

Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 30 (1950)
Heft: 11

Artikel: Possibilités franco-suisses
Autor: Schutz, Jean-Édouard
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-888284>

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: 11.01.2026

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

Possibilités franco-suisses

par

Jean-Édouard Schutz

Secrétaire commercial de la Chambre de commerce suisse
en France

Les conditions régissant actuellement les importations d'horlogerie suisse en France étant assez particulières, l'exposé général que nous reproduisons ici n'a pas été présenté rigoureusement sous la même forme au cours de la réunion de la Chaux-de-Fonds, le 25 octobre 1950.

ON peut diverger d'opinion en ce qui concerne l'avenir, la libération des échanges, l'Union européenne de paiements; pour l'instant une constatation s'impose de façon catégorique dans les transactions avec la France: l'étau du dirigisme et de ses contrôles se desserre. Le commerçant reprend ses droits et ce sont progressivement des difficultés proprement commerciales et non plus administratives qui se trouvent au premier plan de ses préoccupations, donc de nos préoccupations.

Je viens ici de mettre en avant les entités qui serviront d'armature à mon rapide exposé: les droits du commerce privé et leur corollaire, les responsabilités, puis les difficultés. Il n'entre pas dans mon propos, en effet, de m'appesantir longuement sur la contexture du nouvel accord dont tous les détails vous ont été communiqués au cours des trois mois qui se sont écoulés déjà depuis sa conclusion. Je soulignerai simplement que sa caractéristique dominante réside dans le fait qu'il a pu être établi sans qu'il soit nécessaire de soupeser, comme dans les accords précédents, les entrées et les sorties de francs suisses. Nous avons heureusement dépassé ce stade où nous devions suivre presque à l'unité l'utilisation des francs suisses provenant des exportations françaises et où l'état d'utilisation de l'avance de change, transformé en un minutieux graphique, faisait l'objet de nos quotidiennes inquiétudes.

Les possibilités d'importation en France se trouvent donc actuellement déterminées par deux systèmes différents: d'abord les *licences* pour les contingents contractuels de l'accord du 20 juillet comportant les marchandises non encore libérées et ensuite les *certificats d'im-*

portation pour les produits libérés, importables de façon illimitée, administrativement parlant, mais que circonscrivent, en revanche, les besoins, la faveur et les moyens de paiement de la clientèle. Il existe, en outre, certaines possibilités *d'affaires hors contingents* que nous ne devons pas non plus perdre de vue et que je rappellerai tout à l'heure.

LA *réalisation des contingents contractuels*: chaque exportateur suisse en connaît les modalités qui n'ont subi aucune modification de base depuis longtemps. Les différents postes de l'accord sont mis en répartition par un avis au Journal officiel. Cet avis peut porter sur des tranches proportionnelles à une durée déterminée. C'est ainsi que l'avis paru le 22 août 1950 ne se rapporte, à deux exceptions près, qu'à la moitié des contingents globaux, c'est-à-dire à la valeur d'un semestre. Un nouvel avis paraîtra donc ultérieurement pour la seconde moitié correspondant au semestre mars-août 1951. Pour certains produits, les licences doivent être déposées à partir d'une date donnée et sont ensuite examinées par les services français compétents, au fur et à mesure de leur présentation. Pour les autres produits, le dépôt des demandes est limité par un délai impératif, de façon à permettre un examen simultané de toutes les demandes, ce qui est plus particulièrement le cas de toutes les marchandises soumises à l'examen des Comités techniques consultatifs d'importation, institués par un célèbre décret du mois de juillet 1949.

En ce qui concerne les territoires extra-métropolitains, ce sont leurs administrations respectives qui fixent les

modalités de répartition, l'accord stipulant simplement qu'il y aura deux tranches semestrielles en Algérie, au Maroc et en Tunisie, tandis que la mise en répartition sera faite en une seule fois dans tous les autres territoires.

Si j'ai dit, il y a un instant, que ces modalités étaient connues de chaque exportateur suisse, je tiens à ce que l'on me comprenne bien et que l'on ne me reproche pas d'avoir voulu déclarer par là qu'elles étaient simples et qu'il était à la portée du premier venu d'en assimiler le mécanisme, car il s'en faut. Il est bien permis de constater d'ailleurs que les choses simples se concilient assez rarement avec l'agilité cérébrale de nos amis français qui aiment précisément les problèmes à résoudre. Ils considèrent en somme un peu que les choses simples se passent d'intelligence.

