Des données nouvelles de l'interpénétration franco-suisse

Autor(en): **Keller, Paul**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): **57 (1977)**

Heft 3: **L'Europe du libre-échange**

PDF erstellt am: **29.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-886897

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

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

http://www.e-periodica.ch

PAUL KELLER

Des données nouvelles de l'interpénétration franco-suisse

Depuis le 1er juillet de cette année, les échanges commerciaux franco-suisses sont entièrement régis, en ce qui concerne les articles manufacturés, par le principe du libre-échange qu'institue le traité signé en 1972 entre la Suisse et les Communautés européennes. Depuis le milieu des années cinquante, le gouvernement suisse avait œuvré au sein de l'Organisation européenne de coopération économique (O.E.C.E.) pour éviter que le démantèlement douanier en Europe n'érige de nouveaux clivages tarifaires entre les six pays membres de la Communauté du charbon et de l'acier d'une part et ceux, d'autre part, qui, pour des raisons institutionnelles et politiques s'étaient tenus à l'écart de ce mouvement d'unification qui visait un lointain objectif politique. L'entrée du Royaume Uni dans la Communauté, l'extension de celle-ci à l'Irlande et au Danemark et le réseau d'accords de libre-échange avec les septs pays de l'A.E.L.E. (Association Européenne de Libre-Echange) ont fait de cette politique un succès indéniable.

Intensification des échanges visibles

On peut lui reprocher d'être intervenu bien tard et que les échanges inter-européens en auraient mieux profité il y a dix ans qu'aujourd'hui... enfin, que dans la conjoncture présente, les droits de douane ne constituent plus un obstacle majeur aux échanges. Cela n'est malheureusement que trop vrai. Il n'en demeure pas moins que la France, pour prendre cet exemple, était encore très fortement protégée par des barrières douanières élevées il y a vingt-cinq ans, alors qu'aujourd'hui les marchandises circulent librement grâce aux opérations de libération des échanges intervenues au sein du G.A.T.T., par l'intermédiaire de la C.E.E. et enfin par le jeu du traité de 1972.

L'interpénétration des marchés s'est considérablement accrue par l'intensification des échanges commerciaux. Cette évolution apparaît clairement à travers les quelques chiffres ci-dessous :

— En 1951, le Français achetait en moyenne pour 9,50 F.S. de produits suisses ; en 1976, ces achats ont atteint 63 F.S., 6,6 fois plus.

— En 1951, le Suisse achetait en moyenne pour 142 F.S. de produits français ; en 1976, ces achats ont atteint 764 F.S., soit 5,3 fois plus.

Il est vrai qu'en vingt-cinq ans, l'inflation et les troubles monétaires ont quelque peu faussé l'optique et rendu plus difficile une comparaison correcte. Mais l'appréciation du franc suisse étant de quelque quatre-vingts pour cent au cours de ce laps de temps de même que le renchérissement des prix à la consommation ressort à environ quatre-vingts pour cent en Suisse, la croissance réelle des échanges par tête d'habitant demeure significative d'une authentique interpénétration des deux économies.

Exportations suisses à partir de la France

Mais, cette interpénétration ne s'effectue pas uniquement par le moyen du commerce visible et déclaré aux frontières. De plus en plus, elle est le fait d'une coopération étroite de productions de biens et de services. On sait que les entreprises suisses de droit français — donc constituées et établies en France — occupent entre quatre-vingt mille et cent-dix mille personnes (compte non tenu de la main-d'œuvre frontalière). Ces entreprises jouent un rôle important aussi bien en ce qui concerne l'approvisionnement et les prestations qu'elles fournissent à la clientèle française, qu'en matière d'emploi.

Il est cependant un aspect nouveau que l'on perçoit de mieux en mieux au fur et à mesure de la progression du mouvement d'interpénétration réciproque des économies. En effet, les entreprises suisses en France ne sont plus des agents de vente dotés d'ateliers de montage ou d'installations de fabrications complémentaires destinés à assurer sur place certains services à la clientèle française. Pour des raisons multiples et variables suivant les entreprises et les types de produits ou de services, beaucoup de ces entreprises assurent la quasi totalité des fabrications et, à partir de leur siège français, approvisionnent une vaste clientèle étrangère. Il n'est probablement pas exagéré d'affirmer que l'entreprise suisse en France se situe dans le peloton de tête dans la catégorie des firmes exportatrices.

