

Zeitschrift: Bulletin mensuel de la Chambre de commerce suisse en France
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: - (1927)
Heft: 76

Artikel: Représailles?
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-889685>

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: 08.01.2026

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

« Qui donc, s'écrie M. Trincano, paiera la majoration sur vos montres et les nôtres? »

Et pour que nous ne nous égarions pas en conjectures, il répond lui-même à sa question :

« D'abord le contribuable français, bien entendu, mais il est habitué depuis longtemps à bien d'autres majorations sur des articles de première nécessité. »

Voilà le contribuable français fixé sur le cas que fait de lui M. Trincano. Le contribuable français n'est d'ailleurs pas seul à porter tout le poids du dédain de l'éminent bizontin, qu'il faut écouter jusqu'au bout :

« Mais, continue-t-il, paieront aussi : les étrangers, l'Anglais, l'Américain, tant d'autres qui achetaient avec 30, 50 et même 100 % moins cher de droits que dans leur pays, les articles suisses en France. Que ces porteurs de livres et de dollars venus en partie fine, paient dorénavant 15 % au lieu de... rien du tout, ils s'en apercevront à peine, et, en tous cas, feront encore une bonne affaire. »

Nous ne savons pas si M. Trincano porte une montre suisse ou une montre française, mais nous nous permettons de lui faire remarquer qu'elle tarde considérablement. L'étranger « venu en partie fine » ne trouve plus aujourd'hui à changer ses livres ou ses dollars, le même avantage qu'à l'époque où les amis de M. Trincano élaboraient leur projet de tarif. Croit-il vraiment que l'étranger venu en partie fine et qui constate déjà un renchérissement de la vie en France, s'apercevra à peine d'une nouvelle augmentation de 15 % ? Est-il sûr d'ailleurs qu'il ne s'agisse que de 15 % ?

Il pense qu'en achetant les articles suisses, ils continueront à faire une bonne affaire. Nous n'en

disconvenons pas. Mais est-il sûr que c'est en France qu'ils la feront, cette bonne affaire ?

Nous croyons, au contraire, que si le malheur voulait que le parlement français ratifiât, sans l'amender, dans un sens plus libéral, le tarif qui est soumis à son examen, on verrait beaucoup moins de montres suisses en France ; elles y seraient en tous cas beaucoup plus chères et les étrangers venus en partie fine découvriraient peut-être que pour faire une affaire aussi bonne que possible, ce ne sera — temporairement — plus en France qu'il faudra acheter les articles suisses.

Ah ! si l'étranger, venu en partie fine, n'achète plus que l'article français, M. Trincano aura été un grand prophète, évidemment. Mais est-il bien certain d'un pareil résultat ?

Il faudrait penser aussi, à l'occasion, à ceux qui ne sont pas venus en partie fine, mais qui sont à demeure dans ce pays. Il y a en France — M. Trincano l'ignorera-t-il ? — des Français et même des « contribuables » à qui il arrive d'acheter des montres, alors même qu'ils ne disposent ni de livres, ni de dollars.

Ces gens-là se résigneront moins volontiers que l'étranger, venu en partie fine, à payer une montre 15 % plus cher. Ils attendront que ce soient leurs francs qui aient bénéficié d'une nouvelle hausse. Ou bien ils attendront — et ce ne sera pas très long — que l'expérience ait ouvert les yeux à M. Trincano et lui ait fait comprendre que ce n'est pas seulement à l'Horlogerie suisse que des droits prohibitifs auront été funestes.

Qu'en pensent les détaillants français ?

Ne leur semble-t-il pas que la montre de M. Trincano tarde ?

Que n'achète-t-il une bonne montre suisse, tandis que le prix en est encore abordable !

Représailles?

Il n'est pas de jour où l'on ne nous demande sur quels articles français la Suisse exercerait des représailles dans le cas où le futur tarif douanier français, tel qu'il sortira des délibérations du Parlement, fermerait décidément la porte aux produits de l'industrie suisse.

Ainsi posée cette question nous paraît au moins prématurée, pour ne rien dire de plus. C'est de négociations amicales qu'il s'agit en ce moment et non point de guerre de tarifs. C'est vers un arrangement acceptable des deux côtés du Jura, que

doivent tendre et tendent en effet les efforts de tous les hommes de bonne volonté.

La bonne volonté est aussi sincère du côté suisse que du côté français et nous ne devons pas oublier, nous autres Suisses, qu'à l'exception de quelques articles, ce n'est pas contre la concurrence suisse — réelle ou imaginaire — qu'est dirigé le projet de tarif douanier français. Du moins on ne se lasse pas de nous en donner l'assurance. Nous devons tenir compte des intentions. Nous devons au moins essayer d'en tenir compte, même si nous

ne réussissons pas à comprendre l'avantage qu'il y a à être atteint sans avoir été visé.

Le Gouvernement français s'est attaché à une œuvre nécessaire et difficile entre toutes : refondre et remanier un vieux tarif qui date de 1892, dont les révisions partielles, les relèvements divers sous forme de taxes additionnelles, coefficients de majoration, contingentements et autres mesures restrictives ont fait un instrument lourd, d'un maniement compliqué et qui ne répond plus aux besoins du temps présent.

