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: 25 (1954)

Heft: 9

Artikel: L'augmentation des droits de douane américains sur les montres et mouvements

Autor: Bolli, Jean-Jacques

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-824812

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 16.07.2025

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

P34

LES INTÉRÊTS DU JURA

Bulletin de l'Association pour la défense des intérêts du Jura

CHAMBRE D'ÉCONOMIE ET D'UTILITÉ PUBLIQUE DU JURA BERNOIS

XXVe ANNÉE | Paraît une fois par mois | No 9. Septembre 1954

SOMMAIRE :

L'augmentation des droits de douane américains sur les montres et mouvements

Annexe : Télégr. de l'ADIJ au prés. Eisenhover et protestation dans la presse

Confessions et langues dans le Jura bernois et dans le district de Bienne. — Bilan de la migration

Chronique économique

L'augmentation des droits de douane américains sur les montres et mouvements

I

Les origines du conflit

La décision prise le 27 juillet 1954 par le Président Eisenhower d'augmenter les droits de douane américains sur les montres et mouvements est le point jusqu'ici culminant d'un conflit durant depuis plusieurs dizaines d'années. Elle ne marque cependant qu'un moment particulier d'une histoire fertile en renversements de situation : celle de la lutte de deux industries pour un marché.

L'arme principale et préférée des manufactures américaines d'horlogerie dans leurs campagnes contre les importations de produits concurrents a presque toujours été le tarif douanier. Elles ont régulièrement opéré sur la scène politique dans le but d'obtenir la fixation de droits aussi élevés que possible sur les montres, mouvements et autres articles apparentés.

Les tarifs américains de 1913 et 1922

En 1913, alors que le parti démocrate était au pouvoir et que les partisans d'un développement des échanges internationaux disposaient de la majorité des sièges au Congrès, l'*Underwood Tariff* avait fixé à 30 % ad valorem les droits sur les produits horlogers, avec une exception cependant en faveur des pierres, qui ne payaient que 10 %.

Un droit de 30 % n'a plus aucun caractère fiscal : il est protectionniste. On pouvait donc se demander ce qu'il adviendrait lorsque les adeptes du nationalisme économique auraient, aux Etats-Unis, l'occasion d'édicter un nouveau tarif. Elle leur fut donnée après la première guerre mondiale, au moment où l'Amérique, bien qu'elle fut devenue une nation créancière, subit à l'instar de tous les autres pays les effets d'une poussée de protectionnisme.

Un tarif protectionniste d'urgence, promulgué en 1921, fut remplacé l'année suivante déjà par le *Fordney McCumber Tariff* qui, au point de vue horloger entre autres, était hautement critiquable. Il manquait de clarté et faisait appel à des notions de dédouanement insaisissables, telles que celle des adjustments. Mais, il faisait surtout passer l'incidence théorique des droits sur les mouvements et les montres à un niveau compris entre 40 et 185 % !

En raison toutefois de diverses circonstances assez spéciales, le tarif Fordney McCumber n'empêcha pas l'industrie horlogère suisse de traiter de brillantes affaires aux Etats-Unis. En 1926-29, elle écoulait sur ce marché le cinquième de sa production de montres et mouvements, soit en moyenne quelque 4 millions de pièces par année. Elle fournissait le 61 % de la consommation américaine totale en montres ancre et le 13 % en montres d'autres genres.

Le tarif américain de 1930

Vers la fin des années vingt, les préoccupations principales des Américains en matière de politique économique étaient consacrées au développement de leurs ressources naturelles et de leur appareil industriel. Le souci de l'accroissement de leur production passait bien avant celui d'assurer son écoulement. On était hypnotisé aux Etats-Unis par l'ampleur du marché intérieur qui paraissait à même d'absorber sans aucune difficulté n'importe quelle quantité de marchandises. *On ne ressentait guère la nécessité d'exporter et encore moins celle d'importer.*

Lorsqu'après les élections de 1928, les Républicains conservèrent le pouvoir avec une sorte de mandat du corps électoral de reviser le tarif douanier dans le sens de la hausse, la porte se trouva naturellement ouverte à tous les excès d'un nationalisme économique et d'un protectionnisme le plus outrancier.

Les travaux de revision durèrent 18 mois. Ils furent dominés par la *théorie de l'égalisation des coûts de production,* le rôle des droits étant de compenser toute différence de prix de revient pouvant exister entre les Etats-Unis et l'étranger. A première vue, ce système peut paraître séduisant, mais son application stricte devrait conduire à la paralysie des échanges, car lesdites différences constituent précisément le moteur du commerce international. La méthode est d'ailleurs impossible à appliquer, comme le confirme le peu de résultats que permirent d'atteindre les *Flexible Provisions* du tarif de 1930. Celles-ci donnaient à la commission du tarif la mission de déterminer scientifiquement, dans certaines conditions, les modifications de droits nécessaires à la réalisation rigoureuse du principe en cause.

En fait, l'établissement de la liste des marchandises et la fixation des droits firent l'objet de marchandages, la plupart des parlementaires donnant leur assentiment aux désirs de leurs collègues, à condition qu'on ne mît pas obstacle aux leurs. Une fois le tarif promulgué — le 18 juin 1930 — on en vint à dire, même dans les milieux protectionnistes, qu'il était « une triste démonstration d'ineptie politique ». Le Congrès avait accouché d'un monstre !

Le *Hawley Smoot Tariff* — ainsi baptisé des noms accolés des présidents des commissions parlementaires chargées des travaux préparatoires de revision — entraînait, pour les mouvements et à quelques exceptions près, des augmentations de droits de l'ordre de 20 à 500 %. Leur incidence moyenne *théorique* atteignit alors des niveaux tels que certaines importations devinrent absolument impossibles. Elle passa par exemple de 70 à 250 % pour la plupart des mouvements mesurant de 0.6 à 0.8 pouce de diamètre.

Quant à l'incidence *réelle* des droits sur tous les genres de mouvements, elle passa de 1928 à 1931 de 52 à 86 %. La différence entre la théorie et la réalité confirme l'existence de droits prohibitifs et le fait que pour plusieurs sortes d'articles, les fabricants américains s'étaient vu octroyer un monopole quasi absolu du marché des Etats-Unis.

De plus, le nouveau tarif faisait toujours appel à la notion des *adjustments,* frappant d'un droit additionnel les articles de ceux qui voulaient faire usage de ce marquage auquel on donnait, en dehors de toute connotation technique, une valeur commerciale. Quant à ceux qui y renonçaient, ils étaient pénalisés par l'obligation de faire graver leurs mouvements *unadjusted.* Est-il par ailleurs vraiment besoin de rappeler ici combien les dispositions en matière de marquage des produits horlogers du tarif Hawley Smoot sont compliquées et chicanières ?

Les mouvements automatiques étaient également grevés d'un droit additionnel. Le nouveau tarif était tout aussi protectionniste dans le domaine des boîtes, des fournitures et de la grosse horlogerie. Une seule exception était constituée par le régime applicable aux pierres, si nécessaires aux fabricants américains.

Les effets du tarif de 1930

Les effets néfastes que devait naturellement avoir le tarif Hawley Smoot sur les livraisons de produits horlogers suisses aux Etats-Unis furent encore aggravés par la crise (qui ne se souvient du fameux « jeudi noir » de 1929 ?). En 1932, nos exportations de montres et mouvements vers le marché américain n'atteignirent que 367,000 pièces, ce qui représentait une diminution de 88 % par rapport à la période de 1926 à 1928. De premier débouché de notre industrie, les Etats-Unis avaient rétrogradé au cinquième rang.

On comptait alors 12,000 chômeurs horlogers dans notre pays et on en imputait plus de la moitié à la carence des achats américains. Un très net sentiment d'animosité à l'égard des Etats-Unis et de leurs produits régnait chez nous. Mais en Amérique, la contrebande faisait des ravages. Les nouveaux droits étaient venus stimuler ce trafic qui — dès 1933 — apporta une diversion intéressante aux *bootleggers* mis au chômage par le rappel de la prohibition !

Les estimations relatives au volume de la contrebande de montres et mouvements varient énormément. On a cité tous les chiffres compris entre 100,000 et 1 million de pièces par année. Quoi qu'il en soit et par une curieuse aberration, on reprochait à la Suisse de tolérer ce trafic — né du niveau exagéré des droits américains — et de

ne rien faire en vue de son élimination. Quant au Congrès, il étudia régulièrement, entre 1930 et 1935, des projets de loi destinés à y mettre un terme et à mieux contrôler les importations.

