

Proposition de la commission

Adhérer à la décision du Conseil national

Angenommen – Adopté

Gesamtabstimmung – Vote sur l'ensemble

Für Annahme des Entwurfes 31 Stimmen
(Einstimmigkeit)

04.3473

**Motion Hess Hans.
Aufhebung
von technischen
Handelshemmnissen**

**Motion Hess Hans.
Suppression
des entraves techniques
au commerce**

Einreichungsdatum 29.09.04

Date de dépôt 29.09.04

Ständerat/Conseil des Etats 02.06.05

05.3116

**Interpellation Sommaruga Simonetta.
Kaufkraft und Preise (2).
EU-Kompatibilität
im Interesse
der Konsumentinnen und Konsumenten**
**Interpellation Sommaruga Simonetta.
Pouvoir d'achat et prix (2).
Compatibilité
avec les normes de l'UE
dans l'intérêt des consommateurs**

Einreichungsdatum 17.03.05

Date de dépôt 17.03.05

Ständerat/Conseil des Etats 02.06.05

Präsident (Bieri Peter, zweiter Vizepräsident): Wir behandeln die beiden Vorstösse gemeinsam. Herr Hess und Frau Sommaruga haben die Antworten des Bundesrates erhalten.

Hess Hans (RL, OW): Ich danke dem Bundesrat und vorab Herrn Bundesrat Joseph Deiss, dass er die Motion zur Annahme empfiehlt. Verunsichert bin ich aber aufgrund der nun vorliegenden Antwort, ob der Bundesrat die Motion nun in meinem Sinne umsetzen will, so, wie die Motion formuliert ist, oder ob er dies im Sinne seiner Überlegungen im Rahmen der Motionsantwort umzusetzen gedenkt. Ich halte der Klarheit halber fest, dass meine Motion weiter geht, als der Bundesrat gemäss seiner Stellungnahme gehen will. Der Bundesrat geht in seiner Stellungnahme nämlich davon aus, dass primär die bisherige Strategie der bestmöglichen Harmonisierung fortgeführt und wo nötig intensiviert werden soll. Erst sekundär, nämlich für diejenigen Produktbereiche, für die eine Harmonisierung nicht möglich ist beziehungsweise wo noch gar nicht oder unvollständig harmonisiert ist, soll das Cassis-de-Dijon-Prinzip einseitig angewandt werden. Dies widerspricht der Intention meiner Motion. Es wird verkannt, dass die einseitige Anwendung des Cassis-de-Dijon-

Prinzips auf effiziente und unbürokratische Art viele bestehende Hemmnisse beseitigen wird. Mit der einseitigen grundsätzlichen Anerkennung von EU-Normen durch die Schweiz stärken wir unsere Wettbewerbsfähigkeit auf einen Schlag und mit Wirkung ab sofort. Wofür immer man sich aber entscheiden wird – wichtig wird sein, dass die Anerkennung der in der EU geltenden technischen Normen im Sinne einer Sofortmassnahme unverzüglich erfolgt, und zwar für alle Bereiche, die harmonisierten wie auch die nichtharmonisierten. Wir sollten nicht lange Jahre verhandeln und in der Zwischenzeit zulassen, dass wir weiter vom Ausland aus – ich benutze diesen Ausdruck – abgezockt werden. Ich glaube eigentlich auch nicht so recht daran, dass die EU an solchen Verhandlungen interessiert ist. Denn es sind im Wesentlichen EU-Unternehmen und deren schweizerische Generalimporteure, die von diesen Handelshemmnissen profitieren.

Es wird, auch dies ist wichtig, immer Ausnahmen vom Grundsatz der einseitigen Anerkennung von EU-Vorschriften geben. Diese sind notwendig. Ich denke da zum Beispiel an den Tierschutz. Solche Ausnahmen müssen aber zum Schutz öffentlicher Interessen auch wirklich nötig sein. Der Bundesrat will – das ist positiv zu vermerken – bei der Gestaltung von Ausnahmen der diesbezüglichen Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes Rechnung tragen. Dies wird verhindern, dass wir Ausnahmen zulassen, deren Schranken zu tief angesetzt werden und welche nicht dem Schutz öffentlicher Interessen dienen.

