Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 27 (1947)
Heft: 9

Artikel: Echanges contractuels franco-suisses : résultats et perspectives
Autor: Schutz, J.-E.
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-888656

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: 13.07.2025

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

RESULTATS ET PERSPECTIVES

Extraits de l'exposé de M. J. E. Schutz, secrétaire, chef de la division commerciale, devant les groupes professionnels de la Chambre de commerce suisse en France, du 23 au 26 septembre 1947.

L'accord du 1er août 1946

Avant de passer à l'examen des nouvelles clauses contractuelles, jetons, si vous le voulez bien, un coup d'œil sur les conditions dans lesquelles s'est effectuée la réalisation de l'accord du 1er août 1946 et sur l'activité déployée par notre Compagnie depuis nos réunions de l'année dernière. Vous savez que, pour l'établissement des listes contractuelles de l'accord du 1er août 1946, on avait supputé un montant mensuel d'exportations françaises de 26.800.000 fr. s. Ce montant, augmenté de la valeur des exportations invisibles (frais accessoires, frais de transport, tourisme) devait obligatoirement suffire à contrebalancer les importations de marchandises en provenance de Suisse, les importations invisibles et les opérations financières. Les supputations ainsi faites avaient permis de fixer un montant total de 240 millions de francs suisses pour les importations de produits suisses du 1er août 1946 au 31 juillet 1947. Les prévisions étaient donc :

Exportations en Suisse de marchandises françaises	26.800.000 fr. s. par mois,
Importations en France de marchandises suisses	20 millions fr. s. par mois,

c'est-à-dire un excédent mensuel des exportations françaises de 6.800.000 francs suisses.

A la fin du mois de juillet 1947, soit à l'échéance de l'accord, les réalisations avaient été les suivantes :

Exportations en Suisse de marchandises françaises.	496.000.000 fr. s.	moyenne mensuelle : 41.300.000 fr.
Importations en France de produits suisses	317.000.000 fr. s.	moyenne mensuelle : 26.400.000 fr.

La balance commerciale a donc penché en faveur de la France, en moyenne, pour 15.000.000 de francs suisses par mois, contre 6.800.000 escomptés.

Dans ces conditions, il semblerait *a priori* que cette balance créditrice aurait dû ouvrir automatiquement de nouvelles possibilités, sous forme, notamment, de contingents supplémentaires en provenance de Suisse. Nombreux, d'ailleurs, ont été les importateurs qui nous ont questionnés à ce sujet, en s'étonnant que ce solde créditeur ne se traduise pas en importations supplémentaires. Il y a bien eu quelques contingents additifs, fixés en mars et en mai 1947, par des listes A1 et B1, A2 et B2, se compensant à peu près en valeur, mais il est précisément nécessaire de rappeler une fois encore que le produit des exportations françaises doit couvrir également les importations invisibles (frais accessoires des importations, devises pour voyages en Suisse, etc...), ainsi que les opérations financières, dont les montants n'apparaissent pas dans les statistiques douanières qui servent à établir la balance commerciale.

Par le jeu de ces facteurs, en partie extra-commerciaux, le bénéfice laissé par les échanges de marchandises a été, presque chaque mois, absorbé, si bien que le crédit de change de 300.000.000 de francs suisses que s'étaient réciproquement ouvert les deux gouvernements était encore utilisé à concurrence de 240 millions par la France au 31 juillet 1947, alors qu'il l'était pour 250,5 millions à fin juillet 1946.

Il importe néanmoins de souligner que les statistiques reprises depuis le mois d'août 1946 ne sauraient nullement être considérées en parallélisme absolu avec l'accord entré en vigueur le 1er août 1946. En effet, la plupart des marchandises échangées dans les premiers mois de l'accord correspondaient à des licences délivrées précédemment. Par ailleurs, n'oublions pas que tout retard dans le règlement des marchandises exportées en Suisse se répercute sur la balance des paiements. Ce n'est pas sans raison que l'Office des changes prend des mesures pour obliger les exportateurs à rapatrier sans délai le produit de leurs ventes.