C'est ainsi que chaque dossier de licence nécessite une vérification minutieuse avant d'être déposé, car s'il y a des délais à respecter et de nombreuses lignes de questionnaire à remplir, il y a, en outre, des documents à joindre, dont le nombre peut varier et qui doivent parfois être revêtus de l'attestation d'un organisme suisse ou accompagnés d'échantillons. Au reste, le soin qui doit être voué à l'établissement de ces demandes ne relève nullement des seules exigences d'une conscience scrupuleuse mais bien de la préoccupation dominante de ne pas se heurter à une fin de non recevoir. Un simple vice de forme peut, en effet, justifier légalement le rejet d'un dossier, ce qui s'est déjà produit, notamment lorsque le total des demandes excédait trop sensiblement le montant du contingent à répartir.

C'est donc en connaissance de cause que notre compagnie a créé, à l'intention de ses membres, un service spécialisé dans les questions relatives à l'accomplissement de ces formalités et au contrôle de l'acheminement des dossiers. Ce service, qui absorbe intégralement l'activité de deux personnes, prend entièrement en charge les demandes qui lui sont confiées et en maintient occasion a pu également faciliter la tâche des répartiteurs français, grâce à la confiance dont les administrations veulent bien honorer notre objectivité. C'est également à l'expérience pratique acquise par ce service que nous devons de pouvoir publier chaque année ces aides-mémoire de l'importateur et de l'exportateur, que vous connaissez, j'espère, et dont le dernier en date est paru dans notre revue du mois de juillet dernier.

Veiller à la bonne constitution des demandes, parer à toute erreur de classification douanière, éviter dans la mesure du possible que certains contingents ne soient pas absorbés en totalité alors que d'autres, au contraire, seraient insuffisants, accélérer enfin, dans la mesure de nos moyens, la délivrance des licences, voilà quelques-unes des tâches que nous nous assignons. La dernière citée, accélérer l'acheminement des demandes, n'est pas la moins importante car nous connaissons trop bien les inconvénients qui résultent, pour les industriels suisses et pour leurs représentants en France, de l'incertitude où ils demeurent jusqu'au moment où l'autorisation sollicitée est effectivement entre leurs mains. La tâche du fabricant n'étant pas, à nos yeux, cette espèce d'abstraction indéfiniment adaptable que certains théoriciens

paraissent parfois imaginer, nous voulons tous nos soins à permettre un déroulement normal et régulier des échanges par une coordination des obligations administratives et des nécessités de la vente et de la production.

C'EST bien une des raisons essentielles, sinon même la raison majeure, pour laquelle nous n'avons cessé d'appeler de nos vœux et d'appuyer de nos démarches, la libération des échanges.

En effet, pour tous les produits désormais libérés, les fabricants et les vendeurs peuvent ainsi prendre des engagements fermes vis-à-vis de la clientèle et fixer en conséquence les programmes de fabrication. Cela nous épargne donc cet obstacle capital contre lequel nous venions d'autant plus fréquemment butter que la concurrence reprenait vigueur : la crainte de la clientèle devant les inconnues pesant sur une importation et qui s'exprimait couramment en ces termes : « Je ne veux pas de matériel étranger, car je ne sais ni quand je le recevrai, ni combien je le payerai, ni comment je l'entretiendrai ».

On sait maintenant que les mesures de libération prises depuis une année n'ont amené aucun déséquilibre de la balance des comptes et que nos produits ne sont pas précisément de ceux dont on inonde un marché, contrairement à ce qu'avaient prédit plus d'un Saint-Georges en puissance qui voyaient déjà surgir à l'horizon un dragon à mille têtes.

Les premières expériences demandaient cependant à être suivies avec une extrême vigilance, et dès le mois de février dernier nous avons tenu à faire une enquête auprès d'un certain nombre de nos membres, choisis parmi les plus représentatifs et les plus compétents, pour connaître leur avis. La conclusion se résume à peu près de la façon suivante, que nous avons déjà citée souvent, mais qu'il ne sera jamais inutile de répéter :

« Il faut étendre la libération car les difficultés inhérentes à la libre concurrence sont l'affaire des commerçants qui ont avec la qualité des produits suisses un atout majeur malgré les prix. La liberté est un élément essentiel d'ordre commercial, faisant apparaître les besoins réels d'un marché aux lieux et place de besoins présumés et souvent spéculatifs. »

