des Relations extérieures redire toute sa préoccupation à ce sujet. Elle est mienne aussi car je ne puis demeurer indifférent aux conséquences d'un prolongement de cette situation. Il ne nous manque pas de témoignages du malaise qui affecte un corps professionnel qui s'est habituellement distingué par la discrétion dans l'adversité. Aujourd'hui, on nous signale que plusieurs prospecteurs et agents auxiliaires quittent nos postes, attirés qu'ils sont par d'autres emplois.

Notre débat, centré sur la défense du commerce extérieur et son développement, se réduirait à un exercice futile si ne sont pas envisagées des mesures urgentes pour palier l'affaiblissement de notre dispositif de représentation à l'étranger.

Parmi les moyens destinés à soutenir nos exportations, il y a les prêts du Fonds du commerce extérieur. Notons qu'il doit être possible d'en simplifier les procédures.

Considérant les prêts d'Etat, nous sommes amenés à assurer que ces ressources, très limitées au regard des sollicitations de nos entreprises, soient dans chaque cas affectées au mieux des intérêts mutuels, ceux de la société pour qui l'obtention d'un prêt d'Etat constitue la condition *sine qua non* d'arracher un contrat en se plaçant avantageusement par rapport aux conditions financières faites par la concurrence, mais aussi des intérêts du pays bénéficiaire, auquel il appartient de désigner le projet qu'il souhaiterait faire exécuter par priorité sur base des conditions financières qui lui sont proposées.

Vous n'êtes pas sans savoir que, dans le passé, divers pays allouaient d'un prêt d'Etat ont tardé à exercer ce choix, ce qui aboutit à geler des ressources, combien comptées déjà, qui viendraient à point pour assurer le succès d'entreprises belges sur d'autres marchés.

D'aucuns ont fait observer avec quelque raison que les PME paraissent demeurer à l'écart du domaine des prêts d'Etat et que ceux-ci constitueraient une sorte de chasse gardée d'un nombre réduit de grandes entreprises. Dans la mesure où cela est exact, il peut y avoir intérêt à corriger cet état de choses. Comme il importe de toute manière de s'assurer que les fournitures effectuées grâce à ces financements extrêmement favorables sont bien d'origine belge comme l'affichent les contractants, il devrait être possible d'en réclamer systématiquement la liste détaillée et même de prendre en considération la fraction de sous-traitance belge pour l'appréciation du dossier. J'inviterai l'administration à tenir davantage compte de ces éléments qui rencontrent la préoccupation de beaucoup de PME.

La réflexion sur les prêts d'Etat et sur leur affectation idéale m'amène aussi à vous exprimer ma satisfaction du fait de la collaboration intense et fructueuse qui s'est progressivement instaurée entre notre coopération au développement et l'administration des relations économiques extérieures.

Il tombe sous le sens que notre action à l'étranger doit former un tout cohérent. L'attelage des services politiques, commerciaux et de la coopération doit, autant que possible, aller dans le même sens. Chemin faisant et l'expérience aidant, on a pu constater que les moyens de la coopération et ceux qui servent notre expansion commerciale peuvent s'étayer mutuellement. C'est ainsi que la coopération intervient plus souvent pour proposer des programmes de formation dans nombre de pays. Avec raison, ces pays attachent à cette assistance autant d'importance qu'aux conditions financières favorables qui leur sont faites

par nos entreprises ou par le biais de prêts d'Etat à Etat pour l'exécution de grands projets.

Il y a un préjugé hélas ! répandu qui veut qu'on pervertirait la coopération en lui faisant établir des liens étroits avec le commerce extérieur. Je pense exactement le contraire. Dans la plupart des pays que j'ai eu l'occasion de visiter et qui appartiennent soit à la catégorie des pays en voie de développement, soit à celle des pays d'émergence, on constate que les gouvernements sont préoccupés par le total de moyens qu'ils reçoivent de notre pays, que ceux-ci passent par le canal du commerce extérieur ou par celui de la coopération. Lorsqu'on discute, avec les représentants de ces pays, de projets industriels, on se rend compte qu'ils globalisent les moyens qu'ils peuvent recevoir sous forme de crédits à l'exportation ou sous forme d'aide à la formation transitant par la Coopération au Développement. Il faut, bien sûr, poursuivre la réalisation des projets strictement humanitaire.

Je répète que les problèmes ne se posent qu'à notre niveau et pratiquement jamais pour les pays étrangers receveurs d'aides.

Passons à la conclusion.

Récemment arrivé au Commerce extérieur, je ne nourris pas l'ambition immodérée et sottise d'opérer des bouleversements révolutionnaires mais — vous l'aurez noté — j'ai distillé dans mon exposé quelques orientations d'ordre général qui devraient être imprimées à la conduite du commerce extérieur.

Ce que nous visons à faire chez nous doit s'inscrire exactement dans la politique de redressement du gouvernement et prolonger celle-ci. Il n'y a plus à souligner l'effet moteur de nos ventes à l'étranger. Cet entraînement peut être renforcé par des mesures concertées d'incitation supplémentaire.

J'ai mentionné quelques manières pour l'OBCE d'aiguiser l'outil, ce qui comprend une adaptation constante de ses services et des équipements aux besoins de l'exportation d'aujourd'hui.

L'administration doit pouvoir pleinement assumer sa fonction de conseil des relations économiques extérieures, de relais avec les postes à l'étranger.

Ces derniers, ambassades, consulats et missions permanentes doivent pouvoir compter sur les moyens de notre politique, tout comme nous sommes en droit d'attendre que cette avant-garde reste au contact du pays, de ses réalités et de ses mutations.

Car le monde évolue aussi et, dans le même temps, les conditions dans lesquelles doit s'opérer notre expansion commerciale. Les grands débats comme celui qui réunissait il y a peu, à Bonn, les dirigeants des principales puissances occidentales ont, pour la Belgique industrielle et négociante, des implications profondes. Il en va de même du prochain cycle de négociations multilatérales commerciales qui se préparent pour culminer à Bruxelles.

C'est un problème auquel, généralement, les parlementaires, notre presse nationale, nos milieux politiques, économiques, sociaux et financiers n'accordent pas suffisamment d'importance alors que ces négociations sur le commerce mondial peuvent entraîner, je le répète, de profondes mutations.