Insistons, à ce propos, sur les risques auxquels s'exposent les exportateurs qui ne font pas diligence pour assurer le rapatriment rapide de la contre-valeur de leurs exportations et les importateurs qui ne rétrocèdent pas à l'Office des changes, si une affaire ne peut se réaliser et dans le mois qui suit l'expiration de la licence d'importation, le montant des devises accordées au titre de cette licence.

Un avis publié dans le numéro de juillet-août de la « Revue économique franco-suisse » a rappelé que ces risques allaient de l'amende transactionnelle aux poursuites en correctionnelle.

Essor des exportations françaises

Ce qui mérite, avant tout, d'être relevé, c'est le très net essor des exportations françaises. Lorsqu'une personne non avertie nous entretient des exportations françaises vers la Suisse, il arrive, en général, qu'elle cite les vins, les parfums, les articles de Paris et arrête là sa nomenclature. Or, si l'on examine en détail les marchandises exportées dans le courant de 1946 et le 1er semestre 1947, on constate à quel point les exportations françaises ont gagné, non seulement en valeur, mais surtout en diversité.

Pour ne donner que quelques exemples, et pour la métropole seulement, je relèverai :

	1945	1946	1er sem. 1947
laine peignée fils et trait.	46 q.	30.000 q.	18.000 q.
tissus de laine	7 q.	3.570 q.	3.342 q.
verrerie	2.000 q.	62.000 q.	33.165 q.
engrais	606.000 q.	916.000 q.	627.098 q.
papier et carton	1.000 q.	12.000 q.	28.948 q.
argile et bauxite. . . .	258.000 q.	410.000 q.	163.875 q.

Cette extension des exportations françaises permet, d'une part, d'apprécier les progrès de la production générale, d'autre part, de souligner l'intérêt que présente, pour la France, un marché ouvert presque librement aux marchandises les plus diverses. Il faut insister sur le fait qu'en 1946 la Suisse est le deuxième client de la France.

Rôle de la Chambre de commerce suisse en France

Quelle part notre Compagnie peut-elle prendre dans le développement de ces échanges ?

Il s'agit tout d'abord de participer, le plus étroitement possible, à la préparation et à l'élaboration des accords pour faire fructifier les expériences tirées journellement de la pratique. Chaque fois que des négociations vont s'engager, qu'il s'agisse de la conclusion d'un nouvel accord ou d'une réunion de la Commission mixte franco-suisse chargée de surveiller l'application d'un accord en cours, nous ne manquons jamais de consigner nos remarques et suggestions dans un mémoire que nous adressons à la Division du commerce du Département fédéral de l'économie publique à Berne et à la Direction de l'Union suisse du commerce et de l'industrie à Zurich, qui jouent le rôle prépondérant au sein de la délégation suisse.

Les éléments d'information nécessaires nous sont fournis par une liaison étroite avec nos membres, aussi bien à Paris et dans nos sections régionales qu'en Suisse, et par les démarches que nous effectuons à longueur d'année auprès des administrations des deux pays, ainsi qu'auprès des grandes associations professionnelles.

A Paris, nos démarches nous permettent de suivre pas à pas l'application des modalités contractuelles, de prévenir certains heurts et de nous employer à limiter les risques de divergences de vues. A ce propos, je n'insisterai, je pense, jamais trop sur la portée des entretiens constants que nous avons avec les services économiques de la Légation de Suisse, avec lesquels nous ne cessons de conjuguer nos efforts.

Quant à la liaison avec nos membres, vous dirai-je que, pour les seuls services de notre Division commerciale, nous avons reçu, de juillet 1946 à fin juin 1947, un peu plus de 10.000 lettres, que nous en avons expédié autant, tandis que 4.000 visiteurs sont venus nous demander renseignements et conseils. Nous avons, par ailleurs, des réunions de groupes professionnels qui nous permettent de connaître les tendances prédominantes dans les principales branches d'activité. En province, enfin, nous avons nos sections régionales avec lesquelles une liaison étroite est assurée, non pas simplement par des échanges de correspondance, mais bien davantage encore, par des déplacements personnels fréquents dans un sens ou dans l'autre, ce qui nous interdit d'oublier les particularités régionales d'un pays aussi divers que la France.