Ich weiss und bin mir bewusst, dass es sehr schwierig ist, genau zu sagen, was gesetzlich getan werden soll, bevor die Texte formuliert sind. Das wird wohl auch der Grund sein, weshalb die Stellungnahme des Bundesrates nicht überall ganz klar und eindeutig ausfällt. Wichtig ist die Umsetzung. Wir müssen Nägel mit Köpfen machen, und ich erlaube mir in diesem Zusammenhang, auf einen Artikel in der «NZZ» vom 28./29. Mai 2005, Seite 23, zu verweisen.

Daher erlaube ich mir, hier festzuhalten, worauf es meiner Meinung nach bei der Änderung des Bundesgesetzes über die technischen Handelshemmnisse (THG) ankommt:

1. Es muss im THG der Grundsatz verankert werden, dass Produkte, die in den Mitgliedstaaten der EU in Verkehr sind, in der Schweiz ohne weiteres vertrieben werden dürfen. Es ist also sicherzustellen, dass ein Importeur keine Ursprungsnachweise, -bescheinigungen usw. erbringen muss. Nachzuweisen ist einzig, dass die Produkte auf EU-Märkten gekauft wurden.

2. Es muss im THG ausdrücklich klargestellt werden, dass Schweizer Unternehmen auch für den schweizerischen Markt nach EU-Vorschriften produzieren und vertreiben dürfen.

3. Ausnahmen von diesem Grundsatz sollten wenn möglich nur auf Gesetzesstufe eingeführt werden können. Falls dies nicht praktikabel sein sollte, kann dies auch auf tieferer Stufe geschehen, beispielsweise durch den Bundesrat. Entscheidend ist dabei aber, dass sichergestellt wird, dass für Ausnahmen hohe Schranken gesetzt werden. Vor allem verfahrensrechtliche Schranken eignen sich dafür besonders gut.

4. Es muss festgehalten werden, dass die Bestimmungen des THG bestehenden gesetzlichen Bestimmungen betreffend technische Vorschriften vorgehen.

5. Die Umsetzung muss auch für KMU praktikabel sein. Unternehmen können nicht zum Voraus wissen, was spezialgesetzlich geregelt ist und wo das Cassis-de-Dijon-Prinzip gilt. Ein Unternehmer muss also einkaufen können, was auf EU-Märkten zu haben ist, und es muss Aufgabe der Verwaltung sein, in Ausnahmefällen Einfuhrverbote durchzusetzen.

6. Letztlich ist auch denkbar, dass die Produkte, für die Ausnahmen gemacht werden müssen, auf einer sogenannten Negativliste festgehalten werden.

Aber nochmals: Ich danke dem Bundesrat, dass er grundsätzlich bereit ist, die Motion entgegenzunehmen.

Sommaruga Simonetta (S, BE): Ich beantrage Diskussion.

Präsident (Frick Bruno, Präsident): Frau Sommaruga beantragt Diskussion. – Sie sind damit einverstanden.

Sommaruga Simonetta (S, BE): Ich äussere mich zuerst zu meiner Interpellation und möchte gleich anschliessend auch noch etwas zur Motion Hess Hans sagen.

Ich danke dem Bundesrat für seine Antwort auf meine Interpellation. Ich muss gleichzeitig aber leider auch festhalten, dass ich vom Inhalt der bundesrätlichen Antwort doch sehr enttäuscht bin. Enttäuscht bin ich über den doch eher mageren Informationswert der Antwort – ich habe mir konkretere Aussagen erhofft. Ich werde dann im Zusammenhang mit der Motion Hess Hans noch ausführen, dass ich dem Abbau von technischen Handelshemmnissen positiv gegenüberstehe.

Meine Interpellation habe ich eingereicht, weil es mir wichtig scheint, dass wir uns möglichst rasch konkrete Vorstellungen darüber machen können, worum es sich hier eigentlich handelt und welches die konkreten Auswirkungen sind. Die Ängste sind nämlich beträchtlich, und da müsste es auch im Interesse des Bundesrates sein, dass er die Dinge beim Namen nennen kann.