Notre Directeur général a rappelé, tout à l'heure, les conditions dans lesquelles l'O. E. C. E. avait décidé de porter la libération à 60 % minimum des produits importés par chacun des pays participants et de supprimer les listes discriminatoires existant précédemment. Je me bornerai, pour ma part, à rappeler que, tandis qu'à l'origine, c'est-à-dire le 6 octobre 1949, le bénéfice des libérations ne s'étendait qu'à la France métropolitaine, il est accordé en outre actuellement aux territoires suivants :

— L'Algérie depuis le 18 novembre 1949.
— Les Départements d'outre-mer, c'est-à-dire Guyane, Martinique, Guadeloupe et Réunion depuis le 30 juillet 1950 (à l'exception de quelques produits).

— Les Etablissements français de l'Océanie depuis le 22 septembre 1950.
— Saint-Pierre et Miquelon depuis le 26 septembre 1950.

JE n'en aurai terminé avec ce chapitre des possibilités d'importation qu'après avoir examiné rapidement les conditions régissant certaines affaires hors contingent qui n'intéressent, cela va de soi, que des produits non encore libérés. Ces importations peuvent être de 3 natures différentes : les affaires sur comptes 10 % équipement, les affaires sur comptes E. F. AC., les affaires IMEX.

Les affaires sur *comptes 10 % équipement* sont réservées à des fabricants français appartenant à certaines branches industrielles déterminées, qui bénéficient, pour les besoins de leur rééquipement, d'une sorte de droit à importer du matériel, à concurrence de 10 % du montant de leurs propres exportations. Les produits qu'ils peuvent ainsi acquérir ont été spécifiés ; il s'agit, en principe, de matières premières, de semi-produits, de biens d'équipement et de pièces de rechange.

Les affaires sur *comptes E. F. AC.*, en clair « exportations frais accessoires », intéressent tous les exportateurs français, car chacun d'eux est dispensé de l'obligation de cession à l'Office des changes de 10 % du produit en devises de ses exportations (15 % en ce qui concerne les exportations vers la zone dollar). Les exportateurs français conservent ainsi un compte en devises qu'ils peuvent utiliser pour régler précisément des frais accessoires tels que commissions dues à leurs représentants à l'étranger, publicité, frais de voyage, etc. et pour acquérir, en outre, des articles ou des produits nécessaires à la marche de leur entreprise. Les produits entrant en ligne de compte ne sont pas non plus illimités, mais s'étendent, par exemple, jusqu'au matériel de bureau.

Quant aux *affaires IMEX* enfin, en clair « importation-exportation », elles ont fait circuler tant d'informations contradictoires et ont été, il faut bien le dire, si fluctuantes, tout au moins en ce qui concerne la Suisse, que je vais m'employer à en résumer les données principales, en insistant très vivement cependant sur le caractère variable de celles-ci et sur la nécessité impérieuse de prendre de nouvelles informations au moment même où l'on envisage une transaction de ce genre.

Il s'agit donc de l'importation en France de produits encore contingentés et destinés à être réexportés vers d'autres pays, soit en l'état, soit après transformation en France. Dans le premier cas, l'affaire est un simple courtage qui doit offrir, pour la France, l'avantage d'une exportation supplémentaire lui procurant, de par la différence entre le prix d'exportation et le prix d'importation, un bénéfice en devises. Dans le second cas, IMEX transformation, l'avantage pour la France est de même nature, à cette nuance près que la marchandise importée est travaillée en France et se valorise d'autant.

Dans les deux éventualités, l'intérêt pour la Suisse est de pouvoir réaliser une exportation supplémentaire et, surtout dans la première, de pouvoir atteindre certains pays auxquels il lui serait momentanément impossible de livrer directement.

Avant d'être autorisées par les services français compétents, plus précisément par le service IMEX du Ministère des affaires économiques, les propositions sont

examinées sous leur double aspect économique et financier.

Du point de vue économique, les produits ne doivent pas offrir de danger de concurrence pour les produits français sur les marchés de réexportation envisagés.

Du point de vue monétaire, les affaires sont actuellement possibles vers tous les pays membres de l'O. E. C. E. sauf l'Autriche, la Grèce et la Turquie et vers les pays de l'Amérique du Sud avec lesquels la France a conclu un accord commercial, mais tous ces pays sont groupés en catégories différentes, suivant la nature de leur devise.