Il me paraît utile d'insister ici sur l'esprit dans lequel nous établissons les mémoires que nous faisons parvenir à nos autorités. Il ne s'agit en aucune façon, pour nous, de dresser en l'occurence des cahiers de revendications de contingents supplémentaires, car nous savons bien, et nos Autorités le savent encore mieux que nous, que chaque commerçant serait désireux de développer au maximum ses possibilités de vente dans la période actuelle et que la demande de plus grosses quantités de marchandises suisses est générale. Des degrés de priorité ou de simples considérations de possibilités d'achat ou de livraison doivent donc être distingués et nous nous efforçons constamment de ne pas nous départir de l'esprit de synthèse pour dégager des demandes individuelles ce qui participe de l'intérêt général.

Ceci me permet d'affirmer qu'il n'est certainement pas de suggestion digne d'intérêt, ni de vœu fondé, dont nous n'ayons scrupuleusement tenu compte.

Dans le courant de la période de validité de l'accord du 1er août 1946, nous avons eu ainsi, par deux fois, à faire part officiellement de notre point de vue. En décembre d'abord, en prévision de la réunion de la Commission mixte qui a eu lieu en janvier, en mai ensuite, avant les dernières négociations.

L'accord du 29 juillet 1947

Voyons maintenant quelle est la contexture de l'accord commercial, ainsi que les innovations qu'il comporte.

Il y a d'emblée lieu de se féliciter des conditions dans lesquelles il a été conclu et de rendre hommage aux efforts déployés d'un côté comme de l'autre pour assouplir et élargir le cadre des échanges.

J'ai rappelé tout à l'heure que les exportations françaises pendant les douze mois de validité du précédent accord avaient été considérablement supérieures aux prévisions et que la moyenne mensuelle ressortait ainsi à environ 40 millions de francs suisses. Les autorités suisses, témoignant ainsi de la confiance qu'elles placent dans la capacité productrice de la France, n'ont pas craint de retenir ce dernier montant pour évaluer les nouvelles listes contractuelles.

Cette année-ci, les calculs ont été à peu près les suivants :

Exportations mensuelles françaises vers la Suisse	40.000.000
Déduction pour importations invisibles et opérations financières	12.000.000
Différence disponible pour couvrir les importations de produits suisses en France.	28.000.000

En multipliant ce montant de 28 millions par 15, on obtient 420 millions de francs suisses pour la durée de l'accord. Il convient d'ailleurs d'ajouter à ce total 100 millions de contingents anticipés, dans le secteur de la mécanique. Ces contingents anticipés constituent précisément une innovation capitale de ce nouvel accord, dont notre Compagnie préconisait le principe depuis longtemps. Il s'agit en quelque sorte, de traites tirées sur les accords ultérieurs pour une série de produits impliquant de très longs délais de fabrication. Les importateurs en France auront ainsi la possibilité de passer immédiatement leurs commandes à leurs fournisseurs suisses, quand bien même la livraison ne pourra être effectuée qu'en 1949, 1950, 1951, voire 1952.

En examinant la liste A, c'est-à-dire les exportations françaises vers la Suisse, on constate immédiatement que le nombre et la diversité des produits sont encore fortement accrus par rapport à l'année dernière. Cette liste conserve, d'ailleurs, une signification essentiellement indicative, car le marché suisse demeure largement ouvert à l'importation de produits français. Les exportations françaises dépendent beaucoup plus des possibilités de production de la France et du problème des prix que de la règlementation des importations en Suisse. Ces remarques ne s'appliquent évidemment pas à certains produits comme les charbons et les produits sidérurgiques pour lesquels des demandes spéciales sont toujours présentées par la délégation suisse, ni aux vins, dont le contingent est, quant à lui, limitatif.