Auf meine beiden ersten Fragen gibt der Bundesrat eigentlich überhaupt keine Antwort. Die Wettbewerbskommission hat schon im vergangenen Dezember bei verschiedensten Verbänden und Unternehmen detaillierte Umfragen gestartet. Ich hätte mir gewünscht, dass man nun zum Beispiel im Internet zu publizieren beginnt, wo diese Unterschiede sind und worauf sie beruhen. Es ist mir klar, dass solche Listen dauernd ergänzt werden müssen. Aber diese Vorarbeit musste ja schliesslich auch geleistet werden, damit der Bundesrat die Motion Hess Hans überhaupt seriös beantworten konnte. Folglich hätte er diese Informationen auch schon öffentlich zugänglich machen können.

Auch die Antwort auf die dritte Frage ist enttäuschend. Es darf doch immerhin als bekannt vorausgesetzt werden, dass die EU bei jedem Marktöffnungsschritt, den sie in den letzten Jahren und Jahrzehnten gemacht hat, stets auch das Konsumentenrecht angepasst hat. Nicht weil man in der EU generell konsumentenfreundlicher wäre, sondern aus ganz pragmatischen Gründen: Die Konsumenten bewegen sich auf einem offenen Markt nur, wenn sie auf eine gute rechtliche Absicherung zählen können. Gerade mit der Einführung des Cassis-de-Dijon-Prinzips in der EU war klar, dass es parallel dazu die Produktesicherheitsrichtlinie braucht. Diese regelt horizontal sämtliche Produkte und besagt, dass eben nur sichere Produkte auf den Markt kommen dürfen. Ebenfalls parallel zur Marktöffnung und zur gegenseitigen Zulassung von Produkten und Konsumgütern hat die EU die sogenannte AGB-Richtlinie erlassen. Dadurch werden Konsumentinnen und Konsumenten geschützt, wenn das Kleingedruckte in Verträgen einseitig zu ihren Ungunsten ausfällt. Um nur einmal bei diesen beiden Beispielen zu bleiben: Beide sind in der Schweiz nicht umgesetzt. Ich habe in meiner Interpellation noch weitere Differenzen zwischen dem schweizerischen und dem europäischen Konsumentenrecht aufgezählt. Wenn wir also EU-kompatibel sein wollen und davon ausgehen, dass der EU-Markt den Schweizer Konsumentinnen zuzumuten ist, dann können wir auch davon ausgehen, dass das europäische Konsumentenrecht der Schweizer Wirtschaft und der Schweizer Politik zuzumuten ist. Ich erwarte hier mehr Engagement vonseiten des Bundesrates, ich habe wenig Verständnis für seine Zurückhaltung.

Ich komme nun noch zur Motion Hess Hans: Ich bin Herrn Hess für diesen Vorstoss dankbar. Er greift damit ein Problem auf, das uns in der letzten Zeit beschäftigt hat, nämlich die negativen Auswirkungen von Schweizer Sondervorschriften. Dort, wo hohe Preise auf eine bessere Qualität, auf mehr Sicherheit, auf anständige Löhne oder auf besondere gesellschaftliche Ansprüche zurückgehen, sind sie meines Erachtens durchaus akzeptierbar. Heute müssen wir uns aber bewusst sein, dass die Schweiz auf dem Waren- und Konsumgütermarkt in den meisten Fällen keine Besonder-

heit mehr ist. Das Zusammenwachsen des europäischen Marktes und die Globalisierung haben den Waren- und Konsumgütermarkt international wesentlich vereinheitlicht und standardisiert. Wir merken das z. B. bei den Konsumentenorganisationen beim Durchführen von internationalen Tests; die Schweiz muss in der Regel keine Sonderprodukte mehr beifügen. Wir konsumieren heute also in sehr vielen Fällen mit dem Ausland identische Produkte, oft mit dem einzigen Unterschied, dass sie bei uns eine andere Verpackung haben und auf jeden Fall massiv teurer sind. Deshalb ist es richtig, dass wir uns die Frage stellen, ob und in welchen Bereichen die technischen Vorschriften, welche zu Handelshemmnissen führen und den Schweizer Markt von den übrigen Märkten abschotten, noch gerechtfertigt sind.