Le Reciprocal Trade Agreements Act de 1934 et l'accord américano-suisse de 1936

Sous l'impulsion du Président Roosevelt et du secrétaire d'Etat Cordell Hull, les Etats-Unis revinrent en 1934 à des conceptions plus saines en matière de commerce international. Persuadés qu'un des moyens de lutter contre la crise consistait à développer les échanges et convaincus que la prospérité est indivisible, c'est-à-dire qu'une nation ne saurait arriver à en jouir seule, certains par ailleurs de l'inanité de la théorie de l'égalisation des coûts de production, Roosevelt et Hull réussirent à rallier à leurs idées la majorité du Congrès et à faire édicter le *Trade Agreements Act* (12 juin 1934). Celui-ci autorisait le pouvoir exécutif à engager des négociations commerciales avec l'étranger et à réduire les droits américains de 50 % au maximum, contre des concessions équivalentes d'autres pays. Les accords conclus sur cette base ne devaient pas être soumis à la ratification du Sénat.

En juillet 1934, les Etats-Unis acceptèrent de négocier avec la Suisse. Ils l'annoncèrent publiquement en octobre 1934 et organisèrent en décembre de la même année les *hearings* prévus par la procédure en la matière. Les fabricants américains, non seulement s'opposèrent à toute réduction de droits (leur arrêt de mort, disaient-ils), mais réclamèrent un contingentement des importations leur garantissant le monopole d'au moins les ¾ du marché des Etats-Unis.

Les négociations à proprement parler commencèrent en juin 1935. Elles aboutirent le 9 janvier 1936 à la conclusion d'un accord. Leur bonne fin avait dépendu dans une large mesure de la souscription par la Suisse d'un engagement à participer activement à la lutte en vue de l'élimination de la contrebande. Celle-ci disparut effectivement, mais le mérite en revient bien davantage à l'abaissement des droits qu'à l'institution même du système bien connu des *export permits* et marques d'importateur. Le mal fut résorbé principalement parce que les droits horlogers furent diminués dans une mesure telle que la prime des contrebandiers n'offrait plus de rapport intéressant entre le risque à courir et le profit à tirer du trafic illicite.

Le contenu et les effets de l'accord de 1936

Alors que les importations de produits suisses aux Etats-Unis étaient entravées principalement par le niveau exagéré des droits de douane, celles de produits américains en Suisse se heurtaient surtout aux contingentements qui avaient dû être décrétés en raison de la situation monétaire précaire de la Confédération. Cela explique la nature assez différente des concessions faites de part et d'autre.

Les plus beaux imprimés
sortent des presses
de l'imprimerie du journal

LE DÉMOCRATE

DELÉMONT

Tél. (066) 2 17 51

est le miroir fidèle de la vie jurassienne

Il est distribué dans tout le Jura
à la première heure
le matin

650

CHAUX

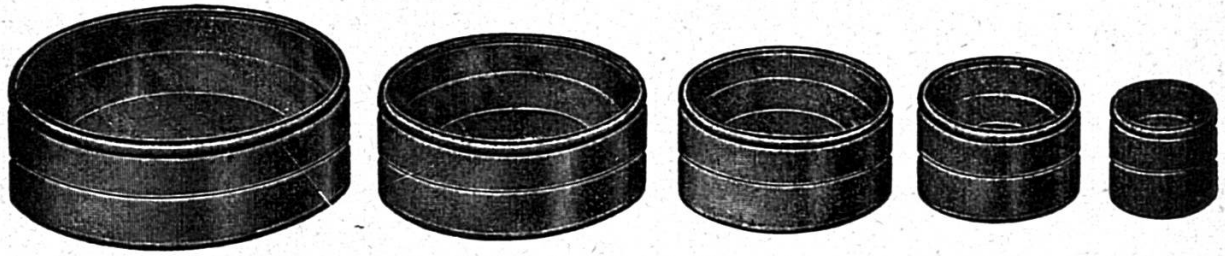
ST-URSANNE

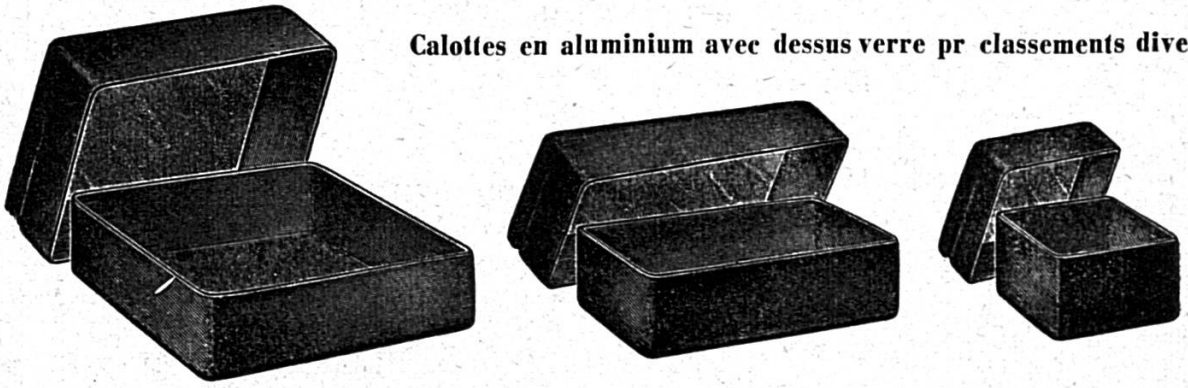
pour blanchir et désinfecter les étables, etc.
pour améliorer les terres décalcifiées,
pour préparer la bouillie bordelaise,
pour fourrager (carbonate de chaux fourrager).

Fabrique de chaux de St-Ursanne S. A.
St-Ursanne *(Jura)* Tél. (066) 5 31 22

634

FABRIQUE DE BOITES





Calottes en aluminium avec dessus verre pr classements divers

639

LA CENTRALE — Bienne

Concessions de l'accord de 1936

AMÉRICAINES		SUISSES	
tarifaires		**tarifaires**	
diminutions	59 [1]	diminutions	19
consolidations . . .	12 [1]	consolidations . . .	12
		contingents	
		augmentés ou consolidés	19
part des importations de Suisse bénéficiant des concessions (sur la base du commerce de 1934) .	79 % [2]	part des importations des Etats-Unis bénéficiant des concessions (sur la base du commerce de 1934)	60 % [2]

[1] dont la majeure partie en faveur des produits horlogers de petit volume.

[2] la différence entre ces deux pourcents est compensée par l'engagement de la Suisse de participer à la lutte pour l'élimination de la contrebande.

Dans le domaine horloger, l'accord de 1936 abaissa de 35 % en moyenne les droits sur les mouvements de montres ayant jusqu'à 17 pierres. Pour ceux comptant 18 pierres et plus, le droit de 10.75 dollars par pièce fut simplement consolidé. Les droits additionnels sur les *adjustments* et les mouvements automatiques furent réduits de 50 % — maximum autorisé par la loi américaine — tandis que ceux sur les fournitures et les boîtes étaient soit diminués, soit consolidés. Des adaptations dans ce dernier domaine étaient d'autant plus nécessaires qu'on connaissait sous l'empire du tarif de 1930 des incidences moyennes extraordinaires : de 600 à 900 % pour les chatons ou de plus de 1000 % pour les aiguilles, par exemple !

Les effets de l'accord de 1936 sont difficiles à déterminer, d'abord parce que la situation économique générale se modifia très sensiblement et ensuite parce qu'intervinrent les répercussions de la seconde guerre mondiale. De 1936 à 1940, les ventes de montres et mouvements suisses atteignirent une moyenne annuelle de 2,8 millions de pièces, contre 0,77 million durant les années 1930 à 1935 où le tarif Hawley Smoot avait été en vigueur. Elles représentèrent le 60 % de la consommation américaine totale de montres dans le secteur ancre empierrées et le 3 % seulement dans celui ancre à goupilles. Le 22,4 % de la production horlogère suisse totale prenait alors le chemin des Etats-Unis, les mouvements prédominant dans la proportion de 10 à 1, contre 2 à 1 durant les années antérieures à 1930.

Puis survint la guerre et le problème changea complètement d'aspect. Les manufactures d'horlogerie américaines se consacrèrent de plus en plus aux productions pour la défense nationale. On fit alors appel à la Suisse pour l'approvisionnement du marché civil et celui de bien des secteurs militaires. On lui demanda encore nombre de services qu'elle s'efforça de rendre, malgré l'encerclement des puissances de l'Axe.