Le « grand solde » commercial largement favorable pour la France

Essayons d'étayer cette affirmation par quelques données connues. On sait que l'un des grands constructeurs électromécaniques de France est étroitement lié — à raison de 45 pour cent de son capital-actions — à un grand groupe suisse et que son chiffre à l'exportation était de l'ordre de 800 millions de francs français en 1976. Reporté en manière de « consolidation » à la part suisse de son capital (procédé d'autant plus admissible dans ce cas que les technologies mises en œuvre sont principalement originaires de la maison suisse), l'on peut admettre que la contribution suisse à l'exportation française approche les 400 millions (français) pour ce seul exemple. Dans un autre cas et s'agissant d'une société alimentaire, le chiffre d'exportation ressort à plus de 600 millions. Parmi les premiers exemples des entreprises suisses les plus importantes, la contribution à l'exportation française ressort par conséquent à un milliard.

Ce chiffre se double vraisemblablement par l'exportation des entreprises chimiques et pharmaceutiques (dans ce dernier domaine, les ventes à l'étranger des sociétés suisses établies en France sont nettement supérieures, par rapport au total des ventes, à la moyenne nationale française), des sociétés de machines alimentaires, des firmes du second œuvre (bâtiment), et sans tenir compte de l'exportation de sociétés où intérêts et responsabilités suisses sont nettement minoritaires.

La balance commerciale « visible » entre la Suisse et la France s'est soldée par un excédent en faveur de la France de 1,55 milliard de F.S. S'il était possible d'identifier avec certitude la totalité des exportations françaises incombant à des entreprises suisses opérant à partir de la France, il est probable que le solde réel en faveur de cette dernière serait plus élevé d'au moins un milliard suisse, peut-être même le « grand solde » qu'on pourrait alors calculer serait-il de trois milliards de francs suisses.

Une infrastructure commerciale en place

Dans toute approximation de ce genre qui, faute de données statistiques sûres, repose nécessairement sur des informations partielles, il convient d'éviter les pièges d'une interprétation trop facile. C'est à dessein que nous avons fondé notre approche sur des entreprises qui sont technologiquement liées à leurs sociétés-mères en Suisse, considérant qu'il pourrait être abusif de ranger dans cette catégorie d'exportation suisse les opérations de vente à l'étranger d'une société donnée du seul fait, par exemple, que son principal actionnaire serait suisse.

Si l'apport technologique est un critère important, l'apport commercial ne l'est pas moins. Les sociétés suisses de France qui étendent leur marché au-delà de l'hexagone le font d'entente avec leur groupe respectif en Suisse et surtout grâce aux réseaux commerciaux pré-existants dans toutes les parties du monde. Par ce biais, c'est en définitive la balance monétaire française qui recueille une partie des devises que procure le système commercial suisse à travers le monde.

C'est une donnée nouvelle de l'interpénétration économique rendue possible par le démantèlement tarifaire et imposée par la conjoncture des marchés et des monnaies. Elle est le signe d'une intense coopération économique et surtout humaine au sein des entreprises. Trop souvent, les administrations en charge des problèmes qu'affrontent les « filiales étrangères » ignorent-elles encore que c'est d'intérêts français très authentiques qu'il s'agit.

LAVANCHY S.A.
11, rue de l'Épée de Bois, 75005 PARIS
Tél : 337-41-82/83
Déménagements - Transports internationaux
SERVICES ROUTIERS RÉGULIERS
entre la FRANCE et la SUISSE
Maison en Suisse : LAVANCHY S.A., 88, rue de Genève, LAUSANNE

BANQUE COMMERCIALE
POUR L'EUROPE DU NORD
(EUROBANK)
Capital : 250 000 000 de Fr.
79-81, boulevard Haussmann
75382 PARIS CEDEX 08
Tél. 266-92-80 Tlx. 280.200 Paris « Eurbank » A,B,C,D
Spécialisée dans le financement des opérations internationales