La plus-value minimum en devises que devra laisser finalement à la France le dénouement d'une affaire IMEX, sera déterminée en considération, à la fois de son importance et de la catégorie à laquelle se rattache le pays de destination. Les règles d'arbitrage sont d'ailleurs sujettes à de fréquentes modifications, et c'est toujours le service IMEX qui examine chaque cas et détermine les conditions d'admissibilité.

Il est également possible de réaliser des affaires IMEX de courtage international dans lesquelles seuls les règlements financiers passent par la France. Autrement dit, une maison française peut être amenée à servir d'intermédiaire entre une société suisse et un acheteur égyptien, par exemple, pour la conclusion d'une affaire. Les marchandises sont alors expédiées directement de Suisse en Égypte (sans transit par la France), mais l'acheteur égyptien effectue le règlement en livres égyptiennes à la maison française intermédiaire. Celle-ci règle alors le vendeur suisse par dossier bancaire. Les critères d'appréciation sont identiques à ceux de l'IMEX et sont déterminés toujours du double point de vue financier et économique.

Pour réaliser une affaire IMEX, il convient donc de procéder comme suit :

- tout d'abord solliciter de la Division du commerce à Berne une autorisation d'exportation hors contingent ;
- ensuite soumettre le projet de l'affaire envisagée au service IMEX, avec toutes les spécifications voulues.

Ces différentes formules d'affaire IMEX ne sont applicables, je l'ai dit, qu'aux produits encore contingentés. Pour les marchandises libérées du contingentement, il existe d'autres possibilités de réexportation en transit, soit vers les mêmes pays étrangers que pour les affaires IMEX et en franchise des droits de douane français, soit vers les territoires français d'outre-mer après acquittement des droits et taxes. Vers les pays étrangers à destination desquels une autorisation française d'exportation est nécessaire, l'Office des changes en subordonne simplement la délivrance à la production simultanée du certificat d'importation.

JE crois enfin devoir consacrer quelques mots à l'intérêt que présente une clause du dernier accord visant l'importation définitive des marchandises exposées dans les plus importantes foires internationales françaises. Un avis aux importateurs du 22 avril dernier avait stipulé que les maisons qui exposeraient des mar-

chandises étrangères dans les foires internationales de Paris, Lyon, Lille, Strasbourg, Bordeaux et Marseille obtiendraient des licences hors contingents calculées à raison de 25.000 fr. fr. par mètre carré occupé. La liste des pays d'origine bénéficiaires était malheureusement limitative et la Suisse n'y figurait pas, sous prétexte qu'elle n'organisait elle-même aucune foire internationale. Notre compagnie avait immédiatement engagé des démarches, d'entente avec la Légation de Suisse en France, et ce, d'autant plus énergiquement que nous nous préoccupions depuis longtemps d'encourager nos maisons suisses à exposer leurs produits en France et que, si nos deux grandes manifestations de Bâle et de Lausanne sont essentiellement nationales, — et, soit dit en passant, les grandes foires françaises sont les premières à s'en féliciter, — le Salon de l'automobile à Genève est tout de même largement internationalisé.

L'objectif est maintenant atteint, sanctionné par un avis aux importateurs du 30 août, et nous avons donc une raison de plus de nous intéresser à ces grandes manifestations commerciales.

L'aspect que revêtent certaines de ces foires françaises a peut-être quelque chose qui heurte la conception qui est la vôtre, toute d'ordre, de méthode et de fini irréprochable. En disant cela, je songe plus particulièrement à cette énorme kermesse qu'est la Foire de Paris qui doit d'ailleurs peut-être une grande part de son succès précisément à ce caractère de kermesse qu'elle a conservé. Il n'en demeure pas moins que ce sont de vastes rendez-vous d'affaires et c'est bien cela qui, en définitive, nous intéresse.

Quelques chiffres sont peut-être utiles à citer :

En 1950, la Foire de Paris a dénombré 3 millions de visiteurs et celle de Lyon 1.100.000, tandis que les exposants étaient au nombre de 10.500 à Paris et 5.000 environ à Lyon.

De ce double point de vue, Paris est donc tout proche de Milan et Lyon dépasse Bruxelles.