Voyons brièvement comment se pose le problème.

La question du libre-échange au niveau des relations commerciales internationales est, bien entendu, vitale pour la Belgique. Est-il besoin de vous dire que le protectionnisme est un artifice mortel pour une petite économie ouverte et dépendante de l'étranger comme la nôtre ? C'est la raison pour laquelle, la Belgique a participé avec le plus grand intérêt au débat qui se déroule à propos du nouveau cycle des négociations commerciales multilatérales, les NCM, au sein du Gatt.

C'est pourquoi j'ai participé activement, en compagnie du secrétaire d'Etat, à l'importante réunion du 19 mars dernier des ministres du Commerce extérieur de la CEE, réunion où l'on a, pour la première fois, entrebâillé la porte vers un nouveau cycle de négociations sur le commerce mondial.

Ce nouveau cycle est une revendication américaine. Le Japon a rapidement emboîté le pas aux USA en réclamant, à son tour, que des négociations s'engagent au plus tard dans les premiers mois de 1986. Les Japonais craignent, en effet — tout comme les Américains —, que les prochaines élections législatives aux Etats-Unis y fassent renaître des tendances protectionnistes qui reporteraient à la décennie suivante la conclusion d'un nouvel accord sur le commerce mondial.

Au cours de ce Conseil européen des ministres du Commerce extérieur, la CEE a défini sa position concernant ce nouveau cycle. Les éléments saillants de la déclaration du 19 mars 1985 sont les suivants.

La CEE se déclare prête à participer au lancement d'un nouveau cycle, à condition qu'un consensus international existe sur les objectifs, la participation et le calendrier.

En d'autres termes, selon l'expression utilisée autrefois en politique intérieure, la CEE va à la négociation du nouveau cycle « avec des pieds de plomb ».

Cependant, cette participation doit être examinée à la lumière de deux desiderata et de considérations pertinentes.

Les desiderata sont : une réaffirmation des engagements internationaux préalablement pris, à savoir, l'arrêt du protectionnisme et la résistance aux pressions protectionnistes, ce qu'on appelle dans le jargon *standstill*; l'assouplissement et le démantèlement progressif des obstacles au commerce, à savoir revenir sur des mesures protectionnistes antérieurement établies, ce qu'on appelle dans le jargon le *roll-back*; la poursuite du programme de travail du Gatt défini en 1982.

Une action déterminée et concertée pour améliorer le fonctionnement du système monétaire international et le flux des ressources en direction des pays en voie de développement doit être mise en œuvre en même temps que le cycle des négociations commerciales. Tel est le point de vue unanime qu'ont dégagé les pays de la Communauté européenne.

De plus, des résultats dans les domaines monétaire et financier devraient être recherchés parallèlement avec des résultats en matière de commerce; ceci différencie la position de la Communauté européenne de celle des Etats-Unis qui considèrent que ces deux négociations sont absolument distinctes et ne doivent pas être entreprises en parallèle.

Ces considérations pertinentes s'appliquent au Japon pour lequel il est devenu une nécessité politique pressante d'augmenter sa propension à importer. Sur ce plan, après de récents contacts avec ce pays, j'ai le sentiment que le gouvernement nippon est, de tous les pouvoirs politiques possibles au Japon, celui qui, aujourd'hui, consent le plus d'efforts pour convaincre l'opinion publique japonaise de la nécessité de lever les barrières protectionnistes et de s'engager loyalement dans ces nouvelles négociations sur le commerce mondial.

Les pressions sont considérables à l'intérieur de l'opinion publique japonaise en faveur d'une politique plus restrictive, plus protectionniste, en réaction à la politique du Premier ministre japonais M. Nakasone qui, par toute une série de symboles, comme, par exemple, le fait de se promener dans un grand magasin à Tokyo, pour y acheter un blazer *made in Italy*, une cravate *made in France*, des souliers fabriqués en Allemagne, veut se présenter comme le premier importateur de son pays.

Devant cet effort constant du gouvernement, on constate qu'une partie non négligeable de l'opinion publique japonaise et, surtout, au sein du principal parti majoritaire au Japon, à savoir, le Parti libéral, souhaiterait qu'on revienne à une politique plus restrictive. Aussi convient-il de trouver le juste équilibre entre les pressions à opérer sur le partenaire japonais et, par ailleurs, d'éviter de durcir le débat pour ne pas encourager, à l'intérieur de la société japonaise, des tendances peu propices à l'ouverture du commerce.

Il faut aussi souligner que la tactique adoptée par les Etats-Unis s'avère différente de celle de la Communauté européenne. Les Etats-Unis ont discuté de quelques points précis avec les Japonais : le bois, les télécommunications, les équipements médicaux notamment.

La Communauté, quant à elle, se réfugie souvent dans des généralités et j'ai le sentiment que si les pays européens, pris isolément, venaient discuter, eux aussi, de points précis avec le Japon, les résultats auraient, à défaut d'être spectaculaires, plus de chances d'être effectifs que dans le cadre d'un dialogue général.

La déclaration du 19 mars s'attache aussi au problème de l'agriculture, l'un des points les plus animés des discussions au sein du Conseil des ministres du Commerce extérieur de la Communauté.

En effet, la France tenait particulièrement à ce qu'à l'occasion des négociations sur le commerce mondial, par Américains, Japonais et tables de négociations interposés, on ne remette pas en cause les mécanismes et les structures, y compris dans leur détail, de la politique agricole commune. D'autres pays, comme l'Angleterre, se montraient plus favorables à une position beaucoup plus ouverte et sans a priori.

Finalement le Conseil a affirmé sa détermination de ne pas voir mis en question les objectifs et mécanismes fondamentaux de la politique agricole commune. C'est une position que la délégation belge a soutenu énergiquement. Vous connaissez l'intérêt et l'importance de cette question pour nos agriculteurs.

Enfin, nous avons souligné qu'il fallait déterminer, avant d'ouvrir ces négociations, les thèmes relatifs aux desiderata de chaque participant. Nous avons souhaité que certains éléments, qui nous préoccupaient particulièrement, soient introduits.