Ich nenne Ihnen ein paar Beispiele, bei denen die unterschiedlichen Normen oder Vorschriften aus meiner Sicht nicht mehr zu rechtfertigen sind, weil sie die Produkte verteuern, ohne dass die Konsumentinnen oder die Wirtschaft davon einen Nutzen hätten. In der Schweiz darf der Begriff «Sahne» nicht verwendet werden, sondern nur der Begriff «Rahm». Das heisst, Produkte, die den Begriff «Sahne» tragen, müssen, wenn sie in die Schweiz kommen, neu beschriftet oder verpackt werden. Bei Red Bull muss die Inhaltsangabe in der EU in Prozenten erfolgen, in der Schweiz in Milligramm pro hundert Milliliter. Das Getränk muss deshalb für die Schweiz separat abgefüllt werden. Joghurt muss in der Schweiz mindestens 10 Millionen Kolonien bildende Einheiten pro Gramm enthalten, das gilt auch, wenn das Joghurt einem anderen Lebensmittel zugesetzt wird. Die EU kennt diese Vorschrift nicht; auch diese Lebensmittel müssen für die Schweiz separat verpackt werden.

Ich werde noch ein paar andere Beispiele erwähnen: Auf der Glacetorte mit Kirsch muss in der Schweiz der Hinweis «alkoholhaltig» stehen. In der EU ziehen die Konsumentinnen selber den Schluss, dass eine Glacetorte mit Kirsch alkoholhaltig ist. Es gibt auch im Near-Food- und im Non-Food-Bereich zahlreiche Beispiele, wo Schweizer Vorschriften zu einer Verteuerung der Produkte führen, ohne Gegenwert für die Konsumenten. Dass die Schweiz ein anderes Steuersystem hat, ist z. B. auch nicht im Interesse der Schweizer Konsumenten, sondern allenfalls jener, die Produkte für die Schweiz gesondert herstellen und dafür einen massiv höheren Preis verlangen. Für die Zulassung von bestimmten Brandschutzprodukten wird in der Schweiz ein separates Gutachten verlangt usw. Ich könnte Ihnen noch viele Beispiele aufzählen; ich möchte Sie damit nicht weiter behelligen.

Unter den zahlreichen unterschiedlichen Regulierungen in der Schweiz und in Europa gibt es aber auch ein paar wenige, deren Beibehaltung durchaus Sinn macht. Es wäre z. B. kaum zu verantworten, die Errungenschaften der Schweizer Landwirtschaft im Bereich Ökologie und Tierschutz leichtfertig aufs Spiel zu setzen. Doch für solche Bereiche – auch der Motionär hat das erwähnt – sieht das THG Ausnahmemöglichkeiten vor, und auch in der EU werden ja solche Ausnahmen gemacht und zugelassen. Das darf uns und vor allem den Bundesrat aber nicht daran hindern, alles daranzusetzen, den Abbau von technischen Handelshemmnissen nun zügig an die Hand zu nehmen.

Im Vorfeld der heutigen Diskussion wurde von verschiedener Seite eingebracht, dass die Schweiz die EU-Vorschriften keinesfalls einseitig übernehmen dürfe, sondern dass die Anerkennung zwingend gegenseitig sein müsse. Ich halte eine solche Forderung für ein Rückzugsgefecht bzw. für ein Abwehrmanöver, und zwar von jener Seite, die ihre Pfründen verteidigen will. Vor allem müssen wir uns aber auch bewusst sein, dass die Harmonisierungen der EU dauernd fortschreiten und sich verändern. Worüber wollen wir also mit der EU verhandeln? Über die Harmonisierungsschritte von vorgestern? Es ist eine Realität, dass die Schweiz in Europa politisch zwar abseits steht, wirtschaftlich aber eigentlich voll integriert ist, und vor allem, dass wir auf diese Integration angewiesen sind. Deshalb sollten wir uns nichts vormachen. Die Schweiz muss zwar immer wieder auf Marktzugang und Gegenseitigkeit pochen. Aber wir müssen uns auch unseren

eigenen Weg bahnen. Auf diesem Weg sollten wir uns nicht noch selber Steine in den Weg legen.