Quant à la liste B des importations en France de produits suisses, elle a été établie cette année avec beaucoup plus de minutie. Tous les postes portent un numéro d'ordre qui permet de les distinguer aisément. Les produits sont définis avec beaucoup plus de précision et portent l'indication, non seulement des positions douanières suisses, mais également des positions françaises, ce qui évitera bien des contestations dans la pratique.

En ce qui concerne les imputations sur les postes « divers », il a été stipulé qu'elles feront l'objet de communications trimestrielles réciproques. Cette clause figurait dans l'accord franco-italien du 22 décembre 1946 et nous n'avions pas manqué de le signaler à nos autorités.

D'autre part, une nouveauté est instaurée sous la forme des attestations de délivrance des licences d'importation qui seront désormais délivrées par l'Office des changes pour les produits relevant de la DIME. Cette pièce évitera désormais la production de photocopies de licences ou de certifications de licences — comme ce fut le cas pour l'horlogerie — et donnera aux fabricants suisses la garantie de l'existence d'une licence française à valoir sur le contingent contractuel.

J'ouvre ici une petite parenthèse pour rappeler qu'il demeure convenu que les licences d'importation délivrées avant le 1er août 1947 pourront s'imputer sur les contingents de l'accord du 1er août 1946, à condition, bien entendu, que les postes visés présentent des reliquats non utilisés.

Quant aux contingents réservés à l'Afrique du Nord et aux autres territoires d'outre-mer, il est opportun de signaler qu'avec une remarquable promptitude, les administrations des territoires respectifs ont été informées, avant la fin du mois d'août déjà, des contingents qui leur étaient attribués. Il est, d'autre part, convenu que les administrations de ces territoires n'ont pas la faculté d'opérer, de leur propre chef, des virements d'un poste sur un autre.

Pour en terminer avec la liste B, un mot doit être dit de la gestion des contingents et de l'avis aux importateurs paru au Journal officiel du 2 septembre 1947. Cet avis a fait l'objet d'une circulaire adressée spécialement à nos membres en France et publiée dans le numéro de septembre de notre revue; il indique, non seulement les modalités relatives aux demandes de licence, mais encore les noms des groupements auxquels est réservée l'importation de certains postes et aussi les produits pour lesquels les demandes sont soumises à l'approbation de l'Office français d'achats à Genève.

Il demeure bien entendu que la répartition des contingents de la liste B est essentiellement de la compétence des autorités françaises qui peuvent cependant, dans certains cas, être amenées à consulter les organes de gestion suisses. Il faut ajouter à cela que des contacts directs entre délégués d'organes de gestion suisses et administration française, sont de nature à aplanir sérieusement le terrain, ce dont nous nous félicitons sans réserve.

Résultats

Maintenant que nous avons passé en revue ces différents points, il vous intéressera peut-être de connaître dans quelle mesure l'accord répond aux espoirs que nous avions exprimés et qui portaient essentiellement sur les points suivants :

1° *Que le nouvel accord soit conclu pour quinze mois minimum.*

Il y a longtemps que nous exprimions ce vœu qui se trouve donc exaucé.

2° *Que les contingents soient élargis de façon générale.*

Nous avons déjà vu que tel avait bien été le cas.

3° *Qu'un plan spécial d'importation à longue échéance soit conçu pour les produits suisses à longs délais de fabrication.*

Le processus des contingents anticipés a répondu à cette demande.