Pour 1951, il ne nous est pas permis non plus de ne pas souligner l'intérêt que présentera l'Exposition textile internationale qui doit avoir lieu du 28 avril au 20 mai à Lille et englobera tout ce qui concerne cette industrie. Quatorze pays étrangers auront un stand officiel important réservé uniquement aux produits textiles eux-mêmes.

DES responsabilités, nous en avons plus d'une sur les marchés étrangers en notre qualité de Suisses.

Elle peuvent être d'ordre proprement commercial ou d'ordre moral, les deux se confondant d'ailleurs souvent en un seul aux yeux de nos partenaires. Ceux-ci, en effet, nous favorisent incontestablement d'une cote d'amour et, par conséquent, acceptent difficilement que nous décevions leur attente. Or, il est arrivé plus d'une fois et surtout au cours de cette période, toute proche encore, où les complications financières et administratives entraînaient évidemment les transactions avec la France, que des importateurs ou des représentants nous aient soumis des cas assez surprenants de rupture de contrat, de non-respect des délais de livraison ou encore de rési-

liation pure et simple d'une affaire cependant conclue. Le plus souvent d'ailleurs, les maisons suisses incriminées étaient d'importance modeste ou, en tout cas, d'apparition récente au firmament de nos exportations, mais il est arrivé également que des raisons sociales éminentes soient en cause, ce qui ne contribuait certes pas à justifier leur défaillance.

Pour illustrer ce qui précède, j'ajouterai, au risque de vous peiner, que le service qui s'occupe, au sein de notre compagnie, des *recouvrements de créances* et ce, tant en Suisse qu'en France, n'a enregistré, en 1949, aucun dossier d'un créancier suisse contre un débiteur français retardataire alors que, dans l'autre sens, il en dénombrait 46. Pour les 9 premiers mois de 1950, nous avons compté 4 recouvrements de Suisse sur France et 22 de France sur Suisse.

Notre tâche, dans ce domaine, est loin d'ailleurs de se limiter aux recouvrements de créances proprement dits. Elle comprend, en effet, l'*arbitrage* de litiges commerciaux les plus divers, tels que : contestations au moment de prendre livraison, manquements dans l'exploitation de brevets, récupération de soldes restant dus par d'anciens organismes para-administratifs actuellement dissous, taux de change applicable à des commissions dues à des représentants en France, etc. Nous ne cessons d'ailleurs de recommander à nos membres et à nos correspondants de s'entourer de renseignements sérieux avant de contracter un engagement et de recourir à nos services au moment où il peut encore être temps de prévenir des désagréments.

Cette recommandation doit sans nul doute s'adresser également aux maisons suisses qui ont à confier leur carte de représentation pour le marché français ou à réorganiser leur réseau commercial. Souvent, en effet, et trop souvent certainement, nous avons dû constater que des promesses habilement chatoyantes avaient abouti à des décisions qui n'auraient guère été prises sur le fondement d'une enquête sérieuse. La période de contingentement généralisé a d'ailleurs été propice à l'épanouissement d'une véritable floraison d'intermédiaires non spécialisés, se livrant plus ou moins régulièrement à l'import-export ou tentant du moins d'y parvenir. Ce n'est certes pas le moindre avantage de la libération des échanges que de nous ramener à l'ordre normal des choses et de redonner au véritable commerçant la place qui lui est due. Le problème est d'autant plus important pour nos maisons suisses, que l'on constate de façon générale un vieillissement certain de leur représentation en France et que la relève des forces anciennes ne s'effectue que fort lentement.

En tout cas, n'oubliez pas, Messieurs, que nous tenons à votre disposition un service de renseignements commerciaux, un service d'arbitrage et de recouvrements de créances et un service de représentations.

PUISQUE j'ai parlé de responsabilités et que j'ai déjà fait mention, tout à l'heure, de la participation aux expositions françaises, je voudrais, très brièvement, aborder un sujet qui me tient à cœur et qui est celui de l'utilisation de certains moyens de propagande dont nous

disposons en Suisse même. Nous savons bien qu'il ne saurait être question de participer à toutes les manifestations à l'étranger. Il vaut d'ailleurs infiniment mieux s'abstenir que de figurer avec des moyens insuffisants, qu'il s'agisse d'un stand officiel ou de stands privés. Mais la question qui se pose est de savoir si nous tirons toujours le maximum de rendement des *expositions organisées en Suisse*. Très franchement, je ne le pense pas.