Der Bundesrat weist in seiner Antwort darauf hin, dass er die Motion Hess Hans in erster Linie in jenen Bereichen anwenden will, wo die Vorschriften nicht oder nur unvollständig harmonisiert sind. Ich möchte diese Einschränkung nicht schon jetzt vornehmen, und ich gehe davon aus – und wir haben es gehört –, dass der Motionär das auch so sieht. Denn es ist bekannt, dass es auch in den harmonisierten Bereichen Möglichkeiten gibt – und solche werden auch angewendet –, um den Zugang zu behindern. So wird für bestimmte Produkte ein Originalherstellungszeugnis gefordert, eine bürokratische Schikane.

Wenn wir den Zugang erleichtern wollen, dann müssen wir auch hier gegen Behinderungen ankämpfen und dürfen diese Bereiche folglich nicht schon von vornherein ausnehmen. Selbstverständlich müssen wir uns darüber Gedanken machen, was es für den Schweizer Hersteller bedeutet, wenn EU-Regeln in der Schweiz akzeptiert werden. Dann muss selbstverständlich auch der Schweizer Produzent nach diesen Regeln produzieren dürfen.

Ich habe bis heute keine verlässlichen Aussagen dazu erhalten, ob ein Schweizer Produzent, der ein nach EU-Vorschriften produziertes Gut in einem EU-Land rechtmässig in Verkehr bringt, von dort aus nicht auch gemäss dem Cassis-de-Dijon-Prinzip in die anderen Länder exportieren darf. Diese Frage muss selbstverständlich geklärt werden, denn sie ist für die Schweizer Hersteller wichtig.

Ich bitte Sie also, die Motion Hess Hans anzunehmen, und ich bitte vor allem den Bundesrat um eine zügige Umsetzung.

Präsident (Frick Bruno, Präsident): Herr Hess hat erwähnt, dass zwischen ihm und dem Bundesrat eine grundsätzlich andere Auffassung bestehe. Es scheint mir daher richtig zu sein, nun Herrn Bundesrat Deiss das Wort zu geben, damit wir anschliessend die Diskussion in Kenntnis der Haltung des Bundesrates führen können. – Sie sind damit einverstanden.

Deiss Joseph, conseiller fédéral: Sur le principe, qu'on soit bien au clair, toute mesure qui amène plus de concurrence sur notre marché intérieur, je la salue; j'y applaudis. Mais ce qui fait le plus mal, en sport, ce sont les autogoals; il faut donc éviter de tirer dans notre propre but. C'est pourquoi la réponse du Conseil fédéral est relativement différenciée.

En ce qui concerne le détail de la réponse – je réponds aussi à Madame Sommaruga –, j'avais deux possibilités: ou bien je donnais une réponse rapide à Monsieur Hess sur sa motion pour qu'on puisse se mettre au travail – mais le travail n'est pas fait, le rapport demandé par le postulat Leuthard 04.3390 n'est pas prêt; ou bien je disais qu'on allait d'abord faire les études et qu'on donnerait une réponse à Monsieur Hess dans une année. Moi, je voulais que le Conseil fédéral se montre offensif, et j'ai obtenu finalement qu'on réponde par l'affirmative à Monsieur Hess, même si le rapport pour Madame Leuthard, avec tous les détails qui intéresseront surtout sa destinataire, n'est pas encore disponible. On ne peut pas faire en quelques semaines une analyse si complexe.

J'aimerais, pour la clarté du débat, rappeler d'abord quelques éléments historiques.