Nous souhaitons aussi, dans le cadre de cette déclaration commune, qu'un accord soit recherché avec les partenaires commerciaux et spécialement avec les pays en voie de développement.

C'est en avançant, pas à pas, que des progrès convenables seront réalisés. Dans cette perspective, la CEE souhaite la convocation d'une réunion ad hoc du Gatt, au niveau des hauts fonctionnaires, pour arriver à un consensus sur les matières à négocier et la participation. Une date précise de lancement formel du nouveau cycle ne peut être fixée à l'heure actuelle, avons-nous dit. Mais nous avons proposé que le cycle s'ouvre à Bruxelles, capitale des Communautés européennes, et pour nous, c'est évident, capitale de la Belgique. Ce serait là une responsabilité internationale supplémentaire. Après avoir parlé du *Nakasone round*, du *Reagan round*, peut-être parlera-t-on, nous le souhaitons, du *Brussels round* !

Cette déclaration, que je viens de détailler, car elle représente un document fondamental, appelle quelques commentaires.

Pour la première fois, la CEE se déclare prête à participer à un nouveau cycle de négociations sur le commerce mondial. Notons que les desiderata exprimés ne sont pas des conditions *sine qua non*, mais leur existence doit être vérifiée par les Dix avant qu'une négociation soit entamée.

Si le paragraphe relatif au Japon n'a guère causé de difficultés entre les Dix, il n'en a pas été de même avec celui sur l'agriculture. Je ne veux pas jouer ici à Geneviève Tabouis et vous annoncer les dernières nouvelles pour demain, mais je crois qu'il y a lieu de s'attendre à ce que le débat ne soit pas clos et à ce qu'à nouveau, au fur et à mesure que progresseront les étapes en vue de l'ouverture de ce nouveau cycle de négociations, la question de l'agriculture divise à nouveau les ministres du Commerce extérieur comme elle a tant de fois divisé les ministres de l'Agriculture, voire ceux des Relations extérieures.

Quant à la question de la date pour entamer les négociations, je ne vous cacherai pas qu'elle fait l'objet des plus fortes pressions de la part des USA et du Japon qui souhaitent que le nouveau cycle de négociations sur le commerce mondial débute en 1986.

J'ai pu moi-même le contrôler lors de mes récents entretiens au Japon. Cela est aussi ressorti clairement des débats du récent sommet de Bonn. Les pays réunis dans la capitale fédérale d'Allemagne n'ont pu, de façon précise, choisir une date.

La Belgique, quant à elle, se rallie pleinement et loyalement à la déclaration du 19 mars. Elle a d'ailleurs largement contribué à l'adoption de ce texte en recherchant avec le commissaire aux Relations commerciales internationales de la Communauté, notre compatriote M. Willy De Clercq, un compromis acceptable pour toutes les parties.

La Belgique attend beaucoup de la réunion ad hoc de hauts fonctionnaires qui pourrait se tenir à brève échéance. Son souhait est, bien entendu, de voir se renforcer le dispositif de lutte contre le protectionnisme et elle pense que de nouveaux cycles de négociations sur le commerce mondial, bien préparés et tenant compte de tous les éléments que je viens de mentionner, sont de nature à nous permettre d'atteindre cet objectif.

Il faut cependant le redire avec force. Le nouveau cycle de négociations sur le commerce mondial ne peut pas seulement être l'occasion de réaliser des progrès ou d'atteindre des objectifs pour les deux principales puissances commerciales du monde occidental, les Etats-Unis et le Japon. La Communauté européenne, d'une part, et les pays en voie de développement, d'autre part, doivent également y trouver leur compte. Sinon, il s'agira d'une négociation partielle et sans lendemain.

Tenants inconditionnels du libre-échange, fondamentalement tributaires, pour notre prospérité, de nos exportations, nous nous devons de mettre toutes les chances de notre côté. Cela peut et doit se faire sur divers plans. Je suis surpris, par exemple, de lire qu'il se fait presque trois fois plus de dépôts de demande de brevets au Pays-Bas qu'en Belgique. C'est un problème fondamental qui n'est pas étranger à notre politique du Commerce extérieur.

Je me demande si l'école et l'université surtout n'auraient pas là un rôle tout particulier à remplir en matière d'éveil aux questions et aux techniques du commerce extérieur. J'en discuterai prochainement avec les recteurs.

En somme, il y a le réalisme et l'efficacité qui commandent que le pays tout entier soit associé à ce qui est une entreprise nationale, mais aussi que les grandes composantes du pays — je veux dire tant les composantes politiques que régionales — soient équitablement impliquées sur le plan national dans la direction et l'exécution de l'entreprise commune. (*Applaudissements sur les bancs de la majorité.*)

De Voorzitter. — Het woord is aan de heer Wyninckx.

De heer Wyninckx. — Mijnheer de Voorzitter, na de indrukwekkende uiteenzetting van de Vice-Eerste minister wil ik enkele beschouwingen

in het midden brengen betreffende de werkzaamheden van de commissie voor de Buitenlandse Handel welke ik het voorrecht heb voor te zitten.

Allereerst dank ik de staatssecretaris voor Buitenlandse Handel en zijn medewerkers voor de degelijke en vlotte wijze waarop wij de bespreking van zijn begroting hebben kunnen voeren, wat de verslaggever de gelegenheid heeft gegeven om binnen redelijke termijnen een uitstekend verslag op te maken. Dat is geen nieuw feit, want wij waren het in de loop der jaren gewoon geworden, mijnheer de staatssecretaris, met u en met uw medewerkers vlot om te gaan. Ik wens dit hier vooraf duidelijk te zeggen omdat ik mij niet van de indruk kan ontdoen dat er sinds enkele maanden een nieuwe situatie is ontstaan waarmee wij in de commissie voor de Buitenlandse Handel niet vertrouwd waren, situatie die op sommige leden van de commissie geen gunstige indruk maakt.

Allereerst een paar woorden over de werkzaamheden zelf.

