Mieux étudier le marché suisse c'est servir l'exportation française

Autor(en): **Masnata, Albert**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): **38 (1958)**

Heft 1

PDF erstellt am: **27.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-886383

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.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Mieux étudier le marché suisse c'est servir l'exportation française

Propos sur le thème des échanges franco-suisses

par Albert Masnata
Directeur de l'Office suisse d'expansion commerciale

Comment le Directeur d'une institution suisse d'expansion économique peut-il collaborer à une publication dans laquelle sont abordés certains problèmes de l'exportation française? Eh bien, c'est tout d'abord à cause de la sympathie naturelle qu'il porte à l'œuvre de redressement économique de la France. Mais c'est aussi parce qu'il est convaincu qu'en émettant certaines considérations sur les problèmes de l'exportation française, à l'intention de lecteurs français, aussi bien que suisses, il sert — bien qu'à longue échéance — les intérêts du commerce suisse avec la France.

En effet, les questions qui se posent aujourd'hui dans le domaine des échanges franco-suisses ne sont pas seulement matérielles ou juridiques, mais aussi d'ordre psychologique.

Du côté suisse, nous sommes mécontents depuis longtemps, et non sans raisons, des obstacles qui, périodiquement, entravent l'exportation en France de nos produits classiques tels que les montres, les textiles, etc. On aurait pu croire que, championne du « Marché Commun » européen, la France oublierait ses tendances protectionnistes.

Cela arrivera un jour, dont nous pouvons tenter d'avancer la venue par une action positive et par l'appui donné à nos amis « échangistes » français, plutôt que par des récriminations. L'esprit helvétique est porté aux choses pratiques, il est adversaire des palabres. Mais on peut souvent chercher à obtenir des résultats concrets à longue échéance en causant, sans recourir aux déclarations solennelles. Causer veut dire, dans ce cas, cultiver des contacts et rechercher dans la conversation quelles sont les opinions, justes ou erronées, du partenaire et se pencher sur ses soucis. Parmi les arguments justes de nos interlocuteurs français il y a, évidemment, l'équilibre précaire de leur balance des paiements, qui empêche la France de pratiquer une politique libérale en matière de commerce extérieur. Mais il n'est pas absolument prouvé que des restrictions puissent, à la longue, venir à bout de cette situation.

En revanche, il serait injuste, à notre avis, de croire que la Suisse jouit d'une prospérité qui n'est pas entièrement méritée et qu'au fond elle n'a pas besoin d'être traitée trop généreusement pour l'entrée de ses marchandises en France.

Voilà, à titre d'exemples, deux idées sur lesquelles une amicale conversation franco-suisse doit continuer. Ce dialogue exige de notre part un effort pour comprendre les soucis vitaux de la France. Parmi ceux-ci, il y a précisément la question du développement des exportations. Si les exportations françaises ne se développent pas suffisamment, il y a pour cela des raisons qui peuvent tenir à la politique économique suivie par la France depuis la Libération. Le coût de production de ses industries est fortement grevé de charges sociales et fiscales. Or c'est là un problème que les Français doivent résoudre entre eux. Mais il y a aussi d'autres questions telle que celle des méthodes commerciales au sens large du terme. Sur ce point, nous pouvons amicalement conseiller à nos interlocuteurs de faire un effort et leur indiquer dans quel sens, lorsqu'il est question du marché suisse. Du reste, il ne s'agit pas seulement d'amitié, mais aussi d'un intérêt bien compris. Certes, l'exportation française en Suisse dépasse déjà constamment en valeur l'exportation suisse en France. Nous ne nous faisons pas faute, au demeurant, de le relever pour défendre nos positions dans ce pays. Mais, outre qu'il s'agit là d'un phénomène apparemment naturel aux échanges franco-suisses, il se trouve que le développement de l'exportation française en Suisse contribue au rétablissement général des affaires en France. Et celà nous intéresse au premier chef. D'ailleurs, nous pouvons dire, sans choquer quelque autre de nos partenaires commerciaux, que les exportateurs français pourraient regagner du terrain et augmenter leur part sur le marché helvétique, s'ils voulaient s'organiser comme le font leurs concurrents.

Relevons, pour étayer cette assertion, le seul exemple suivant : une fabrique française d'automobiles, de qualité reconnue, réalise la moitié de ses ventes en Suisse dans la partie romande du pays, qui ne représente que le 22 % de la population helvétique; il y a donc encore des possibilités inutilisées dans la partie alémanique où, comme dans toute la Suisse, la sympathie pour la France ne manque pas.

On n'attendait pas de moi, sans doute, que je fasse, même brièvement, une étude des débouchés que le marché suisse offre aux produits français, ni que j'énumère tous les points que les commerçants et industriels suisses et français devraient arriver à régler entre eux, par des contacts réguliers, sans attendre que les négociateurs officiels s'attaquent à des positions déjà prises. Mon propos était beaucoup plus limité, beaucoup plus modeste. Il s'agissait de dire que ceux qui ont la tâche de développer l'exportation suisse savent bien qu'il ne saurait y avoir d'exportation sans la contre-partie de l'importation. Et cette affirmation s'applique plus particulièrement au commerce franco-suisse.

Les exportateurs français sont les bienvenus dans tous les cantons de la Confédération suisse. Qu'ils étudient encore davantage ce marché; ce ne sera pas, croyons-nous, peine perdue.