Mais après les hostilités, ces souvenirs s'effacèrent et on ne fit plus que reprocher à notre pays d'avoir vendu plus de montres que jamais aux Etats-Unis — 6,7 millions de pièces par année en moyenne

entre 1941 et 1945 [1] —, d'avoir monopolisé le marché et d'en avoir chassé les fabricants américains. « Cette évolution illustra, pour la première fois de manière aussi saisissante, le fait que l'industrie horlogère suisse serait attaquée par sa concurrente américaine aussi bien en raison de ses actions que de ses omissions [2]. »

Le contingentement autonome de 1946-47

On savait que l'industrie horlogère américaine aurait à affronter des problèmes délicats pour effectuer sa reconversion, c'est-à-dire le passage de ses productions de guerre à celles de paix. Pour la faciliter, elle aurait voulu que le monopole d'une part aussi large que possible du marché des Etats-Unis lui fût assuré pour une longue période : il s'agissait donc de limiter d'une quelconque manière les importations.

Or, les Etats-Unis se trouvaient dépourvus de moyens. Une intervention sur le plan tarifaire n'était possible qu'après dénonciation de l'accord avec la Suisse. La situation était la même pour la fixation d'une quote à l'importation, car l'arrangement de 1936 excluait les limitations quantitatives aux échanges pour les marchandises ayant fait l'objet de concessions tarifaires.

Dans cette conjecture, la seule possibilité pour Washington était de recourir à la coopération de la Suisse et d'obtenir d'elle qu'elle consentît à limiter pour un temps ses livraisons de produits horlogers aux Etats-Unis. Etant donné les circonstances dans lesquelles elle était présentée, Berne se vit obligé d'accéder à cette demande. Du 1er janvier 1946 au 31 mars 1947, les exportations suisses de montres et mouvements vers le marché américain ne purent s'effectuer que dans le cadre d'un contingent fixé à 7,7 millions de pièces annuellement.

Le geste était généreux. Il était inspiré par des considérations de solidarité internationale et ne craignait pas de fournir certains moyens à la plus féroce concurrente de l'industrie horlogère suisse. Mais on se méprit outre Atlantique sur sa signification et on n'y vit qu'un signe de faiblesse qui devint le prétexte de nouvelles attaques. Il est vrai qu'entre 1945 et 1950, les livraisons suisses de montres et mouvements avaient représenté 8,2 millions de pièces en moyenne annuelle et assuré le 74 % de la consommation de montres ancre empierrées et le 16 % de celle de montres ancre à goupilles sur le marché américain. Cela ne voulait toutefois pas dire que l'industrie de la montre subissait de ce fait aux Etats-Unis un préjudice quelconque.

L'insertion de la clause échappatoire dans l'accord de 1936

La clause échappatoire n'a, et pour cause, pas bonne presse chez nous. On l'appelle parfois aussi clause mexicaine, parce qu'elle fut insérée pour la première fois dans un traité conclu entre le Mexique

[1] Selon les statistiques américaines.
[2] La Suisse Horlogère, Edition internationale, avril 1954, page 36.

et les Etats-Unis. Ces derniers sont les géniteurs de ce système qui, dans certaines circonstances, permet à l'un des partenaires d'un accord de modifier unilatéralement les concessions faites lors de sa négociation.

L'idée à la base de la clause est simple. Une concession tarifaire a pour conséquence normale un accroissement des importations. Celui-ci toutefois ne doit pas porter préjudice à l'industrie nationale concurrente. Si cela se produit, c'est que la concession était inopportune ou trop généreuse. Il faut donc pouvoir l'annuler ou la corriger sans renégocier tout l'accord.

Ainsi que cela a déjà été relevé à maintes reprises, il y a dans le système de la clause échappatoire — que les Etats-Unis ont universalisé, en particulier en la faisant figurer dans le GATT — un certain finalisme assez plaisant, un sens pratique incontestable et surtout un moyen sans égal d'introduire dans les relations commerciales internationales un élément d'instabilité et d'insécurité bien propre à les tuer si elles n'étaient pas, en fin de compte, commandées par des lois sur lesquelles les hommes n'ont que peu d'influence.

On sait à la suite de quelles circonstances l'accord américano-suisse de 1936 s'est vu doté d'une clause échappatoire. Pour des motifs d'alignement et de politique électorale, les Etats-Unis présentèrent à la Suisse, le 10 août 1950, un véritable ultimatum : accepter la clause jusqu'au 15 octobre 1950 ou la dénonciation de l'accord avec effet au 10 février 1951... Berne ne pouvait, dans ces conditions, que céder. Un refus n'aurait en effet conduit à aucun résultat utile. Tout fut consommé le 13 octobre 1950.

La première demande des manufactures américaines d'horlogerie

Quatre mois plus tard exactement, le 13 février 1951, les maisons Elgin et Hamilton, auxquelles se joindra plus tard la Waltham, formulaient auprès de la Commission du Tarif dix chefs d'accusation contre l'industrie horlogère suisse et réclamaient le rétablissement à leur niveau de 1930 des droits horlogers abaissé par l'accord de 1936.

La commission ouvrit une enquête en mars 1951, tint des audiences publiques en mai 1951 et fit part de ses conclusions au Président Truman en juin 1952. Trois de ses membres admettaient la réalité du préjudice plaidé et trois la niaient. Quatre reconnaissaient l'existence d'une menace de préjudice et deux la contestaient. Il appartenait dès lors à la Maison Blanche de trancher.

Le 14 août 1952, le Président Truman, résistant aux sollicitations protectionistes dont il était l'objet et persuadé que les recommandations d'une partie de la commission d'augmenter les droits n'étaient pas fondées, les rejetait avec une netteté et un courage dignes d'éloges. Il condamnait en même temps la *théorie de la part du marché* sur laquelle les fabricants américains avaient fondé leurs prétentions. La décision présidentielle affirmait la suprématie de l'intérêt général des Etats-Unis sur les intérêts particuliers d'une branche en mal de protection. Elle disait clairement que les importations n'avaient pas causé de tort à la production nationale et que celle-ci jouissait d'une protec-

tion suffisante : 35 % en moyenne avec, en plus, un quasi-monopole pour les articles comptant 18 pierres et plus.

La seconde demande des manufactures américaines d'horlogerie

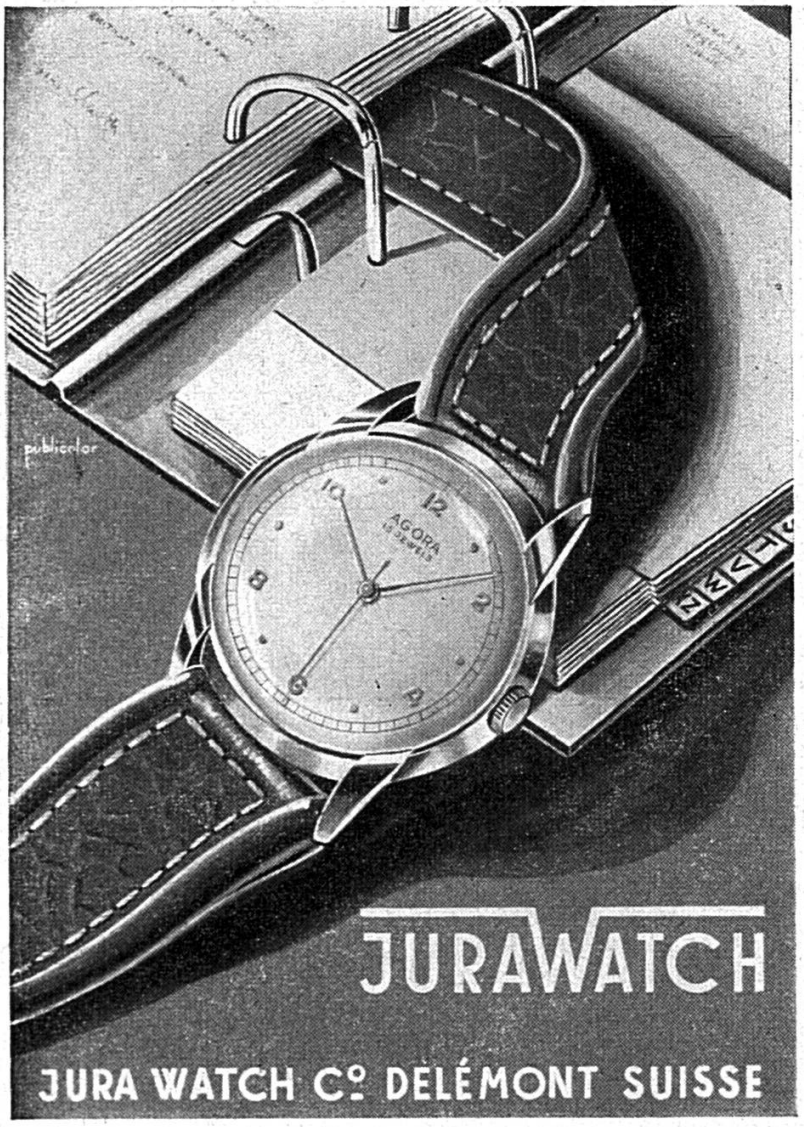
Mais entre-temps, les livraisons de montres et mouvements suisses aux Etats-Unis avaient encore augmenté : 9,5 millions de pièces en 1950, 11,5 en 1951 et 11,7 en 1952 (13,4 en 1953), tant à la suite du développement de la consommation que des répercussions de la guerre de Corée et du désir des importateurs de se couvrir dans toute la mesure du possible contre la menace d'augmentation des droits à laquelle ils ne cessaient d'être exposés.