Voor het tweede opeenvolgende jaar komt de bespreking van de begroting van Buitenlandse Handel hier vrij onverwacht aan de orde. Normaal hadden wij die bespreking morgen verwacht. Ik ben slechts vannacht teruggekeerd uit het buitenland en verscheidene leden van de commissie van wie ik weet dat zij de bedoeling hadden hier het woord te voeren, zullen hier vandaag niet aanwezig zijn en zullen morgen tegenover mij, als voorzitter van de commissie, hun ongenoegen uitspreken dat, net zoals vorig jaar, ook nu weer de begroting hier plotseling wordt behandeld op een ogenblik dat niemand dit had verwacht. Ik wens daar als voorzitter namens de leden van de commissie voor de Buitenlandse Handel tegen te protesteren omdat in de commissie dit punt reeds werd aangeraakt.

Mijnheer de Vice-Eerste minister, ik krijg de indruk dat, zoals vroeger, in de middeleeuwen in de gilden, u met uw staatssecretaris omspringt zoals in een verhouding van meester tot gezel, waarbij de ene meester al minder autoritair is dan de andere. Bij de voorbereiding van de bespreking van deze begroting in de commissie — waarbij wij u niet hebben ontwaard omdat, sinds u bij uw menigvuldige ministeriële opdrachten ook nog het ministerschap van Buitenlandse Handel hebt aanvaard, u zoals ene Carol Wojtyla de wereld afreist en hier en elders belangrijke verklaringen aflegt — hebben wij geconstateerd dat u niet altijd met evenveel aandacht de werkzaamheden van de Senaatscommissie voor de Buitenlandse Handel kunt volgen. Ik kan daar begrip voor opbrengen want u draagt zeer zware lasten. Ik vraag u derhalve, mijnheer de Vice-Eerste minister, minder misbruik te maken van de zachtmoedigheid van uw staatssecretaris die waarschijnlijk met veel lijdzaamheid vaststelt dat u hier vandaag een indrukwekkende en lange uiteenzetting houdt waarin onvoldoende de toewijding wordt onderstreept waarmee hij sedert verscheidene jaren zijn opdracht vervult, wat zelfs in de Senaat, maar ook in de Kamer en dat is misschien nog meer opmerkenwaardig, aanleiding heeft gegeven tot erkentelijkheid van de oppositie.

M. Gol, Vice-Premier ministre et ministre de la Justice, du Commerce extérieur et des Réformes institutionnelles. — Vous n'étiez peut-être pas présent au début de mon exposé, monsieur Wyninckx !

M. Wyninckx. — Si, j'étais bien là et je vous ai écouté avec attention.

M. Gol, Vice-Premier ministre et ministre de la Justice, du Commerce extérieur et des Réformes institutionnelles. — Dans ce cas, vous auriez dû constater que j'ai, au contraire — et c'est tout à fait normal —, rendu hommage à l'action du secrétaire d'Etat.

Ce petit jeu qui consiste à essayer d'opposer le ministre et le secrétaire d'Etat est assez vain. Ce n'est pas tout à fait digne de vous et, d'ailleurs, vous n'y arriverez pas.

M. Wyninckx. — Monsieur le ministre, ici nous avons d'autres habitudes qu'à la Chambre. Il ne faut jamais chercher malice dans certaines déclarations. Au contraire, on pourrait, en l'occurrence, y trouver la preuve du respect que nous inspire le travail fourni par M. Kempinaire au cours de son séjour à ce département.

Monsieur le ministre, au début de votre discours, vous avez déclaré que le commerce extérieur est une chose très importante.

Op dat ogenblik hebt u mij doen denken aan het boek *Lijmen* van Willem Elsschot. Ik weet niet of u het ooit hebt gelezen. Ik raad het u aan. In *Lijmen* spreekt en handelt één van de voorlopers van de moderne publiciteitsmedia die stapels drukwerken maakt over de meest tegenstrijdige dingen. Telkens beginnen die drukwerken met de aanhef « Het marmer is een zeer belangrijk produkt » of nog « De witoefteel is een zeer belangrijke activiteit ». Zo gaat dat verder. Er liggen tonnen bedrukt papier in de magazijnen van die man. Die beginnen telkens

met dezelfde uitdrukking. Hij heeft daarvoor een soort encyclopedie die het hem moet mogelijk maken door enkel één woord te vervangen telkens te zeggen hoe belangrijk iets wel is.

Op een bepaald ogenblik, mijnheer de minister — u mag het mij niet kwalijk nemen —, heb ik aan een soortgelijke encyclopedische toespraak gedacht onder meer op het ogenblik waarop u in het vooruitzicht hebt gesteld dat u diepgaande wijzigingen gaat aanbrengen in de werkwijze van onze handelsprospectoren. U belooft zelfs dat zij zouden kunnen beschikken over een microcomputer. De leden van de commissie voor Buitenlandse Handel zouden al zeer gelukkig zijn wanneer zij bij een volgend bezoek aan een ambassade zouden vernemen dat de handelsprospectoren niet alleen een statuut zouden hebben gekregen, maar dat zij gebruik mogen maken van de telex en van de telefoon, wat momenteel meestal niet het geval is.

Dat is voor de betrokkenen een zeer grote hinder, meer bepaald wanneer zij accuraat moeten kunnen reageren bij bepaalde onderhandelingen die zij voeren, wetende dat hun buitenlandse collega's veel sneller met het moederland in verbinding kunnen treden dan dit voor de Belgische handelsprospectoren het geval is. Ik heb niet de gewoonte het liedje van de handelsprospectoren hier te zingen — andere collega's doen dat wel — maar wat zij in dat liedje zingen, mijnheer de Vice-Eerste minister, is een realiteit die wij telkens opnieuw vaststellen als wij met die personen spreken. Zij vragen niet dat u hun een microcomputer zou ter beschikking stellen. Zij vragen een statuut en zij vragen volwaardige werkmogelijkheden voor het vervullen van de moeilijke opdracht die zij hebben gekregen.

Ik zou nog een aantal dingen willen naar voren brengen die in het uitstekend verslag van collega Friederichs worden opgesomd en zowat de krachtlijnen kunnen uitmaken van de problemen waarmee wij ons geconfronteerd achten.

