

Commerce franco-suisse

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): **27 (1947)**

Heft 1

PDF erstellt am: **21.07.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

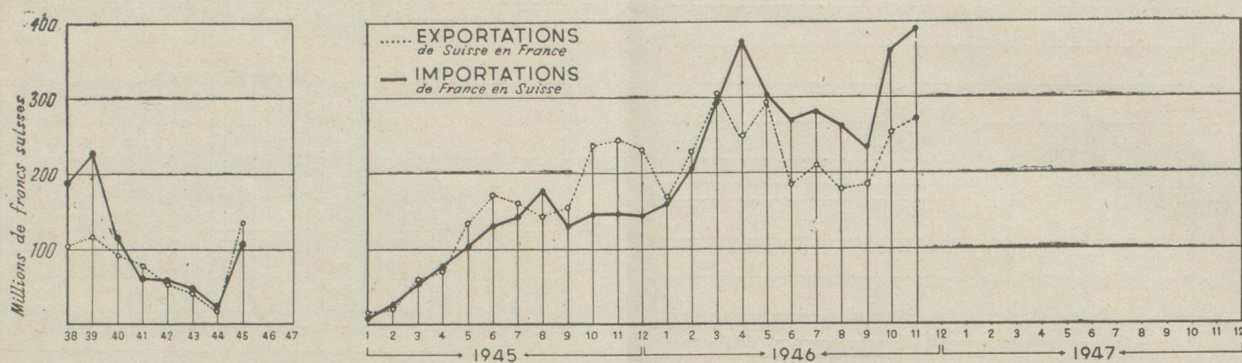
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

COMMERCE FRANCO-SUISSE



La courbe reproduite ci-dessus fait ressortir, mieux que de longs commentaires, la normalisation progressive des échanges franco-suisse. Il ne faut pourtant pas déduire de la comparaison des chiffres de 1938 et de 1946 une augmentation réelle des importations et des exportations.

L'indice des prix de tous les biens importés en Suisse se situe, en novembre, à 234,6 (1939 = 100). On peut en conclure que les chiffres réels des *exportations françaises vers la Suisse*, qui accusent en novembre, en francs suisses, l'indice 173,4, n'atteignent pas encore leur niveau d'avant-guerre. Il s'en rapprochent néanmoins de mois en mois. Chose réjouissante, alors que pendant les neuf premiers mois de 1946 le total des exportations françaises se trouve, en francs français, à l'indice 262 par rapport à 1938, celles à destination de la Suisse atteignent l'indice 467. Notre pays est, par conséquent, l'un de ceux avec lesquels les relations commerciales tendent à reprendre le plus rapidement une allure normale. Il est d'ailleurs seul, avec l'Union économique belgo-luxembourgeoise, parmi les partenaires importants de la France, à accuser une balance commerciale active en faveur de ce pays.

En ce qui concerne les *exportations suisses en France*, elles ont atteint, dès le début de cette année, leur volume d'avant-guerre et s'y maintiennent avec une relative régularité, limitées seulement par les contingents contractuels et enrayés lorsqu'un accord arrive à expiration et que l'autre n'est pas encore en vigueur.

La différence essentielle avec l'avant-guerre tient, non pas tellement au volume, mais à *la nature des produits échangés*. Alors que la France livrait traditionnellement à la Suisse des produits alimentaires et des matières premières en quantités importantes, son propre dénuement l'a contrainte à réduire ces ventes et à donner la préférence aux produits fabriqués. Les textiles occupent la première place et dépassent le chiffre de 1938. Il en est de même des automobiles. La Suisse, de son côté, a dû renoncer aux exportations de fromages, par exemple, et a limité la livraison de produits dont son partenaire peut se passer pour mettre tout le poids sur les objets indispensables au rééquipement de l'industrie française. Dans ce domaine aussi, d'ailleurs, les échanges franco-suisse tendent à se normaliser : l'industrie suisse excelle dans la fabrication en petite série de produits de qualité et de précision qui constituaient, avant la guerre, l'essentiel de ses exportations et qui reprennent peu à peu leur prépondérance.

Les importations de produits suisses en France se heurtent encore à de très nombreuses difficultés, d'ordre administratif essentiellement, ce qui nécessite de constantes *interventions de notre compagnie*. Il lui incombe, en particulier, de trouver certaines solutions propres à dissiper les divergences soulevées

par l'application de l'accord franco-suisse, mais surtout de travailler à réduire, dans toute la mesure du possible, les délais d'obtention des licences qui dépassent souvent, hélas, les limites compatibles avec une bonne marche du commerce entre les deux pays.

Les exportations françaises vers la Suisse ont fait l'objet, tout au long de l'année 1946, de simplifications et d'assouplissements dont les effets sont des plus appréciables. De nombreux produits sont exonérés de la production d'une licence d'exportation 02, document remplacé alors par un simple engagement de change, visé séance tenante par l'Office des changes. Lorsque la licence est maintenue, on l'obtient en général dans des délais n'excédant pas deux à trois semaines. Certains cas spéciaux, toutefois, posent encore des questions d'ordre pratique qu'un organisme comme le nôtre est appelé à suivre avec une particulière attention. En voici un exemple :

Un exportateur français présente une demande de licence d'exportation. Les délais habituels étant arrivés à expiration, nous nous préoccupons du sort de cette demande et apprenons ce qui suit : le produit à exporter était composé de différents éléments dont chacun dépendait d'un service ministériel différent. La demande est acheminée vers un premier service qui se déclare incompetent, l'élément de son ressort n'étant plus soumis qu'à la production d'un engagement de change. La demande est dirigée ensuite vers un second service, puis vers un troisième qui se relance la balle, jugeant chacun l'autre service plus compétent. De guerre lasse, l'un d'eux appose sur le dossier un avis défavorable et l'affaire est classée. Le fabricant ne peut exporter au risque de voir le marché suisse accaparé par la concurrence étrangère, la France y perd des devises, la Suisse une marchandise très recherchée. Nous intervenons et parvenons, non seulement à faire admettre l'exportation, mais à faire exonérer le produit, à l'avenir, de la production d'une licence 02.

Dans le domaine des échanges commerciaux, plus que dans tout autre domaine, il est essentiel de partir de cas d'espèce pour régler les questions de principe. Notre chambre est particulièrement bien placée pour accomplir ce travail de synthèse, pour tirer de cette infinité de demandes qui lui parviennent tous les jours la leçon de l'intérêt général. Chaque intervention profite ainsi, non seulement à son bénéficiaire, mais à l'ensemble de nos membres, nos services tirant la leçon des besoins qui leur sont signalés pour défendre, auprès des administrations suisses et françaises, le point de vue du commerce privé d'importation et d'exportation.