On connaît la suite. Utilisant à leur avantage les conclusions d'une commission officielle d'enquête ayant consacré ses travaux aux besoins des Etats-Unis en main-d'œuvre horlogère qualifiée en cas de mobilisation totale, intervenant sur le plan parlementaire pour tenter d'obtenir par cette voie le décret des recommandations de la commission du tarif rejetées par le Président Truman, invoquant des faits nouveaux pour ne pas se voir opposer l'exception de la chose jugée, voulant tenter derechef leur chance en raison du changement de régime, Elgin, Hamilton et Waltham présentèrent à fin août 1953 une nouvelle demande à la commission du tarif.

Cette répétition de la procédure de 1951 n'empêcha d'ailleurs pas les manufactures de participer aux attaques lancées contre l'industrie horlogère suisse sur le plan des *lois antitrusts* et de chercher à obtenir du département du trésor la promulgation d'un arrêté qui aurait modifié, à leur avantage, l'interprétation donnée depuis presque 25 ans à la notion des *adjustments*. Mais c'est là une autre histoire qu'on peut, pour le moment, laisser de côté.

La commission du tarif commença sa seconde enquête en septembre 1953, tint des audiences publiques en février 1954 et transmit le 21 mai 1954 son rapport au Président Eisenhower. Deux de ses membres niaient tout préjudice causé par les importations à la fabrication américaine, tandis que quatre l'admettaient. Chose curieuse toutefois, les membres de ce dernier groupe n'étaient pas tous inspirés par les mêmes motifs ! La Maison Blanche allait à nouveau devoir se prononcer.

Les manufactures d'horlogerie avaient également joué, jusqu'à l'écorner complètement, la carte de la défense nationale. Prétendant que leurs ouvriers et leurs installations constituaient un réservoir unique et indispensable en temps de guerre, elles avaient aussi réclamé une protection à ce titre. La faiblesse de leurs prétentions avait été démontrée devant le Sénat, ce qui n'avait pas empêché le problème d'être repris par une commission parlementaire ad hoc et par l'office de la mobilisation industrielle. Leurs rapports se trouvaient, avec celui de la commission du tarif, entre les mains de la présidence. On attendait donc le verdict de celle-ci : le 27 juillet 1954, on sut à quoi s'en tenir. M. Eisenhower avait cédé et décidé d'augmenter de 50 %, mais sans dépasser le niveau du tarif de 1930, les droits sur les montres et mouvements de montres ayant jusqu'à 17 pierres, abaissés par l'accord



637

La Bâloise

COMPAGNIE D'ASSURANCES SUR LA VIE

Assurances vie

adaptées à toutes les situations, pour chefs de familles, d'entreprises, enfants, etc.
Rentes viagères, fonds de prévoyance.
Assurances populaires.

Assurances accidents

individuelles, collectives, agricoles.

Assurances responsabilité civile

pour particuliers, artisans, chefs d'entreprises, automobilistes, etc.

Agence générale pour le Jura bernois:

652 **MARCEL MATTHEY,** Rue du Canal 1, **Bienne**

654

de 1936 entre la Suisse et les Etats-Unis. Ainsi se tournait une très triste page de l'histoire économique de l'Amérique.

Un cas témoin de la politique commerciale américaine

Il serait fastidieux de rappeler tous les motifs pour lesquels l'*affaire montres* était devenue un cas témoin de la politique commerciale américaine, une aune à laquelle devait se mesurer la sincérité des intentions des Etats-Unis en matière de développement des échanges internationaux. On peut se borner à en citer quelques-uns :

- L'affaire des montres était le premier cas important de recours à la clause échappatoire sur lequel devait se prononcer le Président Eisenhower ; celui-ci s'étant à maintes reprises déclaré en faveur des thèses libre-échangistes *(If we fail in our trade policy, we may fail in all)*, il s'agissait de voir s'il leur serait fidèle dans les actes.
- L'affaire des montres se jouait au bénéfice d'une industrie américaine enregistrant les plus hauts chiffres d'affaires de son histoire et annonçant des bénéfices fort coquets, de sorte que le préjudice qu'elle prétendait subir ou sa menace étaient un mythe.
- L'affaire des montres faisait intervenir des éléments d'appréciation — tels ceux de la défense nationale — absolument étrangers au système de la clause échappatoire.
- L'affaire des montres visait une industrie étrangère ayant suivi et même précédé les conseils américains à l'Europe de rationaliser sa production pour développer ses ventes sur le marché des Etats-Unis afin de combler le *dollar-gap*.
- L'affaire des montres était dirigée contre un pays n'ayant jamais eu recours (ni besoin d'ailleurs) à l'aide américaine et se procurant la majeure partie de ses ressources en dollars par la vente de produits horlogers.

En fin de compte, il ne s'agissait pas d'un conflit entre montres suisses et montres américaines, mais d'une épreuve de force entre deux conceptions totalement opposées des relations commerciales internationales : le libre-échange et le protectionnisme. Qu'elle ait porté sur les produits horlogers était le fait du hasard ; la lutte aurait tout aussi bien pu se donner à propos de n'importe quel autre article.

II

La décision du Président Eisenhower

Le communiqué de la Maison Blanche

La décision du Président Eisenhower d'invoquer en l'espèce la clause échappatoire a été rendue publique, *le 27 juillet 1954 en fin d'après-midi*, par un communiqué de presse de la Maison Blanche. Il faut en rappeler encore une fois les termes, parce qu'ils fixent certains éléments importants du débat :

Le président a publié aujourd'hui une proclamation mettant en application les recommandations de la commission du tarif des Etats-Unis formulées dans le cadre de la section 7 du « Trade Agreement Extension Act » de 1951, ayant trait aux droits de douane sur les importations de montres sans pierres et de montres ne contenant pas plus de 17 pierres. La proclamation modifie les concessions tarifaires sur certains types de montres prévues dans l'accord commercial avec la Suisse.

L'effet de cette action est d'établir des droits de douane faisant ressortir des augmentations allant jusqu'à 50 pour cent par rapport aux taux actuels, mais en aucun cas supérieures aux niveaux des droits prévus dans la loi tarifaire de 1930.

Sur certains mouvements importés, il n'y aura aucune modification des droits. Le montant des droits additionnels variera selon les types de mouvements. La gamme des relèvements de droits sur les mouvements non ajustés — qui constituent la majeure portion des importations — ira de 9 cents à 1.15 dollar par mouvement. Les nouveaux taux entreront en vigueur le 28 juillet 1954, mais ne s'appliqueront pas aux articles exportés avant cette date, à condition qu'ils soient dédouanés au plus tard le 26 août 1954.

La Commission du tarif des Etats-Unis dans un rapport transmis au président le 28 mai 1954, a conclu que les montres sont importées en telles quantités qu'il s'ensuit un sérieux préjudice pour l'industrie horlogère américaine. La Commission a recommandé, afin d'y porter remède, que les droits de douane sur certains types de montres soient relevés. Ces conclusions et recommandations constituent les bases sur lesquelles le président a fondé son action annoncée aujourd'hui.

L'action du président aura un important effet auxiliaire en ce sens qu'elle contribuera à maintenir une base satisfaisante de mobilisation industrielle de montres et autres instruments de précision nécessaires à la défense nationale.

