

**Zeitschrift:** Les intérêts du Jura : bulletin de l'Association pour la défense des intérêts du Jura  
**Herausgeber:** Association pour la défense des intérêts du Jura  
**Band:** 6 (1935)  
**Heft:** 4

**Artikel:** L'industrie des machines et les difficultés de l'heure  
**Autor:** Henzi, F.  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-823741>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 15.03.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# Les Intérêts Économiques du Jura

BULLETIN DE L' A. D. I. J.

PARAISANT TOUS LES DEUX MOIS

Secrétariat et administration : <b>M. R. STEINER</b> Delémont — Tél. 383/4	Présidence de l'A.D.I.J. : <b>M. F. REUSSER</b> Moutier — Tél. 7.	Caissier de l'A.D.I.J. : <b>M. H. FARRON</b> Delémont — Tél. 161
---	---	--

Compte de chèques postaux : IVa 2086, Delémont. — **Abonnement annuel**: fr. 3.— ;  
le numéro : fr. 0.50.— **Annonces** : S'adresser à l'Imp. du « Démocrate », Delémont. Tél. 51.

## SOMMAIRE :

**L'industrie des machines et les difficultés de l'heure, F. Henzi.**  
**Communications officielles.**

### L'industrie des machines et les difficultés de l'heure.

L'industrie suisse des machines, l'industrie jurassienne en particulier, travaillent en grande partie (70-90 %) pour l'étranger ; elles sont donc nettement des industries d'exportation et je voudrais limiter le sujet en parlant uniquement des difficultés rencontrées à l'exportation.

Vous connaissez tous certainement les questions d'économie nationale dans leurs grandes lignes, vous savez quelle importance nos autorités attachent à la balance commerciale de notre pays et il est donc particulièrement intéressant d'analyser une branche d'activité qui fait un grand poste actif de cette balance.

La Suisse est un pays sans aucune richesse naturelle et les produits de son agriculture ne peuvent nourrir qu'une petite partie de ses habitants. Toutes les matières premières dont notre pays a besoin et la plus grande partie des articles et produits de première nécessité doivent être importés de l'étranger. Pour être à même de payer ces marchandises, notre pays doit plus que tous les autres être à même d'exporter le produit de son travail et doit vouer une attention particulière à cette question-là.

Quelles sont donc les difficultés que nous rencontrons :

- a) il faut obtenir des commandes ;
- b) il faut fabriquer ;
- c) il faut expédier ;
- d) il faut se faire payer.

Ces quatre points résument en somme toute l'activité d'une entreprise et nous allons voir que chacun est hérissé d'obstacles

qui souvent sont presque insurmontables et qui ne peuvent être vaincues que grâce à une ténacité et des efforts énormes.

Quelles difficultés se présentent à l'obtention des commandes ?

L'évolution de la guerre et d'après guerre qui a anéanti une grande partie des richesses de tous les pays, qui n'a laissé autour de nous que des changes dépréciés, fait qu'aujourd'hui plus que jamais *ce n'est plus la qualité d'un produit* qui est recherchée, mais uniquement le bon marché. A prix égal, on donnera encore la préférence à un objet de qualité, mais si le moindre écart de prix se fait sentir, c'est l'objet moins cher qui sera acheté.

Tous les pays autour de nous ont mis des droits de douane élevés sur les produits suisses ; citons l'Angleterre avec 20 %, les Etats-Unis avec 33  $\frac{1}{3}$  % de la valeur, la France avec un droit au kilo plus élevé que la valeur brute de la matière, plus encore le 2 % sur le chiffre d'affaires, sans parler de l'Allemagne et de l'Italie qui, aujourd'hui, ne permettent pour ainsi dire plus du tout l'entrée de produits suisses.

Le coût de la vie en Suisse est beaucoup plus élevé que dans les autres pays avec lesquels nous faisons des échanges. Selon les dernières statistiques, il est de 40 % plus cher qu'en Angleterre, de 50 % plus cher qu'aux Etats-Unis, de 30-35 % plus cher qu'en France et en Allemagne. Si donc la Suisse veut exporter dans les pays ci-dessus, il devra tout en payant son personnel énormément plus cher, tout en supportant des droits d'entrée prohibitifs, encore arriver à vendre à peu près aux prix des autres pays, car le client étranger comparera toujours deux articles rendus chez lui et donc, pour l'article suisse, y compris la douane à payer dans le pays dont il s'agit. C'est donc bien la Suisse qui doit supporter la douane.

Les tendances autarchiques industrielles dans chaque pays. Toutes les nations cherchent à se rendre indépendantes des autres et bien des machines qui jusqu'à présent étaient une spécialité suisse se construisent maintenant dans divers pays. Il y a des gouvernements qui secondent particulièrement ces nouvelles fabrications dans leur propre pays. Citons par exemple l'Allemagne qui permet à un Allemand achetant une machine allemande de l'amortir complètement en une année sur les bénéfices réalisés. Par contre, cet amortissement n'est pas toléré sur une machine suisse. L'achat d'une machine allemande aura donc pour le client comme avantage une réduction des impôts. Les personnes présentes qui ont voyagé dans les divers pays environnants ont certainement pu se rendre compte de l'intensité avec laquelle les tendances autarchiques s'y pratiquent. En Allemagne, on voit partout: « Deutsche, kauft nur deutsche Waren » ; en Angleterre, c'est le « buy British » ; en France, on dit « les produits français sont les meilleurs du monde, n'achetez que les produits français ». J'ai même lu une réclame qui, quoique n'ayant rien à faire avec les machines, n'en est pas moins significative, c'est la suivante : « N'achetez que le véritable gruyère français, méfiez-vous des contre-façons étrangères. » (Je croyais la Gruyère en Suisse !)