Tout d'abord, en 1992, avec l'Espace économique européen, nous aurions accédé au marché intérieur européen et appliqué, comme les membres de l'UE, le principe du «Cassis de Dijon». Suite au refus populaire de l'EEE, la Suisse a essayé de négocier avec l'Union européenne un accord qui permettrait d'appliquer le principe du «Cassis de Dijon». Du côté européen, on nous a donné une réponse claire et définitive: pour la Communauté, il n'est pas possible d'appliquer ce principe hors d'un accord global du type Espace économique européen, c'est-à-dire hors d'une reprise totale de tout l'acquis communautaire applicable aux marchandises et d'un arrangement institutionnel complexe. C'est pourquoi, dans le cadre des négociations sectorielles que l'on appelle

maintenant les Bilatérales I, il a été possible d'obtenir un accord sur la reconnaissance mutuelle des certificats d'évaluation, c'est-à-dire un accord contre les obstacles techniques au commerce. Nous avons donc, avec l'Union européenne, un accord qui nous permet sectoriellement de procéder à la reconnaissance mutuelle des homologations de produits sur nos marchés. Telle est la voie dans laquelle nous nous sommes engagés.

Ensuite, qu'est-ce que le principe du «Cassis de Dijon» à l'intérieur de l'Union européenne aujourd'hui? L'Union européenne n'applique ce principe que dans les domaines où il n'y a pas d'harmonisation à l'intérieur de l'Union. Dans beaucoup de domaines, l'Union européenne a procédé à une harmonisation, c'est-à-dire qu'il n'y a plus de prescriptions nationales, il n'y a plus qu'une prescription européenne commune. Il est clair que dans ce domaine-là, il n'y a plus d'application du principe du «Cassis de Dijon», puisque tout le monde a les mêmes prescriptions. Donc, à l'intérieur de l'Union européenne, le principe du «Cassis de Dijon» concerne les secteurs où il n'y a pas eu d'harmonisation et où il y a des prescriptions nationales différentes. Et là vaut le principe que ce qui est bon pour les Français peut l'être pour les Allemands et réciproquement.

Quelle est l'autre stratégie? Il y a – en simplifiant quelque peu – trois catégories de marchés ou de produits:

La première catégorie est celle où l'Union européenne a harmonisé, où la Suisse a également adopté des réglementations harmonisées par rapport à l'Union européenne, et où nous avons négocié, sur la base du traité, la reconnaissance réciproque. Il s'agit du domaine le plus confortable; cela vaut pour les machines, pour les appareils électriques, pour certains produits dans le domaine de la médecine, pour les voitures, les tracteurs et les produits laitiers. Là, nous n'avons pas besoin du principe du «Cassis de Dijon». Et c'est confortable, parce que c'est réciproque, puisque c'est reconnu. Nos produits laitiers, par exemple, sont admis du côté européen, et réciproquement. Là, ce n'est pas la peine d'appliquer ce que réclame la motion Hess Hans.

Deuxième catégorie: l'Union européenne a harmonisé; nous avons adapté nos réglementations à celles de l'Union européenne, mais nous n'avons pas encore négocié la réciprocité de la reconnaissance. Cela veut dire que nos producteurs produisent selon les mêmes règles que les Européens, mais qu'ils doivent quand même encore obtenir l'homologation du côté européen, alors que dans le premier cas, ils n'avaient pas besoin de cela. C'est par exemple le cas – pour prendre un domaine très important – des produits chimiques. Nous allons mettre en vigueur de nouvelles ordonnances le 1er août 2005; et nous voulons maintenant négocier la réciprocité, afin que nos exportateurs puissent aussi accéder facilement au marché de l'Union européenne. Or si maintenant nous appliquons l'idée de Monsieur Hess, c'est-à-dire le principe du «Cassis de Dijon», nous disons aux Européens: «Ecoutez, vos produits ont accès au marché suisse, mais nous renonçons à obtenir la réciprocité.» Donc, l'Union européenne n'a plus intérêt à négocier avec nous. Et cela, ce serait un autogoal. C'est pourquoi nous pensons que, pour cette deuxième catégorie, il ne faut pas appliquer le principe du «Cassis de Dijon» et la motion Hess Hans.