Pour notre part, nous souhaitons que cette œuvre de révision puisse aboutir rapidement et si nous nous livrons à certaines critiques, inspirées par la crainte de voir nos exportations en France réduites à rien, nous ne pensons pas que personne puisse s'étonner que nous exposions très franchement notre manière de voir. Elle nous est dictée par la connaissance que nous avons des relations commerciales franco-suisses autant que par le souci de voir ces relations demeurer cordiales et profitables à nos deux pays.

Nous ne croyons pas sortir de notre rôle en

faisant en sorte que, devant la complexité des problèmes à résoudre, nos amis français n'oublient pas un très petit voisin, qui est un très gros client et qui voudrait bien être un fournisseur un peu moins négligé.

Nous ne dresserons donc pas un catalogue des représailles suisses. Mais nous n'apprendrons rien à personne en disant que même sans qu'aucune mesure de représailles ne soit prise, certains articles ou produits français ont aujourd'hui, en Suisse, des débouchés si considérables qu'ils ne peuvent plus grandir. Leur importance même les a rendus fragiles. Déjà la récupération partielle du franc français a fait flétrir les exportations françaises à destination de la Suisse, ainsi que le montre le graphique que nous avons établi (Fig. VII). Comment les exportations en Suisse de *vins français*, par exemple, ou d'*automobiles*, ne seraient-elles pas affectées, si le chiffre des exportations suisses en France était réduit à rien par le jeu de droits d'entrée prohibitifs?

Comment un client dont les affaires déclinent pourrait-il rester un bon client?

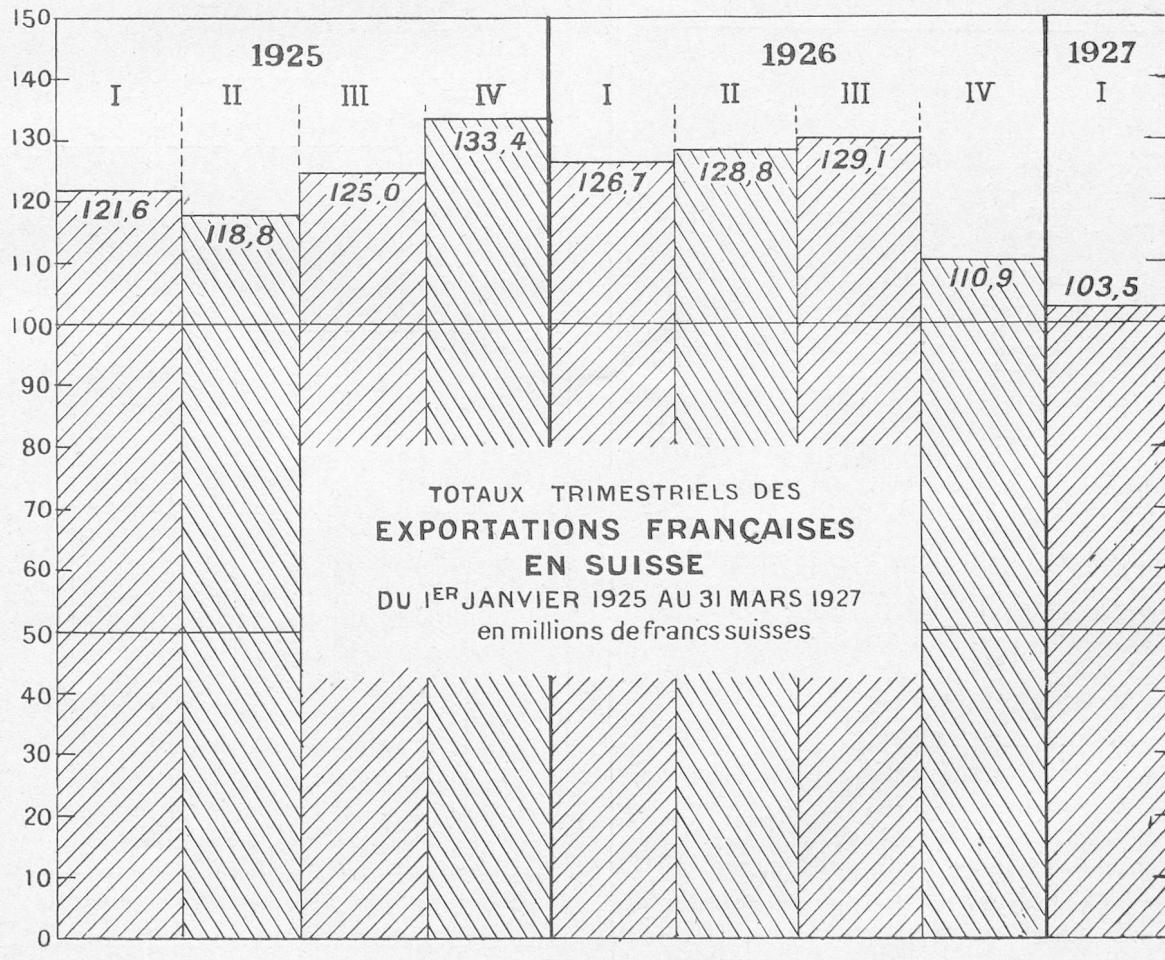


FIG. VII