U bent vlug heengestapt over een spijtige episode uit onze buitenlandse handel van enkele maanden geleden, namelijk de Pégard-geschiedenis. Maar *tout est bien, qui finit bien*. Die staat nu op volle toeren te draaien ergens in de omgeving van Luik. Ons leger is er zeer gelukkig mee want zij hebben er lang op gewacht. Mij interesseert die Pégard-episode maar in zoverre dat zij nog eens zou kunnen voorkomen. De jongste dagen nog, tijdens de bijeenkomst van het Navo-Parlement in Stuttgart, constateerden we hoe de Verenigde Staten een zware druk uitoefenden opdat de Cocom-regels met nog meer gestrengdheid zouden worden toegepast dan in het verleden.

In het verslag van de werkzaamheden van de commissie werd trouwens nog benadrukt dat Cocom momenteel niet alleen een burgerlijk instrument is maar dat er ook hogere officieren werden aan toegevoegd om het spijttechnologisch karakter van bepaalde produkten die onder het Cocom-embargo vallen, te beoordelen. Wij weten dat vele landen aan die hele Cocom-geschiedenis met grote handigheid een oplossing geven. Soms zelfs gebeurt dit door Amerikaanse firma's die de Cocom-regels omzeilen door te gaan exporteren via derde firma's uit neutrale landen.

Wij worden dan het slachtoffer van dit embargo, terwijl andere Navo-partners, zoals de Verenigde Staten, Frankrijk, Italië en West-Duitsland, niet aarzelen de Cocom-regels niet te respecteren en ze te omzeilen.

Op het einde van uw toespraak hebt u langdurig stilgestaan bij de nakende onderhandelingen op multilaterale basis over de vrije wereldhandel. Wij zullen in dit verband in de eerste plaats een antwoord moeten vinden op de toenemende Amerikaanse agressiviteit. Het moet toch in slechte aarde vallen bij zeer vele mensen die in België van de export leven, wanneer zij de Amerikaanse protectionistische politiek zien, niet alleen met betrekking tot het staal, maar ook met betrekking tot andere produkten.

Zo vernemen wij dat president Reagan een grootscheeps offensief tegen de EG-landbouw zal aanvatten.

Mijnheer de Vice-Eerste minister, in uw uiteenzetting hebt u gepleit voor doeltreffender buitenlandse verplaatsingen en voor meer doeltreffendheid bij binnenlandse ontvangsten van handelsdelegaties of van officiële delegaties uit landen waarmee wij onze handelsbetrekkingen wensen te verbeteren. Wie zou dit durven tegenspreken? Uit een aantal voorbeelden in het commissieverslag blijkt dat het vaak nuttiger is een beperkte delegatie voor een korte periode af te vaardigen dan een stoet van delegaties, die langdurig ergens verblijven maar zonder contracten naar huis keren. In dit verband hebben wij vragen gesteld over de goede resultaten die de Franse minister van Buitenlandse Handel bekomen heeft in de Sovjetunie, waar zij zeer grote contracten in de wacht heeft gesleept. Is het niet mogelijk België op de één of andere wijze bij de uitvoering van soortgelijke contracten te associëren?

In de loop van de commissiewerkzaamheden beh ik de aandacht gevestigd op het probleem van de handel tussen de Belgisch-Luxemburgse Economische Unie en Nederland en ik wens dit ook hier te

doen. Hoe zou ik ook anders kunnen, vermits ik op het ogenblik de Interparlementaire Benelux-raad voorziet? Ik constateer dat de handelsbalans tussen de BLEU en Nederland in ons nadeel uitvalt. Wij mobiliseren terecht alle mogelijke middelen om handelscontracten met het buitenland tot stand te brengen en goede handelsrelaties te scheppen met landen die zeer ver van ons verwijderd zijn, maar zou het ook niet nuttig zijn indien wij steeds grotere inspanningen zouden doen voor het verbeteren van de handelsrelaties tussen de Benelux-landen, vooral aan de vooravond van een aantal belangrijke beslissingen over het openstellen van grenzen?

Wij hebben langs de pers vernomen, maar eigenlijk waren wij reeds eerder ingelicht, dat Frankrijk en de Duitse Bondsrepubliek hun grenzen op een veel ruimere schaal gaan openstellen. Op dat ogenblik zal Benelux een grotere betekenis krijgen en zal de handel tussen de Benelux-landen door initiatieven van uw departement moeten worden bevorderd.

Mijnheer de Voorzitter, ik wens mij tot deze beschouwingen te beperken. Een ander lid van mijn fractie zal het standpunt van de SP verwoorden en ook nog andere leden van de commissie zullen het woord nemen. Mij rest alleen nog de staatssecretaris en zijn medewerkers alsmede de rapporteur te danken voor het werk dat zij hebben verricht. (*Applaus op de socialistische banken.*)

M. le Président. — La parole est à M. Deworme.

M. Deworme. — Monsieur le Président, je voudrais d'abord remercier M. le secrétaire d'Etat de sa franche collaboration lors de la discussion du budget en commission et notre collègue M. Friederichs de son excellent rapport.

J'en arrive maintenant à l'examen critique du budget.

La croissance économique en 1984 résulte du contexte international favorable. Les importations de nos principaux partenaires commerciaux se sont accrues de 6 p.c. en volume. Nous en bénéficions et l'augmentation des exportations s'établirait à environ 6,3 p.c. en 1984. Ce sont les chiffres de la Société Générale de Banque.

La consommation intérieure diminue de façon sensible, le secteur de la distribution, par exemple, fait état de la diminution des ventes de 1,2 p.c. en 1981, de 0,5 p.c. en 1982, de 7,9 p.c. en 1983, et de 3,8 p.c. en 1984, soit 14 p.c. de moins de ventes en quatre ans.

L'influence conjointe de l'évolution des exportations et des importations sur la balance commerciale et la balance des opérations courantes a été dès lors positive. Le déficit de la balance des paiements ne dépassant pas 6 milliards en 1984.

Si je me fie au bulletin de la Société Générale, l'accroissement des exportations en volume en 1984 serait de 6,3 p.c. et, en 1985, le volume augmenterait de 5,9 p.c.

J'aimerais vous poser une série de questions, douze exactement, à propos de votre budget et d'abord celle-ci : Dans votre introduction sur l'évolution du commerce extérieur, vous nous parlez de l'évolution de nos exportations, mais les chiffres que vous évoquez concernent la valeur de celles-ci. Voudriez-vous me dire si les chiffres en volume, que je viens de citer et qui émanent de la Société Générale, sont fiables?

