

Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 22 (1942)
Heft: 8

Artikel: Exporter quand même?
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-888994>

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: 16.04.2026

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

EXPORTER QUAND MÊME ?

Le journal parisien « L'Agence Economique et Financière » a publié dans son numéro du 2 octobre 1942 un article qui expose d'une façon très claire les avantages que la France peut tirer d'un accroissement de ses exportations à l'étranger, notamment en Suisse, et les moyens qui s'offrent aux directeurs de l'économie pour favoriser ce développement.

Nous pensons qu'il est intéressant de verser cette pièce au dossier des échanges franco-suisse que nous avons constitué dans notre revue. Cet article retiendra l'attention de nos lecteurs autant par les idées saines qu'il contient que par la forme brillante sous laquelle elles sont exprimées.

L'exportation constitue la contre-partie indispensable de nos importations de matières premières, d'énergie et de certains des produits industriels couverts par les licences de fabrication. Nous pouvons sans doute faire jouer la balance des comptes, liquider nos avoirs à l'étranger, vendre nos participations industrielles, et diminuer ainsi notre capital à l'étranger pour équilibrer la balance des paiements, mais c'est là une politique paresseuse et à courte vue. Ce n'est que dans des circonstances exceptionnelles qu'un tel procédé doit être employé. La Suisse, par exemple, a usé de cette méthode pour financer ses importations pendant la première année de guerre, mais ses avoirs étaient liquides et ces achats constituaient un placement marchandises plutôt qu'un abandon de positions industrielles.

Dès que les circonstances lui ont permis de rétablir, grâce à une flotte à elle, les rapports avec les pays d'outre-mer, elle a repris son courant d'exportation, de façon à compenser, dans toute la mesure du possible, ses importations. L'Angleterre, en pleine guerre, n'agit pas autrement et s'efforce coûte que coûte de maintenir un courant d'exportation pour financer ses achats de matériel de guerre, de denrées alimentaires, de matières premières.

L'Espagne enfin vient de conclure avec l'Argentine un accord commercial par lequel elle s'engage, en plus de ses exportations habituelles, à livrer 30.000 tonnes de fer et produits sidérurgiques et deux cargos neufs de 9.000 tonnes. Cet effort supplémentaire et important est récompensé par l'Argentine de la façon suivante : livraison de 1 million de tonnes de blé — quantité suffisante pour combler le déficit de la production —, 3.500 tonnes de tabac, du maïs pour le cheptel et un prêt de 100 millions de pesos pour faciliter à l'Espagne le règlement de cette opération.

Ainsi, grâce à certaines privations que ce dernier pays s'impose dans le domaine industriel, il réussit à assurer l'équilibre de son ravitaillement en pain et partiellement en viande.

D'autre part, il maintient étroitement les relations commerciales existantes entre lui et un de ses meilleurs fournisseurs et clients à la fois.

La France a également en Europe quelques clients et quelques fournisseurs de choix qui peuvent, dans une certaine mesure, atténuer notre misère présente et que nous avons intérêt à ménager pour l'avenir. Nous songeons, hors de l'Allemagne, avant tout à la Suisse, à la Suède et à l'Espagne.

La Suisse, tout d'abord, en 1938 notre meilleur client, si l'on tient compte du solde créditeur que nous laissions les échanges avec ce pays, a continué fidèlement à nous faire des livraisons importantes d'articles industriels et même de produits alimentaires. Mais pendant ce temps, nos exportations à ce pays diminuaient considérablement, se tarissaient presque et la balance des échanges se renversait. Le règlement par clearing des exportateurs suisses se faisant de plus en plus difficile, ceux-ci, malgré beaucoup de patience et de bonne volonté, se virent obligés de restreindre leurs exportations.

Comment remédier à cet état de chose ? On a lancé des appels aux exportateurs. C'est insuffisant. Qui veut la fin doit vouloir les moyens.

Quels sont les moyens que possède un régime d'économie dirigée pour venir en aide aux exportateurs ?

Ils sont, à première vue, au nombre de trois : simplifier les mesures douanières et administratives, faciliter la production des articles exportables, appuyer financièrement certaines exportations où l'élément prix reste une entrave.

Il importe tout d'abord, et ce travail est déjà fort avancé, de classer les produits français en trois catégories : les produits absolument essentiels à l'économie et au ravitaillement du pays, tels : le blé, la viande, dont l'exportation doit être dans les circonstances actuelles entièrement prohibée, produits moins essentiels ensuite, dont l'exportation n'est autorisée que vers certains pays qui nous offrent des compensations particulièrement intéressantes, produits non indispensables, enfin, dont l'exportation reste libre.

Ceci une fois établi, il faut simplifier et accélérer toutes les formalités administratives indispensables. Il faut que dans le minimum de temps l'exportateur puisse obtenir sa licence d'exportation en s'adressant à un seul bureau qui le conseillera, l'aidera et centralisera toutes les démarches avec les administrations compétentes : Ministère des Finances, Production industrielle, Office des Changes. Ceci est déjà le cas, en partie du moins, et une simple mise au point serait suffisante.