Une commission d'enquête interdépartementale sur l'industrie des montres empierrées a récemment fait savoir au directeur de l'office de la mobilisation industrielle que la préservation de la spécialisation unique de cette industrie est essentielle pour la sécurité nationale.

Le texte de la clause échappatoire

Pour comprendre de quoi il en retourne, il est indispensable de se référer aussi à un texte que nous nous excusons de devoir infliger à nos lecteurs, tant son fond et sa forme sont malheureux : celui de la clause échappatoire insérée le 13 octobre 1950 dans l'accord commercial entre la Suisse et les Etats-Unis du 9 janvier 1936 :

1. Si, par suite de l'évolution imprévue des circonstances et par l'effet des engagements, y compris les concessions tarifaires, assumés par le Gouvernement des Etats-Unis d'Amérique ou de la Suisse en vertu de l'accord commercial signé à Washington le 9 janvier 1936, un produit est importé dans le territoire de l'un ou l'autre pays en quantités relativement si accrues et à des conditions telles qu'il porte ou menace de porter un préjudice sérieux à l'industrie nationale de ce pays produisant des produits similaires ou directement concurrents, il sera loisible au Gouvernement des Etats-Unis d'Amérique ou de la Suisse, dans la mesure et pendant le temps qui pourront être nécessaires pour prévenir ou réparer ce préjudice, de suspendre, en totalité ou

en partie, l'engagement pris à l'égard de ce produit, de retirer ou de modifier la concession.

2. Avant que le Gouvernement des Etats-Unis d'Amérique ou de la Suisse ne prenne les mesures prévues en application des dispositions du paragraphe ci-dessus, il en avisera l'autre Gouvernement par écrit et le plus longtemps possible d'avance et lui fournira l'occasion d'examiner avec lui les mesures qu'il se propose de prendre et les modifications compensatoires appropriées qui pourraient être apportées à l'accord commercial, dans la mesure possible et nécessaire au maintien du niveau des concessions réciproques et mutuellement avantageuses découlant de l'accord. Si les deux Gouvernements n'arrivent pas à s'entendre à ce sujet, rien n'empêchera le Gouvernement qui désire prendre les mesures envisagées au paragraphe premier d'agir dans ce sens. Dans ce cas, il sera loisible à l'autre Gouvernement de suspendre, dans un délai de quatre-vingt dix jours à compter de l'application de ces mesures et moyennant un préavis par écrit de trente jours, l'application au commerce du Gouvernement qui a pris ces mesures, d'engagements ou de concessions sensiblement équivalents qui résultent dudit accord. Il sera alors loisible au Gouvernement qui a pris ces mesures, dans un délai de trente jours à compter de l'application de cette suspension, de dénoncer ledit accord, moyennant un préavis par écrit de trente jours à l'autre Gouvernement. Dans des circonstances critiques, où tout délai entraînerait un préjudice qu'il serait difficile de réparer, les mesures envisagées au paragraphe premier pourront être prises à titre provisoire sans consultation préalable, à condition que cette consultation ait lieu immédiatement après que lesdites mesures auront été prises. Si des mesures prises sans consultation préalable portent ou menacent de porter un préjudice grave aux producteurs nationaux de produits affectés par elles sur le territoire de l'autre Gouvernement, il sera loisible à ce Gouvernement, lorsque tout délai entraînerait un préjudice difficilement réparable, de suspendre, dès la mise en application de ces mesures et pendant la période de consultation, des engagements ou des concessions dans la mesure nécessaire pour prévenir ou réparer ce préjudice.

Une comparaison édifiante

Le rapprochement de ces deux textes — communiqué de la Maison Blanche et clause échappatoire — fait aboutir à des constatations étonnantes. Le premier fait largement appel à des *considérations d'ordre militaire*. Or, le second, qui est pourtant une énumération exhaustive, n'en fait aucune mention. C'est dire qu'on ne peut pas les invoquer pour justifier un recours à la clause. D'ailleurs, et comme le relevait « La Suisse Horlogère »[1], « si la défense nationale des Etats-Unis et son potentiel dépendent (la preuve n'en a d'ailleurs pas été faite) des quelques 10,000 ouvriers des manufactures d'horlogerie américaines, c'est qu'elle doit être bien mal organisée. En usant de la même optique, oserait-on alors prétendre qu'avec notre industrie horlogère et ses 70,000 ouvriers, notre défense nationale est assurée ? Aucun d'entre nous ne saurait rencontrer cette affirmation sans sourire. »

La seconde constatation est peut-être plus étonnante encore. Washington a négligé de *consulter* la Suisse, comme la clause l'y obli-

[1] No 29 du 29 juillet 1951.

geait, et a suivi une procédure dite d'urgence, injustifiable à propos d'une affaire durant déjà depuis de très longs mois, sinon même plusieurs années. Comment en effet prétendre qu'il y avait « des circonstances critiques où tout délai entraînerait un préjudice qu'il serait difficile de réparer » ? Cela rappelle par trop un « nécessité ne connaît pas de loi » de très sinistre mémoire.

III

Les réactions provoquées par la décision Eisenhower

Les réactions provoquées par la décision du Président Eisenhower ont été — on peut l'affirmer — beaucoup plus nombreuses et sévères qu'on ne l'attendait aux Etats-Unis. On n'y pensait pas qu'elle donnerait lieu à un concert de louanges, mais on était loin de supposer qu'elle serait condamnée de manière aussi ferme et quasi universelle. Il n'y a certes aucune raison de cacher que quelques voix se sont élevées en sa faveur. Mais à part celles de milieux incurablement protectionnistes et des fabricants de montres américains, elles étaient rarement de pleine approbation. Il semblait bien plutôt qu'elles cherchaient à expliquer l'inexplicable et à excuser l'inexcusable !

Les autorités suisses

Le *Conseil fédéral,* pourtant avare de communiqués, a immédiatement donné la plus large publicité à ses regrets et à sa vive inquiétude. Il constatait que la décision américaine dépouillait l'accord de 1936 de l'essentiel de sa substance. Mais il relevait aussi qu'elle était infiniment malheureuse, parce que susceptible, en raison des tendances qu'elle révélait, de décourager les efforts entrepris depuis des années « en vue de libérer le commerce international de ses entraves et de promouvoir le bien-être des peuples ». Rappelons également ici les solennelles mises en garde et protestations de la Suisse au Conseil de l'OECE.

De son côté, la *Légation de Suisse à Washington* remit au State Department une protestation extrêmement ferme et sèche, bien qu'elle ne se départît nullement des règles de la courtoisie internationale. Elle relevait principalement que la décision Eisenhower portait un grave coup aux bonnes relations existant entre la Suisse et les Etats-Unis, qu'elle était en contradiction avec le principe de la liberté du commerce défendu par le gouvernement américain et que la Suisse userait de son droit d'invoquer les facteurs de compensation prévus par la clause échappatoire.

A ce dernier propos, il est bon de préciser que ces compensations ont pour but de maintenir l'équilibre des prestations réciproques de l'accord commercial, rompu par le retrait des concessions sur les montres et mouvements. Elles peuvent dès lors être *positives,* en ce sens que les Etats-Unis accorderaient à la Suisse de nouveaux avantages ou certaines garanties pour la livraison de marchandises helvétiques

(mais lesquelles ?) en Amérique. Il est aussi possible qu'elles soient *négatives,* la Suisse retirant des concessions faites en 1936 aux Etats-Unis, parce que ceux-ci ne voudraient rien donner selon l'autre formule. Un recours à cette seconde méthode ne peut naturellement être envisagé que faute de mieux et à contrecœur, puisqu'il conduit à la création de nouvelles entraves au commerce. On sera bientôt fixé à ce sujet, car ces problèmes de compensations font actuellement l'objet de discussions entre les deux gouvernements.

L'autorité fédérale n'a toutefois pas été la seule à protester et à faire part de son désappointement. Les Conseils d'Etat des cantons de Genève, Vaud, Neuchâtel, Berne, Soleure et Bâle y ont fait écho, tout comme les autorités communales de La Chaux-de-Fonds, du Locle, de Bienne, de Granges, du Sentier, en bref de toutes les régions horlogères du pays.