Par ailleurs, vous nous présentez votre analyse en la basant sur les chiffres de septembre 1984 alors que le ministre Gol vient, lui, de nous citer des chiffres de novembre.

M. Kempinaire, secrétaire d'Etat au Commerce extérieur, adjoint au ministre de la Justice et du Commerce extérieur. — Il s'agit des exportations.

M. Deworme. — Des exportations jusqu'en novembre 1984. Nous avons donc ici de nouveaux chiffres que nous ne pouvons pas examiner puisqu'ils viennent d'être donnés à la tribune.

Ne trouvez-vous pas choquant que les statistiques ne soient pas plus récentes, dans un pays qui se veut le premier exportateur mondial par habitant? Comment expliquez-vous que le gouvernement, qui justifie toute sa politique de régression sociale par la compétitivité des entreprises, n'ait pas pris les mesures adéquates pour nous fournir des statistiques récentes?

A une question d'un commissaire, vous avez répondu qu'un groupe de travail existait. Je m'aperçois que l'administration des Douanes, qui est en première ligne en cette matière de saisie de l'information « statistiques », n'est pas concernée.

Or je suis convaincu que si cette administration devait faire la statistique, le département du Commerce extérieur pourrait disposer de données plus intéressantes et plus rapides, comme c'est le cas, par exemple, en France. Est-il plus difficile pour le ministre du Commerce exté-

rieur belge d'obtenir les renseignements des Finances que cela ne l'est en France ?

Troisième question. Vous avez souligné, lors de votre intervention, le nombre croissant d'actions promotionnelles organisées par l'OBCE au cours des années 1984 et 1985.

Vous savez que ces actions sont largement dues à la politique dynamique menée par l'ancienne direction générale de cet organisme qui, avec des moyens financiers et un personnel réduits, a su néanmoins mener à bien un programme ambitieux et mettre sur pied, pour la présente année, une série d'actions à la fois volontaristes et bien structurées.

Dès lors, je me fais l'interprète des milieux d'affaires et des organismes représentatifs de la Région wallonne en me demandant, et en vous demandant, pourquoi l'équipe qui se trouvait à la tête de l'OBCE et qui avait fait ses preuves n'a pas pu être reconduite.

J'apprécierais que vous puissiez me faire part des mesures envisagées pour remédier à cette situation qui est nettement préjudiciable aux intérêts de la Région wallonne.

Quatrième question. En ce qui concerne les prospecteurs commerciaux — notre collègue Jos Wyninckx vient d'en parler également —, il a été procédé, en 1984, à un réaménagement du réseau de prospection. Je crois savoir que cela ne s'est pas fait sans difficulté, compte tenu du régime juridique qui lie les prospecteurs commerciaux au ministère des Affaires étrangères.

Ne pensez-vous pas qu'on aurait dû augmenter le nombre de prospecteurs commerciaux, afin de permettre à ceux-ci de faire leur travail plus en profondeur et, bien souvent, plus rapidement ? Il est notoire que, noyés dans les dossiers, ils peuvent trop rarement se consacrer à des analyses. Dans le nouveau régime que vous évoquez, allez-vous tenir compte de ce fait et, si oui, comment ?

Par ailleurs, comment expliquez-vous le déséquilibre du nombre de prospecteurs francophones par rapport aux néerlandophones ? Ce déséquilibre est d'ailleurs d'autant plus choquant qu'il accentue le déséquilibre dans la diplomatie, déjà souligné lors de la discussion des crédits des Affaires étrangères, et dernièrement, à la Chambre, par un membre de la majorité.

Cinquième question. Pouvez-vous donner plus d'explications quant aux attachés technologiques ? Ont-ils déjà apporté quelque chose de concret à l'économie ? Comment les résultats éventuels de leur action sont-ils répercutés au niveau des exécutifs régionaux chargés de la mise en œuvre d'une nouvelle politique industrielle ? Qui recrute ces attachés technologiques et quels sont les critères de sélection ?

M. Leemans prend la présidence de l'assemblée

Sixième question. Vous mentionnez le montant des engagements bruts du Fonds du commerce extérieur. Pourriez-vous nous expliquer comment est atteint ce montant ?

Les entreprises qui reçoivent un prêt du Fonds sont tenues de le rembourser en cas de chiffres d'affaires réalisés sur ce marché prospecté. Ces remboursements sont-ils sollicités par vous ou les entreprises y procèdent-elles volontairement ? Dans la première alternative, pouvez-vous nous donner, sur cinq ans, l'évolution de ceux-ci ? Enfin, je crois savoir que les organisations professionnelles reçoivent des subsides sans intérêt et sans remboursement de ce Fonds.

Comment ces organisations professionnelles utilisent-elles ces fonds ? Servent-ils bien à promouvoir nos exportations ?

Septième question. En ce qui concerne les crédits d'Etat à l'Etat, il serait intéressant d'avoir une répartition des crédits octroyés, par pays, par secteur bénéficiaire, avec une répartition des retombées au plan régional ?

Huitième question. Vous êtes éloquent sur les résultats du colloque des conseillers du Commerce extérieur. Concrètement, comment allez-vous mettre en œuvre les conclusions tirées par ce colloque, alors que des initiatives du même type n'ont par le passé donné aucun résultat positif ?

Sur base de quels critères sont choisis ces conseillers ? Quel rôle jouent les recommandations dans ce choix ?

Ma neuvième question concerne la maintenance industrielle.

Pendant des années, la politique des groupes financiers et des multinationales a souvent été de transférer de façon inconsidérée des entreprises dans les pays en voie de développement. Cela permettrait à des gouvernements d'inaugurer des entreprises de haut standing dans leur pays.

De très nombreuses entreprises sont actuellement fermées ou sous-utilisées. Cette situation crée des problèmes financiers dans ces pays, au détriment des possibilités réelles de développement par des moyens adaptés. Il existe manifestement un problème de maintenance de l'outil.

Que comptez-vous faire pour apporter une aide dans le secteur de la maintenance ?

Dixième question. Monsieur le ministre, deux facteurs caractérisent le commerce international à l'heure actuelle : l'insécurité économique grandissante et les progrès technologiques.