Remontons maintenant plus haut : au stade de la fabrication. Le producteur est handicapé par le manque de matière première et d'énergie. Il ne peut satisfaire les demandes des exportateurs français car il est plus ou moins obligé de livrer à ses clients français toute sa fabrication. Une solution : chaque fois qu'il s'agit d'un produit classé dans la deuxième ou la troisième catégorie (produits indigènes non indispen-

sables dont l'exportation reste autorisée) donner au fabricant, justifiant d'une commande étrangère régulièrement passée, une attribution supplémentaire de matière première ou d'énergie, renouvelable quand l'exportation aura été effectivement réalisée.

Enfin, dans certains cas, les exportateurs ont besoin d'un appui financier. Le Ministère des Finances a prévu avec un sens assez exact des réalités, que les prix à l'exportation étaient libres. Ce qui signifie que l'exportateur est libre de vendre sa marchandise à un prix supérieur à celui du marché national. En principe, c'est parfait. En pratique, une mesure vient atténuer, sinon même supprimer, cette prime à l'exportation. Tout exportateur est tenu, en effet, de verser une taxe de « péréquation » dont le taux varie de 10 à 80 p. 100, perçue tantôt sur la différence de prix existant entre le prix intérieur et le prix à l'exportation, tantôt sur le prix intégral de vente. Le produit de cette taxe est versé à un fonds de péréquation qui permet d'accorder des subventions aux importateurs pour leur permettre de compenser l'écart entre le prix élevé des marchandises importées et le prix intérieur plus faible.

Or, cette taxe est une gêne visible pour certains exportateurs. Variant selon les pays et les marchandises, elle rend plus difficile les prévisions et les calculs du prix de revient. Les prix de revient à la production, d'autre part, ont monté beaucoup plus que les taux officiels ne peuvent le laisser sup-

poser et la liberté des prix à l'exportation est pour certains fabricants la seule façon de pouvoir maintenir inchangés leurs prix sur le marché français. La péréquation s'accomplit ainsi souvent automatiquement. Aussi, à notre avis, au lieu de frapper toutes les marchandises d'un véritable droit de douane à l'exportation conviendrait-il maintenant, à la suite de la hausse des prix à la fabrication, de le supprimer ou tout au moins de l'atténuer. Et si une caisse de compensation doit fonctionner qu'elle profite aussi aux exportateurs les moins favorisés pour leur permettre de concurrencer les prix sur les marchés étrangers. Ainsi, en Suède, les prix ont en moyenne haussé de 50 p. 100 (1) seulement depuis 1939. La hausse est en France bien plus sensible sur nombre d'articles industriels, dont la vente à l'exportation devient impossible ou, à tout le moins, difficile.

Le problème actuel de nos exportations mérite donc d'être étudié de près et certaines réformes doivent être réalisées. S'il est légitime de songer dès maintenant à reprendre avec l'étranger des relations internationales fructueuses dont dépend l'avenir de notre commerce extérieur, il faut d'abord maintenir un minimum d'échange avec les pays qui nous sont encore accessibles, condition indispensable de la reprise.

(1) En Suisse la hausse n'atteint même que 42 p. 100 (note de la R. E. F. S.).

ASSEMBLEE GENERALE EXTRAORDINAIRE DU 28 SEPTEMBRE 1942 DE LA CHAMBRE DE COMMERCE SUISSE EN FRANCE

Le 28 septembre dernier s'est tenue une Assemblée Générale extraordinaire de la Chambre de Commerce Suisse en France, dans la salle de réunion du Cercle Commercial Suisse de Paris.

L'Assemblée fut présidée par M. Baumann, Président de la Chambre de Commerce. M. le Consul Senger, chargé des affaires économiques au Consulat de Suisse à Paris, honora la réunion de sa présence. Aux côtés de ces deux personnalités on remarquait M. le Consul Huber et M. Hulftegger, Trésorier du Cercle Commercial Suisse de Paris, ainsi que MM. Bitterli, ancien Président, Brandt, ancien Président et premier Vice-Président en exercice, Monvert, deuxième Vice-Président et Loppacher, Membre du Comité de Direction. Les Membres de la Chambre de Commerce Suisse en France présents ou représentés étaient au nombre de 234 dont 196 membres actifs et 38 membres associés.

En ouvrant la séance à 17 heures, M. Baumann remercia M. le Consul Senger d'avoir bien voulu assister à la réunion et M. Hulftegger, Trésorier du Cercle Commercial Suisse, de l'hospitalité offerte en cette occasion à la Chambre de Commerce Suisse. Puis l'Assemblée constitua son bureau, désignant MM. Forrer et de Stockar comme scrutateurs et M. Gérard de Pury, Secrétaire général de la Chambre de Commerce, comme Secrétaire de séance.

L'Assemblée avait été convoquée dans le but d'élire un nouveau Président. M. Baumann, quittant Paris pour occuper en Suisse une nouvelle situation, exprima à l'Assemblée ses regrets de résigner la charge présidentielle qu'il avait occupée depuis l'Assemblée Générale ordinaire de 1941.

M. Brandt, Vice-Président, prit ensuite la parole pour rappeler qu'il avait été prévu en 1941, que dans le cas où M. Baumann serait obligé de renoncer à la présidence, il