Tous les facteurs énumérés ci-dessus handicapent d'une façon désastreuse notre industrie des machines et il y a bien des industriels suisses qui, devant ces difficultés, sont tentés d'abandonner la position et d'aller s'établir éventuellement dans un pays étranger.

Lorsque après avoir fait des concessions, après avoir comprimé les prix, on est arrivé à vendre, il s'agit de fabriquer.

Quelles sont les difficultés actuelles de la fabrication ?

Tout d'abord avec une main-d'œuvre éminemment chère, il faut arriver à des prix très réduits. Ceci implique pour l'industriel une étude toujours nouvelle des diverses méthodes de fabrication, l'oblige à investir de grands capitaux dans des outillages sans sentir actuellement la possibilité de pouvoir un jour récupérer l'argent engagé.

La mentalité actuelle de l'ouvrier n'est malheureusement pas toujours favorable à des innovations dans la fabrication. Pour faire meilleur marché, il faut faire plus vite et là on rencontre beaucoup de résistance, car l'ouvrier croit alors qu'on veut l'exploiter et que s'il doit travailler plus vite, il sera bientôt au bout du travail et devra chômer.

Les charges fiscales sont énormément lourdes et le deviennent de plus en plus. L'impôt foncier qui est le même pour un bâtiment, qu'il soit en exploitation complète ou partielle ou nulle, charge l'industriel beaucoup plus aujourd'hui où l'activité est de toute manière réduite. Sur un chiffre d'affaires plus petit, l'impôt est le même.

L'industriel ne se sent souvent pas non plus soutenu comme il le voudrait par les autorités. En effet, pour avoir une commande, on a souvent dû donner un délai court, sans quoi l'ordre restait à l'étranger. Il aura aussi fallu bien souvent faire des modifications à l'un ou l'autre organe, choses qui prennent du temps. D'autre part, il peut arriver une avarie à une machine-outil ou à une pièce en fabrication et pour tenir le délai, la plupart du temps accompagné d'une clause de pénalité, il faut faire par ci par là quelques heures supplémentaires. Or ces heures doivent être payées plus cher en raison de la loi sur les fabriques. D'autre part, il faut une autorisation spéciale, etc. Or pour arriver à des prix bas, il faut réduire les frais généraux, il faut faire avec un personnel improductif réduit et les formalités, les calculs supplémentaires compliquent le rouage et surchargent de travail les employés. L'autorisation elle-même de travailler un peu plus longtemps est soumise à une taxe et selon le travail spécial, on ne peut pas prendre davantage d'ouvriers pour éviter ces heures supplémentaires.

Les intérêts bancaires sont également très élevés et l'industriel a parfois l'impression que de ce côté-là également on ne se rend pas compte des difficultés avec lesquelles il doit lutter.

Une fois la marchandise fabriquée, il faut l'expédier.

C'est ici que les formalités commencent. Chaque pays a des prescriptions particulières ; un article est soumis à un contingentement, pour un autre il y a une autre prescription en vigueur, bref, il faut une quantité de paperasses dont le remplissage prend

énormément de temps. Prenons un exemple quelconque, soit la France, où il y a encore relativement peu de complications.

D'abord il faut obtenir une autorisation pour l'exportation hors de Suisse, en raison d'un arrêté sur les exportations de machines d'horlogerie. Ensuite il faut des certificats de contingentement, souvent 3 ou 4 pour une même machine. L'un concerne un genre de pièces, est délivré par une instance à Zurich, un autre pour une autre pièce *de la même machine* est délivré par Zoug, un troisième par Paris, un quatrième par ailleurs encore, etc. Chaque petit outil doit être poinçonné, pour chaque petite pièce il faut donner le poids, la valeur séparément, de sorte qu'en général il y a une quantité de feuilles d'accompagnement avec chaque envoi. Pour l'Allemagne, les prescriptions sont souvent le contraire de celles pour la France. En plus, il faut avoir avant le départ de la marchandise une autorisation visée par une instance allemande et spécifiant que le client aura le droit de payer, mais seulement à une certaine date. Il faut veiller à ce que cette date soit bien tenue dans l'expédition.

Je pourrais continuer avec l'Angleterre, les Etats-Unis, où il faut des factures visées par le consulat, en plusieurs exemplaires, etc., etc. Je vous fais grâce des prescriptions pour d'autres pays où encore les chambres de commerce, les gouvernements sont à consulter, ces quelques exemples vous donneront certainement un petit aperçu des formalités souvent tracassières auxquelles on doit se plier pour arriver à exporter. Toutes ces formalités compliquent les affaires, renchérissent les produits, ce qui est désastreux.

Une fois la marchandise expédiée, il s'agit de se faire payer.

Ici encore les difficultés sont nombreuses ; il y a des pays où il faut des autorisations spéciales pour la sortie de l'argent, il y en a d'autres où les paiements ne se font que par les offices de compensation et où les formalités durent souvent plusieurs semaines. Ailleurs les clients cherchent encore à allonger un peu le délai prévu en raison des fluctuations du change, bref, il faut de nouveau étudier chaque cas et chaque pays séparément.

J'espère vous avoir montré rapidement en grandes lignes les nombreuses difficultés contre lesquelles l'industriel suisse doit lutter pour maintenir son exploitation en activité. Le tableau est sombre mais certainement sans aucune exagération. Comme nous ne sommes pas les maîtres pour imposer notre point de vue aux pays où nous exportons, nous n'avons qu'une solution : chercher à baisser nos prix, ce qui exige une *adaptation de nos conditions de vie à celles des pays étrangers*. Si l'industrie d'exportation n'est plus à même de subsister, la Suisse ne pourra plus acheter ses produits bruts et matières premières et il s'en suivra une catastrophe.

F. HENZI.

---