Cette insécurité s'explique par la suspension de la convertibilité du dollar, les chocs pétroliers et l'endettement catastrophique de nombreux pays en voie de développement.

Les risques encourus par nos industriels augmentent. Des banques privées mettent maintenant des services à la disposition de leurs clients. Il s'agit de l'analyse des « risques-pays » — *country risks* — et des risques sectoriels.

Voudriez-vous me dire si le ministère du Commerce extérieur a mis en service des organismes similaires ?

Onzième question. Sur le plan commercial, de nombreux pays pratiquent maintenant la compensation. Le ministre Gol vient d'en parler. Je connais ainsi un groupe industriel qui pourrait fournir une usine clef sur porte à la Chine à condition d'être payé avec des matériaux bruts ou transformés, après la mise en place de l'usine. Certaines compensations supposent la maîtrise de nouvelles données économiques. Qu'a fait le ministère du Commerce extérieur pour s'adapter à ce nouveau mode d'échanges, d'ailleurs très ancien, appelé le troc ?

Dernière question. Ce lundi, j'ai eu l'occasion de rencontrer un représentant du monde islamique. Il m'a souligné l'effort totalement insuffisant de commercialisation de nos produits vis-à-vis de ces pays. De nos textiles sont notamment vendus dans ces pays sous des étiquettes françaises ou hollandaises. Pour ouvrir ce marché immense à nos produits, il préconisait d'installer une exposition permanente de produits belges dans un des émirats arabes ou dans des pays proches, en signalant ceux qu'il fallait éviter.

Cette éventualité a-t-elle déjà été envisagée ? Si elle l'a été, quels sont les motifs qui en ont fait abandonner l'idée ?

Comment vous le voyez, monsieur le ministre, mes questions sont également une réflexion sur la politique qu'il convient de mener dès à présent au niveau du Commerce extérieur.

Toutes les données ont changé. Il faut que nous soyons à l'écoute du problème de nos exportateurs et que nous évitions à ceux qui pourraient trouver des marchés à l'exportation de commettre des faux pas.

Monsieur le ministre, nous écouterons attentivement la réponse aux douze questions que je viens de vous poser, et qui complètent mes nombreuses questions écrites. (*Applaudissements sur les bancs socialistes.*)

M. le Président. — La parole est à Mme Godinache.

Mme Godinache-Lambert. — Monsieur le Président, la Belgique est toute tournée vers le monde extérieur. Sa position géographique autant que sa taille réduite l'y obligent. Dès lors sont apparues une dimension culturelle, typiquement belge, née du brassage des spécificités de l'Europe du Nord et de l'Europe du Sud, ainsi qu'une psychologie propre aux Belges : l'extraversion.

Ces facteurs constituent des atouts majeurs que les étrangers apprécient à leur juste valeur. La Belgique n'accueille-t-elle pas de nombreuses organisations internationales et européennes ?

Comment, dès lors, ne pas saisir l'importance du commerce extérieur ? A plus forte raison encore si l'on sait que le marché belge est petit et que nos agents économiques doivent exporter plus de 50 p.c. de leur production pour survivre. Ainsi donc, chez nous, politique interne et politique extérieure sont intimement liées et le commerce extérieur ne peut être isolé d'autres politiques. J'y reviendrai.

Notre pays bénéficie d'une image favorisant les contacts avec l'étranger et d'atouts naturels qui peuvent encore être valorisés par une politique volontariste que les membres de votre gouvernement et vous-même défendez avec acharnement.

Mais la tâche n'est guère facile. Vous en faites quotidiennement l'expérience, car les obstacles sont nombreux : la concurrence sur les marchés étrangers se fait de plus en plus vive. Les missions diplomatiques se succèdent. Les pressions des « Grands » s'accroissent et les « marchés du siècle » deviennent des enjeux fondamentaux. Mais bien des pays qui prêchent le libre-échange érigent des barrières lorsqu'il s'agit de vendre leurs propres produits, et pratiquent de fait ce qu'il faut bien appeler le protectionnisme. Le commerce extérieur aurait donc deux têtes comme le dieu Janus.

Mais, puisqu'il s'agit de vendre, encore faut-il avoir matière à vendre, savoir comment commercer et avec qui.

Cet aspect est fort important car il est sans aucun doute celui que nous pouvons le mieux maîtriser.

Qu'offrir donc ? Des produits dont nos partenaires ont besoin d'abord.

Or il semble que, dans les années 1950-1960, le progrès technique a été un moyen essentiel pour satisfaire de multiples besoins nouveaux et pour générer la croissance. Depuis, en tout cas dans les pays industrialisés, des tendances à la saturation se manifestent de plus en plus à long terme.

Au surplus, depuis les années 1965, le progrès technique ne propose plus de produits radicalement nouveaux, susceptibles de créer des besoins et de stimuler la croissance.

Le progrès technique a lui-même une double face : les innovations de produits — pour le consommateur — et les innovations de procédés, destinés surtout aux investisseurs et aux entreprises.

L'innovation radicale de produits suscite la demande. Cela a été le cas pour des produits tels que l'automobile, l'électroménager, une partie des services de santé et de loisirs, le textile synthétique et bien d'autres.

L'innovation de procédés — automatisation, commande numérique, mécanisation de l'agriculture, informatique, etc. — permet d'être plus compétitif en augmentant la productivité. C'est important surtout en cette période de guerre commerciale.

Mais il faut un équilibre entre les deux. Avant la crise on a connu un système technologique équilibré avec beaucoup d'innovation de produits et beaucoup d'innovation de procédés. A présent, il y a peu d'innovation radicale de produits, qui puisse modifier la structure de la consommation et créer des besoins nouveaux. Mais il y a beaucoup d'innovation de procédés. Ce qui explique le ralentissement actuel.

Par contre, dans les pays pauvres ou en voie d'industrialisation, beaucoup de besoins sont à satisfaire. Ainsi donc, c'est vers des horizons toujours plus lointains qu'il y a lieu de se tourner.

Néanmoins, la plupart des échanges se font encore avec les Etats membres de la CEE. On ne peut que s'en réjouir, car ils sont des clients proches, solvables et bien connus.