Et puis, il y a la troisième catégorie, c'est-à-dire celle où l'Union européenne n'a pas harmonisé, où nous n'avons évidemment pas pu nous aligner sur elle, et pour laquelle il serait intéressant d'accepter la motion Hess Hans, c'est-à-dire d'appliquer le principe du «Cassis de Dijon» unilatéralement, parce que nous savons que l'Union européenne ne va pas négocier avec nous sur ce sujet. Voilà le sens de la réponse du Conseil fédéral.

Maintenant, pour cette troisième catégorie, il y a quand même une série de difficultés qu'il vaut la peine de mentionner. La réciprocité mise à part, que nous n'obtiendrons pas, il y a le problème de la discrimination interne et la problématique des tiers.

Tout d'abord, la discrimination interne. Si nous admettons que les produits provenant d'un des pays de l'Union euro-

péenne peuvent automatiquement avoir accès au marché suisse et concurrencer les producteurs suisses, ceux-ci risquent d'être discriminés parce qu'ils doivent se conformer à des prescriptions helvétiques qui sont peut-être plus rigoureuses que celles de Lettonie ou de Slovaquie. On leur dira: «Il faut être compétitifs», mais en les empêchant de l'être vraiment puisqu'ils doivent respecter des normes auxquelles les autres ne sont pas astreints. Et c'est là qu'on doit trouver une solution qui permette aux producteurs suisses d'être autorisés à produire aussi selon les normes de l'un des pays de l'Union européenne.

C'est là qu'intervient la question de Madame Sommaruga. Selon notre analyse actuelle de la situation, la difficulté devrait être surmontée. Dans la mesure où un producteur suisse a obtenu une homologation dans l'un des pays de l'Union européenne, il devrait à partir de là pouvoir exporter dans d'autres pays de l'Union. Des solutions se dessinent. Nous ne sommes pas au terme du travail, mais je pense que nous devons examiner cette question de la discrimination interne, car nous n'avons pas intérêt à pénaliser outre mesure nos producteurs. En ayant une reconnaissance unilatérale, nous ne pourrions jamais obtenir pour nos exportateurs exactement les mêmes conditions que celles dont disposent leurs concurrents, qui ont un autre avantage: produire pour un grand marché de 450 millions de consommateurs – alors que notre marché domestique compte 7 millions de consommateurs.

L'autre difficulté, c'est la question des pays tiers. D'ailleurs, Monsieur Hess défend dans sa motion l'idée qu'il faudrait admettre en Suisse tous les produits qui peuvent être commercialisés sur le marché européen, sans déclaration d'origine. Cela voudrait dire qu'on devrait supprimer les droits de douane sur les produits provenant de pays qui ne font pas partie de la zone de libre-échange que nous formons avec l'Union européenne. Je ne sais pas si ce serait une solution intelligente d'emblée. Il ne s'agit pas d'un problème de droits de douane avec le principe du «Cassis de Dijon», mais de définition des produits, donc: est-ce que les produits sont admis? Mais s'ils proviennent des Etats-Unis, aussi longtemps que nous n'avons pas d'accord de libre-échange avec eux, je ne vois pas pourquoi on leur «octroierait» le libre-échange avec la Suisse, alors que la réciprocité ne serait pas valable. Car cela va beaucoup plus loin que la simple reconnaissance des produits.

Dans une zone de libre-échange, le principe des certificats d'origine prévaut, cela afin d'éviter que des produits passent par des voies détournées pour échapper aux droits de douane, plus élevés peut-être, de leur pays d'«accueil». Ce n'est pas une question de niveau des droits de douane probablement, parce que nos droits sont généralement plus bas que ceux de l'Union européenne. Mais on peut imaginer des situations où c'est l'inverse qui est vrai.

