Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 27 (1947)
Heft: 6

Artikel: Vers le renouvellement de l'accord commercial franco-suisse
Autor: Boitel, Jacques
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-888638

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: 08.07.2025

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

VERS LE RENOUVELLEMENT

de l'accord commercial franco-suisse

Les lecteurs de cette revue, dûment avertis des conditions qui régissent les échanges entre les deux pays, savent tous que l'accord du 1er août 1946 expirera le 31 juillet prochain. Les négociations qui doivent mener à son renouvellement débuteront dans les premiers jours de juillet à Berne, et nous nous plaisons à espérer qu'heureusement conduites, elles aboutiront rapidement à ce que tous les *praticiens* souhaitent, c'est-à-dire à un tracé fortement assoupli du courant de nos transactions.

Au moment de faire le point de la situation, il convient de se féliciter des conditions dans lesquelles s'est effectuée, de façon générale, l'application de l'accord du 1er août 1946 et, plus particulièrement, du volume atteint par les exportations de France en Suisse. Ce volume, en effet, a eu pour corollaire un équilibre presque constant de la balance des comptes et pour conséquence, non seulement la réalisation des prévisions établies pour les importations de produits suisses en France, mais encore la fixation, en mars et en mai 1947 (après l'échec de janvier), de quelques additifs appréciables aux listes de contingents contractuels.

Si l'accord du 1er août 1946 a permis de constater d'indéniables progrès, il n'en a pas moins démontré que de nombreuses améliorations demeuraient indispensables tout en ne sortant pas du domaine du possible. En voici quelques-unes qui préoccupent au premier chef les milieux spécialisés dans les échanges franco-suisses, ainsi qu'en a témoigné une toute récente enquête de la Chambre de commerce suisse en France, dont les résultats ont été portés à la connaissance des autorités suisses en prévision des négociations.

C'est avant tout sur les **délais** dans lesquels tout nouvel accord devrait être mis en application qu'insistent les importateurs et exportateurs qui estiment, à juste raison, qu'il est anormal que les premières licences de certains postes n'aient été délivrées, sous l'empire de l'accord du 1er août 1946, qu'à la fin de l'année, soit près de cinq mois après sa conclusion.

Tout en nous associant sans réserve au souhait de voir appliquer un accord sitôt après sa conclusion, nous exprimons, en outre, le vœu que la **publicité** la plus large et la plus prompte soit donnée aux clauses contractuelles. Nous rappelions ici même, dans notre numéro du mois de février dernier, qu'un accord commercial est essentiellement un *instrument de travail.* Il importe donc que les milieux dont l'activité vitale est liée à ces conventions soient dûment orientés sur les moyens mis à leur disposition.

Ceci nous amène tout naturellement à dire, en ce qui concerne les importations en France, que la procédure des **demandes d'ouverture de crédit** (D. O. C.), tout en remédiant incontestablement à certains inconvénients, ne comporte pas moins diverses imperfections. Ce que l'on reproche le plus couramment à ce nouveau processus, c'est que les appels d'offre qu'il implique sont la plupart du temps insuffisamment connus des personnes auxquels ils s'adressent et qui n'ont pas toujours immédiatement connaissance des publications faites au Journal officiel. Par suite d'information

tardive, de nombreux importateurs se sont ainsi trouvés dans l'impossibilité matérielle de respecter les délais impartis par ces appels d'offre et n'ont pu présenter leur dossier en temps opportun.

Quant à la répartition elle-même des contingents contractuels, nous souhaitons qu'elle fasse le plus souvent possible l'objet d'une **gestion mixte**, ainsi que l'expérience en a été faite pour certaines catégories de textiles, à la satisfaction des parties.

En développant une étroite coopération entre services français et suisses chargés de la gestion des contingents, on évitera également que des dispositions unilatérales n'altèrent parfois l'esprit dans lequel un accord a été conclu. C'est ainsi que le **système français d'encouragement aux exportateurs** qui a pour but de laisser à la disposition de ces derniers un certain pourcentage des devises encaissées, pour faciliter des achats de matériel d'équipement, a donné lieu à maint malentendu. Du fait même de l'existence entre la France et la Suisse de contingents contractuels, il n'était pas possible de prévoir des importations hors contingent et l'on peut, à juste titre, se montrer surpris que des négociations officielles n'aient pas, jusqu'ici, cherché à intégrer ce système d'encouragement — en lui-même parfaitement logique — dans le cadre de la gestion des contingents contractuels.

La question de la **réglementation des prix** nous semble également mériter l'examen des délégations. Il serait en effet éminemment souhaitable de mettre fin à certains différents résultant de l'impossibilité de comparer logiquement les prix de nombreux produits dont la qualité n'est elle-même pas comparable. S'il est tout à fait compréhensible que l'on cherche, dans chaque pays, à lutter contre la hausse des prix, à tout le moins devrait-on, semble-t-il, prévoir une **procédure d'arbitrage** pour tous les cas litigieux, afin de ménager une possibilité de recours.

Indépendamment des difficultés qu'ont rencontrées jusqu'ici la plupart des utilisateurs en France de matériel industriel suisse à se pourvoir normalement en *pièces détachées*, faute de crédits suffisants dans les listes contractuelles, il existe un autre point auquel il importerait d'apporter un correctif : celui des **délais actuels de fabrication suisses**. Ces délais dépassant couramment, non seulement la validité des licences françaises d'importation, mais aussi la durée de validité habituelle des accords franco-suisses eux-mêmes, ne pourrait-on prévoir, pour ces produits, un *plan spécial à longue échéance* s'intégrant par tranches non réductibles aux accords contractuels périodiquement conclus ? Cette solution aurait l'énorme avantage de permettre aux importateurs et utilisateurs de matériel suisse de prendre rang auprès de leurs fournisseurs qui, eux-mêmes, auraient la possibilité d'établir leurs programmes de fabrication en tenant compte des besoins du marché français.

Si nous nous sommes félicités au début de cet article de l'heureux développement des échanges entre les deux pays, nous tenons à souligner que, du fait même de ce développement, certains des besoins les plus immédiats créés par les années de guerre, dans un pays comme dans l'autre, ont déjà pu être comblés. On s'achemine ainsi vers une normalisation des échanges et une revalorisation de leurs éléments *traditionnels*.

Les facteurs *qualité* et *prix* sont donc appelés à jouer à nouveau un rôle prépondérant, car il est bien certain qu'il ne suffit pas qu'une marchandise figure dans une liste de contingents pour en assurer *ipso facto* l'écoulement et que l'on aurait grand tort de croire que des tiers ne seront jamais à l'affût de certaines positions à enlever.

Souhaitons, en conclusion, que le prochain accord réponde en tous points aux espérances qu'il suscite et que son application se fasse, dans un sens comme dans l'autre, sans atermoiements stériles et pour le plus grand bien des échanges entre les deux pays.

POUR LA CHAMBRE DE COMMERCE SUISSE EN FRANCE :

Le Directeur général : Jacques Boitel.