Bien des entreprises belges pourraient encore améliorer leur situation en installant, par exemple, un bureau en République fédérale d'Allemagne. Le manque de connaissance de l'allemand est malheureusement un handicap qu'il faudra apprendre à surmonter.

Si c'est avec nos partenaires européens que nous commençons le plus, c'est sur des produits radicalement nouveaux qu'il faut miser, et le gouvernement l'a bien compris. En effet, les mesures prises dans ce sens sont nombreuses. Je citerai l'arrêté royal n° 123 qui a connu un succès considérable. Rappelons-en le principe.

Il offre aux petits entrepreneurs la possibilité de mobiliser gratuitement une à trois personnes pour développer et concrétiser des projets d'exportation et d'innovation entre autres.

Certaines dispositions vont toutefois dans un sens un peu différent. Je pense à celles qui favorisent les firmes imitatrices en matière de médicaments par exemple. Pourtant, le Conseil de la CEE a adopté une proposition de directive dont l'objectif est de garantir aux firmes innovatrices, qui ont investi temps et sommes considérables dans la recherche, une exclusivité de marché pour une période relativement longue.

Faut-il rappeler que des quelque 1 645 nouvelles substances pharmaceutiques introduites entre 1961 et 1983, près de 60 p.c. étaient encore d'origine européenne ? Ce pourcentage va en décroissant, analysé en tranches successives d'années. Entre 1981 et 1983, il n'est plus que de 55 p.c. En outre, des 5 662 substances en voie de développement entre 1970 et 1980, 2 060 seulement, soit 36 p.c. l'étaient en Europe !

La conclusion s'impose : En ce domaine, comme en tant d'autres, l'industrie européenne a perdu le leadership de l'innovation et risque bien de ne pas participer à la prodigieuse révolution de la biologie moderne.

Le fameux analyste américain Merryl Lynch a prédit qu'en l'an 2000 le « marché » mondial de la science et de la technologie s'élèvera à plus ou moins 500 milliards de dollars se répartissant comme suit : USA, 300 milliards de dollars; Japon, 130 milliards de dollars; Europe, 60 milliards de dollars; le reste du monde, 10 milliards de dollars. Telles sont les perspectives !

Les populations européennes continuent à souhaiter les progrès technico-scientifiques sans en accepter les coûts. Or c'est au moment où les entreprises doivent pouvoir disposer de plus d'argent pour financer leurs recherches qu'on leur demande à la fois l'ouverture d'une deuxième ligne de recherche en matière de biotechnologie et l'acceptation soit de baisse de prix, soit de pertes de parts de marché, notamment par la concurrence croissante de produits d'imitation, fabriqués dans les pays de l'Est entre autres, et dont la structure des coûts ne comporte ni investissements en recherche ni dépenses d'information.

Je voudrais rappeler qu'il y a peu, Taiwan voulait faciliter l'importation de produits dont la qualité était incontestable en permettant l'enregistrement automatique de ceux-ci. La Belgique a été reprise sur la liste des dix pays retenus en vertu de la qualité de sa fabrication. Il ne faudrait pas que de telles opportunités nous échappent à l'avenir à cause de mesures pénalisant les innovateurs.

J'insiste sur la nécessité d'une approche globalisante des problèmes de commerce extérieur et plaide en faveur de liens étroits avec les responsables de la politique de la coopération au développement, de la politique scientifique, des télécommunications, etc. En effet, j'ai appris que des sociétés ont quitté le territoire de la Belgique pour s'installer à Londres car, semble-t-il, les prix des communications téléphoniques internationales y seraient moins élevés...

M. Kempinaire, secrétaire d'Etat au Commerce extérieur, adjoint au ministre de la Justice et du Commerce extérieur. — C'est juste.

Mme Godinache-Lambert. — Mais, sans moyens, il n'y a pas de politique efficace possible. Je ne puis que regretter la trop faible part du commerce extérieur par rapport au budget total de l'Etat, soit environ 1 p.c. Ceci est d'autant plus regrettable que le chiffre d'affaires des entreprises est dû pour plus de la moitié à l'exportation. Or ce budget comprend déjà une part importante de dépenses incompressibles; c'est dire qu'il reste peu de moyens pour une action de promotion.

J'en arrive à présent au dernier volet de mon intervention qui traitera du rôle des petites et moyennes entreprises dans le commerce extérieur.

J'ai relu avec beaucoup de satisfaction le document dans lequel mon parti déclare que les moyennes et petites entreprises restent le mieux susceptibles, par leur dynamisme et leurs structures souples, de créer des emplois nouveaux et propose notamment, pour elles, un appareil légal incitant à l'exportation.

Bien des mesures ont déjà été prises en leur faveur mais tout n'a pas encore été réalisé. On sait qu'une PME ne peut, seule, entamer les négociations, constituer les dossiers, faire les études de marchés et prospecter à l'étranger en vue d'exporter.

L'idéal reste donc de faire faire, par une seule organisation, ce que chaque PME ne peut réaliser individuellement. C'est pourquoi je ne puis que me rallier à l'idée de faciliter le principe de l'association et regretter que « le groupement d'intérêt économique » qui offre les avantages d'une exceptionnelle adaptabilité n'ait pas encore vu le jour. Je me permets donc d'insister pour qu'il soit créé avant la fin de la législature.

Monsieur le secrétaire d'Etat, notre pays a de nombreux atouts; la vivacité de ses PME n'est pas le moindre. « Petit poisson deviendra grand » a dit La Fontaine mais encore faut-il qu'on lui prête vie. Connaissant l'intérêt que vous portez à nos entreprises, quelle que soit leur taille, j'ai la conviction que notre pays sera encore capable de réaliser de grands projets car, comme le dit un proverbe arabe : « Des fourmis assemblées peuvent vaincre le lion. » (*Applaudissements sur les bancs de la majorité.*)

De Voorzitter. — Dames en heren, wij onderbreken nu deze bespreking en zetten ze vanmiddag te 14 uur voort.

Nous poursuivrons cette discussion cet après-midi à 14 heures.

De vergadering is gesloten.

La séance est levée.

(De vergadering wordt gesloten te 12 u. 25 m.)

(La séance est levée à 12 h 25 m.)