Les milieux horlogers suisses

La malheureuse décision du Président Eisenhower a provoqué dans les milieux horlogers suisses de très nombreuses réactions. Celles-ci ont toutefois pris la forme d'expressions de déception et d'étonnement de voir les Etats-Unis renier d'un seul coup les principes libéraux dont ils s'étaient proclamés les champions. Le fait que les déclarations des porte-parole patronaux et syndicaux sont restées sur le plan des idées et des convictions, sans jamais tomber dans des considérations matérielles étroites, a beaucoup frappé les Américains et l'étranger en général, nous a-t-on assuré.

Parmi toutes les déclarations émanant des milieux horlogers suisses, deux ont été particulièrement saisissantes, celle du Président de la Chambre Suisse de l'Horlogerie d'une part et celle du Comité central de la F.O.M.H. d'autre part, dont nous citons l'essentiel :

Edgar Primault, Président de la Chambre Suisse de l'Horlogerie :

Les motifs du président Eisenhower, quels qu'ils soient, seront insuffisants pour justifier une mesure dont l'importance rompt nettement le cadre des préoccupations horlogères suisses, de celles de notre gouvernement et de celles du pays tout entier.

Une erreur d'appréciation est toujours possible. Cependant, dans le cas présent, ses conséquences politiques et économiques lui donnent le caractère d'une faute grave, que le monde libre jugera très sévèrement. De ce fait, et sur le plan mondial, les Etats-Unis devront enregistrer des répercussions dont les effets seront désastreux aussi bien pour leur prestige que sur le développement normal et bienfaisant de leur politique, économique en particulier...

Il faut regretter amèrement cette décision qui risque de faire crouler et notre confiance et l'affection, sincère et admirative, que nous portons à la puissante république d'outre-Atlantique.

Le Comité central de la F.O.M.H. :

La décision du président Eisenhower a éclaté comme un coup de foudre dans un ciel d'orage. Elle jette la consternation dans le monde ouvrier suisse qui a espéré, jusqu'à la dernière minute, que les partisans du libéralisme l'emporterait sur la vague protectionniste aux Etats-Unis...

Le président Eisenhower a cédé aux pressions politiques intérieures, au mépris de ses déclarations antérieures sur la nécessité de stimuler les échanges internationaux dans l'intérêt des démocraties occidentales et de la paix dans le monde...

Entre la théorie et la pratique des Américains, la contradiction est flagrante. A l'avenir, leurs déclarations grandiloquentes sur les vertus de la libre concurrence et du libéralisme en matière d'échanges seront accueillies avec un scepticisme justifié...

La désillusion sera grande parmi ceux qui considèrent les dirigeants américains comme chefs de file des partisans de nouvelles conceptions économiques, politiques et sociales, capables de tirer le monde de ses difficultés. En tous cas, ceux qui nourrissaient l'espoir que les Etats-Unis rompraient avec la politique timorée du protectionnisme trop répandu dans le monde, seront plus que déçus. Les inconséquences de ces dirigeants, et leur inconstance déconcertante sont bien faites pour ébranler la confiance de leurs meilleurs amis...

La décision du président Eisenhower n'ajoutera rien au prestige des Etats-Unis dans le monde. Au contraire, elle renforcera le camp de ceux qui ne voient dans la politique et les actes de la république étoilée que la manifestation d'intérêts étroitement nationaux, sans trace de vraie générosité.

Bien d'autres déclarations encore mériteraient qu'on les cite. Nous devons cependant nous borner à rappeler combien elles étaient d'exacts témoins des inquiétudes ressenties dans notre industrie. Qu'on pense à celles de M. Vaucher, président de la F.H., de M. Amez-Droz, directeur de la Chambre suisse de l'horlogerie, ou encore de M. Ketterer, industriel à Genève, par exemple.

La réaction des milieux horlogers suisses a cependant dépassé le cadre des simples déclarations. Elles a aussi pris la forme de *manifestations publiques de protestation* « contre la décision injuste des Etats-Unis ». Il ne s'agissait nullement de faire de l'anti-américanisme [1] ou de jeter la crainte dans une population déjà suffisamment inquiète. Ces meetings se sont d'ailleurs déroulés dans un calme parfait. Ils ont démontré que la préoccupation principale de ceux qui les avaient organisés était surtout d'exposer au plus grand nombre possible d'auditeurs la situation créée par l'augmentation des droits américains et de faire le point des possibilités existant pour en contrecarrer les effets néfastes. *Le principal n'était donc pas de critiquer, mais de construire.*

Des manifestations de ce genre se sont déroulées en plusieurs endroits : Genève, Le Sentier, Neuchâtel, La Chaux-de-Fonds, Saint-Imier, Tramelan et Bienne. Des résolutions y ont été adoptées. Dans la métropole horlogère, par exemple, les 5500 personnes présentes ont souscrit par acclamation au texte suivant :

RÉSOLUTION

La population de la métropole horlogère réunie sous les auspices de la F.O.M.H., au nombre de plusieurs milliers, le mercredi 18 août

[1] Il est peut-être bon de préciser ici que les mouvements de boycott des produits américains qui se sont dessinés en quelques endroits de notre pays étaient absolument spontanés et individuels. Ils n'étaient la suite d'aucun mot d'ordre.

1954, après avoir entendu les représentants du Conseil d'Etat, de la ville de La Chaux-de-Fonds, de la Chambre suisse de l'horlogerie et de la F.O.M.H., s'élève avec énergie contre l'augmentation des tarifs douaniers sur l'entrée des montres suisses aux Etats-Unis.

La décision de M. le président Eisenhower a provoqué dans tout le pays un mouvement d'indignation, car elle est injustifiée, porte un coup sensible à notre industrie nationale et menace de chômage la classe ouvrière.

L'assemblée unanime prie le Conseil fédéral d'intervenir sans délai auprès du gouvernement des Etats-Unis pour que celui-ci rapporte cette injuste mesure et invite le Conseil d'Etat, ainsi que les associations professionnelles patronales et ouvrières, à soutenir énergiquement les démarches de l'autorité fédérale.

La presse suisse

La presse suisse — faisant écho aux préoccupations des autorités et de l'industrie — a consacré une très large place à la décision du Président Eisenhower. Ses commentaires éclairés et ses analyses perspicaces ont beaucoup contribué à donner au problème sa vraie perspective.

Mais ce qui est peut-être plus important encore, c'est que les articles publiés par la presse suisse ont constitué une nouvelle démonstration réconfortante de la solidarité nationale en un temps d'épreuve. En lisant des journaux aux tendances les plus diverses, on pouvait percevoir clairement qu'à travers l'industrie horlogère, c'était tout le pays qui se sentait touché et qui serrait les rangs, approuvant sans réserve la ferme attitude des autorités.

Là aussi, il y aurait bien des pages à citer, nombre de réflexions frappées au coin du bons sens qu'il vaudrait la peine de rappeler. Etant toutefois contraint de nous limiter, nous avons choisi une voix romande et une voix de Suisse allemande :

Olivier Reverdin, dans *Le Journal de Genève :*

Cette décision s'inspire d'un esprit timoré et étroitement protectionniste. Il met les Etats-Unis dans une situation grotesque... Cela n'est pas digne de la plus grande puissance industrielle du monde.

Le président Eisenhower vient d'autre part de tourner en dérision les conseils que son pays, depuis des années, prodigue aux autres. Quand, à l'avenir, Washington nous parlera de la liberté des échanges et des bienfaits de la concurrence, nous rirons sous cape.

Oui, messieurs les Américains, comment voudriez-vous que nous continuions à prendre vos déclarations de principe au sérieux... Et si, dans le monde libre, votre politique, depuis deux ans, va d'échec en échec, si votre crédit moral a si catastrophiquement baissé, si la gratitude et la sympathie auxquelles vous estimez avoir droit vous sont si souvent refusées, c'est en partie à cela que vous le devez...

En majorant de 50 % les droits d'entrée sur les montres, les Etats-Unis portent à la Suisse un coup très dur. Ils frappent son économie dans un secteur vital. Ils affaiblissent un pays qui leur achète plus qu'il ne leur vend, qui leur a toujours tout payé comptant, qui ne leur a jamais demandé d'aide. Un pays attaché non en paroles, mais en fait à la liberté des échanges...

Le président Eisenhower vient de renverser la vapeur, semant ainsi le doute, la confusion, la méfiance. Nous en sommes convaincu : il a rendu à son pays et au monde libre un très mauvais service, en même temps qu'il leur a donné un aveu de faiblesse.

Werner Imhoof, dans *La Nouvelle Gazette de Zurich :*

Es ist keine Frage, dass der politische Druck bei der Entscheidung des Präsidenten eine grosse Rolle spielte. Die Pression war gewaltig... Die Administration hat unter diesem Druck, wie gewohnt, kapituliert... Die bittere Enttäuschung über diesen Beschluss reicht weit über die Grenzen der Schweiz hinaus...