D'après nos analyses, les pays tiers pourraient sans doute, en vertu de la clause de la nation la plus favorisée (art. 1 des accords de l'OMC ou du GATT) – puisque c'est une concession unilatérale que nous ferions à l'Union européenne –, exiger qu'on les traite de la même façon. Cela vous fait sourire, Monsieur David, mais nos spécialistes nous disent qu'il en serait ainsi. Par conséquent, nous devons en tout cas examiner à fond la question suivante: est-ce qu'un pays tiers peut exiger, sur la base de cette clause, de bénéficier du même traitement? Cela ne me dérange absolument pas: il faudra simplement savoir ce que cela entraînera comme conséquences du côté des Américains et d'autres partenaires encore.

Cela m'amène à aborder un dernier point: nous partons de l'idée que nous devons adopter ce principe de la manière la plus large dans les secteurs que j'ai définis, mais nous devons examiner s'il y a lieu, pour des raisons d'intérêt supérieur, de faire des exceptions. Il y a les produits OGM: est-ce qu'on va tout simplement les admettre? Vous avez signalé la protection des animaux; il y a aussi la question du droit des brevets, celle des produits pharmaceutiques, etc. Je crois que nous devons examiner tous ces aspects, mais nous sommes aussi clairement déterminés à ne pas avoir des

clauses générales, mais à définir dans la loi les secteurs qui seraient spécifiquement exemptés. Nous ne courons pas un risque insurmontable, dans la mesure où c'est une décision autonome. Nous pourrions, évidemment, en tout temps, la «reprendre» si nous constatons qu'il y a un problème, puisque nous ne sommes pas liés par un accord.

Voilà pour situer ce débat sur le principe du «Cassis de Dijon».

04.3473

Präsident (Frick Bruno, Präsident): Der Bundesrat beantragt die Annahme der Motion.

Angenommen – Adopté

05.3116

Präsident (Frick Bruno, Präsident): Die Interpellation ist erledigt.

05.3048

Interpellation Briner Peter. Freihandelsabkommen mit den USA

Interpellation Briner Peter. Accord de libre-échange avec les Etats-Unis d'Amérique

Einreichungsdatum 07.03.05

Date de dépôt 07.03.05

Ständerat/Conseil des Etats 02.06.05

Präsident (Frick Bruno, Präsident): Ich frage Herrn Briner an, ob er sich von der schriftlichen Antwort des Bundesrates befriedigt erklärt und ob er mit den inzwischen bekannt gewordenen Massnahmen des Bundesrates einverstanden ist.

Briner Peter (RL, SH): Ich danke dem Bundesrat für seine Antwort auf diese Interpellation, erkläre mich grundsätzlich als befriedigt, möchte hingegen einige Erwägungen anfügen und beantrage deshalb Diskussion.

Präsident (Frick Bruno, Präsident): Herr Briner beantragt Diskussion. – Der Rat opponiert nicht. Sie ist gewährt.

Briner Peter (RL, SH): Ich bin dem Bundesrat dankbar, dass er die Möglichkeit eines Freihandelsabkommens mit den USA grundsätzlich positiv beurteilt. Die Schweiz und die USA sind wirtschaftlich eng miteinander verbunden. Mit einem Anteil der Ausfuhren von 10 Prozent sind die USA nach der EU unser zweitwichtigster Exportmarkt. Bei den Direktinvestitionen von Schweizer Firmen rangiert die Schweiz auf Platz eins. Entsprechend hoch, auf Rang sechs, liegt die Schweiz auf der US-Rangliste der Direktinvestitionen. Umgekehrt ist auch die Schweiz für amerikanische Firmen interessant. Die Schweiz ist die viertwichtigste Destination für US-Direktinvestitionen im Ausland, und aus Schweizer Sicht sind die USA der zweitwichtigste Investor. Rund 450 US-Firmen bieten bei uns rund 70 000 direkte Arbeitsplätze und eine grosse Anzahl von hochqualifizierten indirekten Arbeitsplätzen an.

Vor diesem Hintergrund ist es erfreulich, dass der Bundesrat in seinen aussenpolitischen Prioritäten erkannt hat, dass diesem für uns wichtigen Land und Markt ein Schwerpunkt unserer Beziehungen zu widmen ist, und er diese nun vertiefen will.