4° *Q'une procédure d'arbitrage soit prévue pour les cas litigieux dans le domaine de la réglementation des prix.*

Aux termes de l'arrêté 16.640 du 15 novembre 1946, les prix de vente des produits importés ne doivent, dans la règle, pas être supérieurs aux prix intérieurs des produits français similaires. Or, ce terme similaire est une expression infiniment dangereuse par son imprécision. On ne saurait certes prétendre à libérer les produits importés des mesures générales du contrôle français des prix. N'avons-nous pas en Suisse un contrôle analogue ? En revanche, ce que notre Compagnie estime réalisable, c'est d'instituer, à tout le moins, des commissions d'arbitrage devant lesquelles les importateurs s'estimant lésés auraient la possibilité de recourir.

Cette question demeure posée et nous ne cesserons d'y revenir autant de fois qu'il le faudra.

5° *Que l'on détermine de façon claire les affaires réalisables selon le régime IMEX.*

Il n'est pas question du processus IMEX dans l'accord et nous aurons à demeurer vigilants pour éviter que des affaires IMEX ne préjudicient les échanges contractuels, ainsi que cela s'est produit dans certains cas sous l'empire du précédent accord.

6° *Que l'on mette au point la question du système français d'encouragement aux exportateurs.*

Bien qu'aucune clause n'y fasse allusion dans l'accord, il est maintenant définitivement établi que le système français d'encouragement aux exportateurs n'est pas applicable aux transactions avec la Suisse. Un sort est donc fait, une fois pour toutes, à ces affaires présumées hors contingent qui ont provoqué tant d'échanges de correspondance stériles dans le courant du précédent accord. Toute liberté demeure, bien entendu, acquise aux autorités françaises d'encourager, dans la mesure où elles le jugeraient utile, les efforts de leurs exportateurs, mais dans le cadre des contingents contractuels.

7° *Que la liste B soit établie de façon plus détaillée avec la spécification des positions douanières.*

Ce vœu est réalisé dans une très large mesure.

8° *Que les postes « divers » fassent l'objet d'une entente de façon à éviter des contestations possibles.*

Nous rappelons, à ce sujet, que pour tous les postes « divers » figurant dans la liste B, il est prévu qu'ils donneront droit à l'importation de certains articles et produits déterminés.

9° *Que les imputations sur les postes « divers » fassent l'objet de consultations réciproques.*

Nous avons vu que ce point constituait une des innovations de l'accord.

10° *Que l'on obtienne une délimitation de l'activité de l'Office français d'achats en Suisse.*

Cette question ne semble pas avoir été abordée et nous y reviendrons également autant de fois qu'il le faudra.

11° *Que de larges possibilités soient ouvertes pour les abonnements par la poste aux journaux et périodiques suisses.*

Ce vœu est réalisé, car la moitié du contingent fixé pour l'importation en France de journaux et périodiques suisses, c'est-à-dire 2 millions sur 4, est affectée aux abonnements directs auprès des bureaux de poste français, alors que jusqu'ici, les P. T. T. ne disposaient que d'un crédit mensuel de 2.000 francs suisses qui ne permettait de répondre favorablement qu'à un très petit nombre de demandes relatives, en général, à des publications techniques.

Nous avons été heureux de constater l'existence dans le nouvel accord de nombreux postes qui n'étaient pas spécifiés dans le précédent et sur l'intérêt desquels nous avions cru devoir attirer l'attention de nos Autorités.

Enfin, au chapitre des questions diverses, nous avions posé à nouveau la demande de la suppression du visa, demande qui risque malheureusement de demeurer posée pour un certain temps encore, bien que l'on semble étudier sérieusement, en haut lieu, la possibilité de délivrer, à plus ou moins bref délai et pour les voyages d'affaires seulement, des visas d'une validité d'une année.

Conclusion

Ces constatations nous encouragent, à tout le moins, à poursuivre notre tâche en nous inspirant toujours du souci de tirer de nos expériences des enseignements pratiques.

Certes, le contingentement risque de durer et tant qu'il existera, il sera impossible de satisfaire tout le monde puisque « contingentement » implique « rationnement ». Cette existence cependant ne sera pas éternelle et il arrivera bien un jour où les lois fondamentales de l'offre et de la demande recouvreront leurs droits et leur vigueur.

J.-E. Schutz