...Es ist klar, dass heute eine « intelligente » Handelspolitik von den Republikanern nicht zu erwarten ist.

Une conclusion s'impose et nous la trouvons dans « L'Effort », quotidien de La Chaux-de-Fonds : « On en arrive... à se demander une nouvelle fois si c'est le sort des grandes puissances de perdre le sens des proportions et de ne plus pouvoir juger de l'importance relative des problèmes qui se posent à elles ». Hélas, et ainsi que le disait la Suisse Horlogère : « *Quos vult Juppiter perdere, dementat prius !* ».

Aux Etats-Unis et ailleurs

Aux Etats-Unis même, la très grande majorité des réactions provoquées par la décision du Président Eisenhower ont été critiques. Très rares sont les voix qui l'ont approuvée ou ont tenté de la justifier et de l'expliquer. D'aucuns — et parmi eux M. Eisenhower — ont prétendu qu'il s'agissait d'un cas particulier, aux circonstances spéciales, et que la mesure prise en l'espèce ne modifiait en rien les buts libéraux de la politique commerciale américaine. Personne n'a été dupe !

M. Walter P. Reuther, président du C.I.O., l'a qualifiée de tragique. M. Warren Lee Pierson, président du comité national américain de la Chambre de Commerce Internationale, l'a trouvée décourageante. M. Taft, du Committe for a National Trade Policy, l'a jugée néfaste. L'ex-ambassadeur Drapper a abouti à la conclusion que si le système de la clause échappatoire est peut-être légal, il n'est en tout cas pas moral.

Puisque aux Etats-Unis, la mode est aux *Digests,* nous présenterons sous cette forme quelques-unes des conclusions auxquelles est arrivée la presse américaine :

- Un net mouvement vers une politique commerciale protectionniste, dont les effets psychologiques seront très graves.
- La pierre de touche de la question de savoir si les autres nations peuvent accéder au marché américain sans devoir craindre une augmentation du tarif en cas de succès.
- La négation des principes défendus par les Etats-Unis en matière d'entreprise privée, d'effets stimulants de la libre concurrence, de réduction des barrières douanières et autres entraves aux échanges.
- Un sérieux coup porté au prestige des Etats-Unis dans le monde.
- Le sommet d'une série d'incidents ayant contribué au scepticisme mondial à l'égard de la politique économique américaine.

NOTZ

NOTZ & Co. S. A. BIENNE

Tél (032) 2 55 22 645

Membres de l'A. D. I. J.
Jurassiens 655 (1)

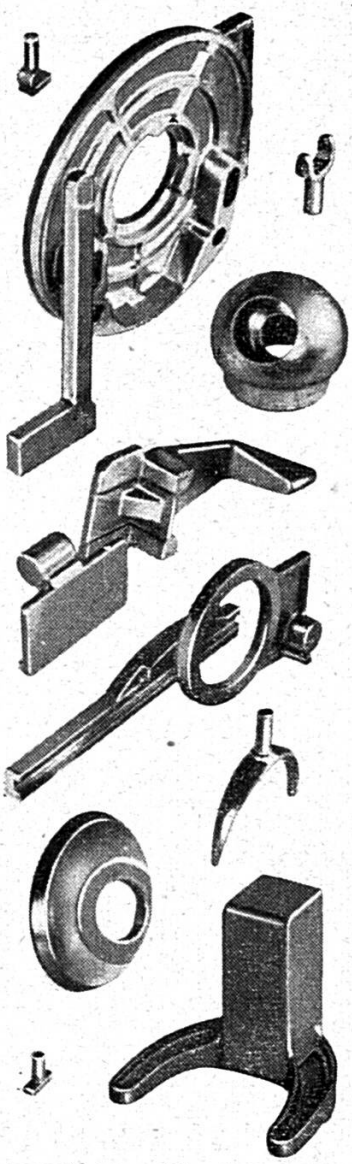
adhérez, vous et vos familles, à la **caisse-maladie** fondée par l'A D I J

LA JURASSIENNE

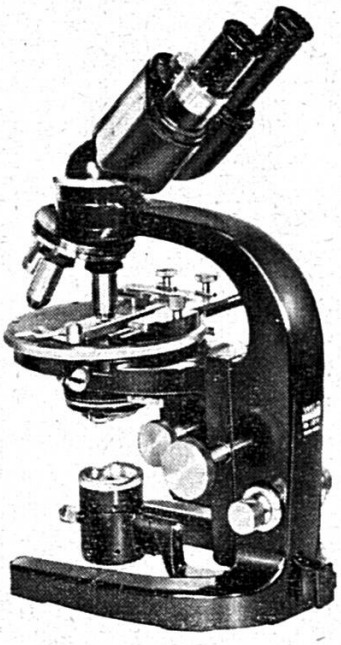
- **Soins médicaux et pharmaceutiques**
- **Indemnités journalières de chômage**
- **Assurance tuberculose**
- **Assurance maternité**

Demandez renseignements, prospectus, tarifs, l'Administration de

LA JURASSIENNE, CORTÉBERT, Tél. (032) 9 70 73



Une preuve de l'excellence du matriçage à chaud!



Les pièces metalliques pressées à chaud sont absolument homogènes, sans tensions, très résistantes à la corrosion et d'un prix très avantageux. Voilà pourquoi la Maison WILD a fait matricer à chaud chez nous 25 pièces importantes de son microscope de série. Nous vous renseignerons volontiers.

THÉCLA

Société Anonyme
St-Ursanne Téléphone 066 - 53155

651

- Le contraire de la règle « Trade not Aid » et de la loi voulant que pour pouvoir exporter, il faut aussi importer.
- Une démission des Etats-Unis de leur rôle de chef de file des nations libres.
- Une opération dont les consommateurs feront les frais sans que l'industrie américaine en retire des avantages certains.
- Une capitulation des Etats-Unis devant les deux arguments types des protectionnistes : la sauvegarde de l'emploi et celle des besoins de la défense nationale.
- Une preuve de plus que les Etats-Unis entendent suivre une politique de co-existence avec le monde communiste.
- Un affaiblissement de la position des négociateurs américains aux conférences économiques internationales.

Tournons la page, illustration (comme l'avait déjà été le tarif de 1930) d'une triste démonstration d'ineptie politique de la part d'une administration étant devenue un corps amorphe et sans vertèbres à force de concessions, de reculades et de manque de courage et ayant aliéné son indépendance à force de compromis.

Il ne faudrait pas penser qu'il n'y a eu réaction qu'aux Etats-Unis et en Suisse. Au contraire, la décision du Président Eisenhower a soulevé une vague d'émotion dans tout le monde libre (alors qu'on se frottait les mains derrière le rideau de fer...). Mais à cette émotion se mêlait aussi un certain regret de ne pas avoir, malgré les pressantes mises en garde venues de notre pays, prêté plus tôt davantage d'attention à cette affaire et compris au bon moment qu'à travers les montres suisses, c'étaient tous les articles livrés aux Etats-Unis qui étaient visés. En effet, l'augmentation des droits horlogers a créé une brèche par laquelle on va s'efforcer en Amérique de faire passer le flot toujours grossissant des demandes de protection. Ce cas particulier — pour reprendre la terminologie présidentielle — est sérieusement en voie de devenir un précédent !

IV

Les répercussions pour l'horlogerie suisse

Après cette large incursion dans les principes mis en jeu par la décision du Président Eisenhower, revenons à son objet immédiat, c'est-à-dire les montres et mouvements ayant jusqu'à 17 pierres. Les droits les frappant ont été augmentés de moitié en règle générale. *Leur incidence moyenne, qui était de 35 %, a ainsi passé à environ 50 %.*

Le tableau au verso de cette page fait le point de la situation.

