Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 38 (1958)
Heft: 1

Artikel: Mieux étudier le marché suisse c'est servir l'exportation française
Autor: Masnata, Albert
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-886383

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: 12.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://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.