Comme le relevait M. Amez-Droz, directeur de la Chambre suisse de l'horlogerie, dans l'excellent discours qu'il a prononcé lors de la manifestation publique de La Chaux-de-Fonds, « il est impossible de dire, d'une manière globale, que les nouveaux droits sont prohibitifs ou, au contraire, qu'ils nous laissent encore de vastes champs d'activité aux Etats-Unis. Cela tient au fait que le tarif américain est un

Etats-Unis — Comparaison entre les nouveaux et les anciens droits sur les principaux types de mouvements de montres

Largeur	0 – 1 pierre				2 – 7 pierres			
Inches Pouces	nouveaux	anciens	augmentation		nouveaux	anciens	augmentation	
	dollars par pièce			%	dollars par pièce			%
plus de 1.5 mais moins de 1.77'' . . .	0.75	0.75	0	0	1.25	0.90	0.35	38.9
plus de 1.2 et jusqu'à 1.5''	0.84	0.75	0.09	12.0	1.35	0.90	0.45	50.0
plus de 1.0 et jusqu'à 1.2''	0.93	0.75	0.18	24.0	1.35	0.90	0.45	50.0
plus de 0.9 et jusqu'à 1.0''	1.05	0.75	0.30	40.0	1.75	1.20	0.55	45.8
plus de 0.8 et jusqu'à 0.9''	1.125	0.75	0.375	50.0	2.00	1.35	0.65	48.1
plus de 0.6 et jusqu'à 0.8''	1.125	0.75	0.375	50.0	2.025	1.35	0.675	50.0
0.6'' ou moins	1.35	0.90	0.45	50.0	2.50	1.80	0.70	38.9

Largeur	15 pierres				17 pierres			
Inches Pouces	nouveaux	anciens	augmentation		nouveaux	anciens	augmentation	
	dollars par pièce			%	dollars par pièce			%
plus de 1.5 mais moins de 1.77'' . . .	2.33	1.62	0.71	43.8	2.60	1.80	0.80	44.4
plus de 1.2 et jusqu'à 1.5''	2.43	1.62	0.81	50.0	2.70	1.80	0.90	50.0
plus de 1.0 et jusqu'à 1.2''	2.43	1.62	0.81	50.0	2.70	1.80	0.90	50.0
plus de 0.9 et jusqu'à 1.0''	2.83	1.92	0.91	47.4	3.10	2.10	1.00	47.6
plus de 0.8 et jusqu'à 0.9''	3.08	2.07	1.01	48.8	3.35	2.25	1.10	48.9
plus de 0.6 et jusqu'à 0.8''	3.105	2.07	1.035	50.0	3.375	2.25	1.125	50.0
0.6'' ou moins	3.58	2.52	1.06	42.1	3.85	2.70	1.15	42.6

Droits additionnels *(sur les mouvements ayant jusqu'à 17 pierres inclus)*	nouveaux	anciens	augmentation		**18 pierres et plus**
	dollars			%	
Mouvements automatiques et assimilés, par pièce	0.75	0.50	0.25	50	Sans changement, à $ 10.75 par pièce, quel que soit le genre.
Adjustments, par adjustment	0.50	0.50	0	0	

Conversion des inches (pouces) en millimètres

1.77 inches = 44.957 mm	1.2 inches = 30.479 mm	0.9 inch = 22.859 mm	0.6 inch = 15.239 mm
1.5 inches = 38.099 mm	1.0 inch = 25.399 mm	0.8 inch = 20.319 mm	(1 ligne = 2.2558 mm)

tarif spécifique, en ce qui concerne les mouvements. Les effets des nouveaux droits ne seront donc pas nécessairement les mêmes selon qu'il s'agisse de fabrication soignée ou de fabrication bon marché ou courante. Les uns seront peut-être moins touchés que les autres ».

Quoi qu'il en soit, l'augmentation des droits américains est un dur coup porté à l'industrie horlogère suisse. On peut néanmoins être certain que cette dernière ne va pas pour autant se croire perdue. Elle est au contraire bien décidée à continuer la lutte, aux Etats-Unis et ailleurs. « Ce n'est pas la première fois que notre industrie est frappée. Mais — et l'on doit puiser dans cette constatation des forces pour surmonter l'épreuve — l'horlogerie suisse s'est toujours montrée à la hauteur des circonstances ; elle a toujours su se tirer des situations les plus difficiles dans lesquelles l'avaient placée les conjonctures extérieures ou les événements intérieurs. »

On peut être assuré que l'impossible sera fait pour que la montre suisse conserve sa position sur le marché américain. En outre, la prospection des autres marchés sera encore renforcée et développée, quoiqu'il faille à ce propos mettre une fois de plus en garde contre certaines illusions quant aux possibilités d'un commerce accru avec l'Est.

Il s'agira de perfectionner sans cesse nos moyens de production, d'affirmer notre supériorité technique, de rationaliser tout ce qui peut l'être, de veiller à la formation d'une main-d'œuvre hautement qualifiée. Nous disposons à cet effet de magnifiques instruments, tels que le Laboratoire suisse de recherches horlogères, les observatoires, les écoles, les bureaux de contrôle de la marche des montres, les instituts de recherches, sans oublier une tradition de bienfacture plusieurs fois centenaire.

Bien des suggestions ont été faites qui devraient permettre à notre industrie de surmonter l'épreuve qu'on lui a imposée. La plupart sont malheureusement utopiques et ne tiennent pas compte de certains impératifs auxquels on ne saurait échapper. On a parlé, par exemple, de baisses massives de prix, qui sont d'autant moins concevables — moralement — qu'elles devraient toujours s'opérer aux dépens des éléments du prix de revient constitués par les prestations des autres ! Certaines adaptations sont sans doute raisonnablement possibles. On peut aussi concevoir que les augmentations de droits soient, en tout ou partie, absorbées en cours de route, lorsque cela s'avérera nécessaire. Il n'en reste pas moins que ce sont là des moyens de défense, alors que nous devons résolument passer à l'attaque !

Notre chance la plus sûre de pouvoir continuer à écouler des quantités appréciables de nos montres et mouvements sur tous les marchés du monde, y compris les Etats-Unis, réside dans l'offre d'un produit supérieur à celui de nos concurrents, dans le cadre d'un service plus efficace que le leur.

A quelques très rares exceptions près, les consommateurs préféreront toujours acheter un produit, même un peu plus cher que les autres, si sa qualité est sensiblement meilleure et si son service est impeccable. De gros progrès ont été faits à ce double titre au cours de ces dernières années ; mais nous sommes encore loin de l'idéal. En l'atteignant les premiers, et au plus vite, nous aurons fait davantage

pour maintenir et affermir nos positions que ne le pourrait n'importe quelle autre mesure [1].

[1] Jacques Marlen, dans *L'Effort* du 9 août 1954.

Notre situation actuelle n'est donc en rien désespérée. Nous avons perdu une bataille, mais nous avons en mains tous les éléments devant nous permettre de gagner la guerre. En définitive, on s'aperçoit que ce sont les Etats-Unis eux-mêmes, davantage que notre industrie, qui risquent de souffrir le plus profondément des conséquences de la malheureuse décision du Président Eisenhower. En effet, les efforts que nous devrons déployer pour conserver nos marchés sont bien peu de chose comparés à ceux auxquels devront s'astreindre les Américains pour rendre à leur pays le prestige qu'il a perdu le 27 juillet.

L'augmentation des droits n'a pas porté atteinte — au contraire — à la confiance dont jouissent nos produits. On ne saurait en dire autant des répercussions qu'elle a eues sur la confiance qu'accorde le monde aux déclarations venant de Washington.

Jean-Jacques BOLLI

ANNEXE

Télégramme du 24. 6. 54 de l'ADIJ à

Monsieur Eisenhower, Président des Etats-Unis d'Amérique,
Washington.

« Des milliers d'ouvriers horlogers du Jura bernois attendent » avec confiance la décision que vous prendrez en matière de tarifs » douaniers pour les montres suisses. Le chômage, que quelques- » uns ressentent déjà maintenant, s'aggraverait si les droits d'entrée » subissaient une majoration. Nous nous permettons de faire appel » à votre grande bienveillance en vous priant de ne pas porter au » gagne-pain de nos populations un préjudice qui aurait de graves » conséquences.

» Gratitude et respectueux sentiments. »

Pour la Chambre d'économie et d'utilité publique
du Jura bernois :
Frédéric Reusser, Président, Moutier.
René Steiner, Secrétaire, Delémont.

Protestation du 30. 7. 54 de l'ADIJ dans la presse.

L'ADIJ prend position devant la décision d'Eisenhower

« Moutier, le 30. — Le Comité de l'Association pour la défense » des intérêts du Jura (ADIJ), qui avait envoyé il y a quelque » temps un télégramme au président des Etats-Unis pour apporter » sa modeste contribution à tous les efforts entrepris contre l'aug- » mentation des droits de douane sur les montres, a été désagréa- » blement surprise et remplie d'inquiétude à la nouvelle que » M. Eisenhower avait passé outre à toutes les sollicitations venues