Cette année, par exemple, j'ai fait personnellement une expérience significative. Il m'a été donné de venir à Bâle avec des Français qui n'avaient jamais visité la Foire, mais qui avaient cependant eu l'occasion d'en entendre beaucoup parler, de par leur profession qui est la publicité. Eh bien, je dois dire que ce fut une révélation pour eux, tant par l'ampleur que par la diversité et que par l'organisation elle-même.

Pourquoi, lorsqu'il n'est pas possible de consacrer à des manifestations à l'étranger les crédits considérables que cela implique, ne pas cumuler les moyens effectivement disponibles avec ceux déjà mis en œuvre par nos propres manifestations qui sont facilement accessibles à des clientèles étrangères comme la clientèle française, pour ne parler que d'elle ? Faut-il vraiment, comme on le fait trop souvent, nous sembler-t-il, considérer que nos expositions ont une existence absolument autonome et qu'il leur appartient exclusivement d'attirer des clients ? Que les directions des foires fassent leur publicité, cela est normal, mais nous pensons qu'il reste à créer un mouvement de plus vaste envergure autour de ces pôles. L'industrie horlogère s'en est d'ailleurs rendu compte. Au surplus, les éléments touristiques dont la Suisse dispose si plantureusement pourraient également largement servir dans ces occasions-là, au grand bénéfice d'ailleurs de notre industrie hôtelière.

Possibilités existantes, amélioration éventuelle des moyens de vente et de propagande, cela ne résoud évidemment pas toutes les difficultés, et de sérieux obstacles demeurent sur la route de nos transactions avec la France. Cela est malheureusement d'autant plus réel que nous nous trouvons dans une époque charnière où nous devons lutter à la fois contre les difficultés inhérentes à un régime de libre concurrence renaissante et contre les bastions les plus résistants du dirigisme. C'est ainsi que nous nous trouvons en présence d'un certain protectionnisme qui cherche à opposer au dehors à la fois les unes et les autres.

Et puisque j'ai fait allusion à cette forme particulière de protectionnisme, je pense devoir revenir encore au problème des *droits de douane français*.

Chaque fois que la perception des droits a été rétablie depuis 1947 sur des produits intéressant la Suisse, nous avons reçu des lettres de protestation dénonçant une violation des accords en cours. Or, il ne faut pas oublier que nous ne pouvons rien contre le rétablissement des droits car c'est leur suspension qui était une mesure d'exception. D'ailleurs, il était prévu dès le début, en 1944, qu'un simple arrêté du Ministre des finances suffirait à y mettre fin. Or, le Ministre des finances est,

par définition, un monsieur qui a toujours besoin d'argent, même s'il se double d'un ministre des affaires économiques qui préconise une politique de lutte contre la hausse des prix.

M'inspirant du Dr Knock, je dirais que la suspension des droits est un état précaire qui ne présage rien de bon, ou encore qu'elle est comme le beau temps dont il faut profiter avant la pluie par laquelle il se termine toujours.

Si la suppression ou le rétablissement des droits ne relèvent que des seules autorités françaises, en revanche c'est le taux de ces droits qui peut être discuté, et nous espérons bien qu'il le sera dans de nombreux cas. Il apparaît en effet, pour certains produits, que les nouveaux droits ad valorem dépassent sensiblement l'incidence qu'avaient avant la guerre les anciens droits spécifiques, alors qu'en principe ce nouveau tarif ne devait correspondre qu'à la transposition ad valorem de l'ancien.

Des négociations sont prévues, pour une date malheureusement encore indéterminée, et force nous est de nous tourner vers les pouvoirs publics à ce propos. En tout cas, il incombe aux industriels de réunir une documentation rigoureuse pour permettre ces négociations, afin de faire clairement ressortir ces augmentations contestables, par le moyen d'anciennes factures et des relevés de douane correspondants. Il va sans dire que le concours de notre Chambre leur est acquis pour mener à chef cette entreprise.

POUR clore ce tour d'horizon, je voudrais ajouter une simple observation. On a parfois reproché à notre Chambre de commerce un excès d'optimisme ou un optimisme de commande à l'égard du marché français. Ce reproche me paraît bien sévère car ce que nous nous sommes toujours efforcé de faire a été de tenir un juste compte des circonstances — et de quelles circonstances souvent ! — et de reconnaître ce qui allait mieux plutôt que de nous hypnotiser sur ce qui n'allait pas encore. Voyez-vous : quand il survient une crise ministérielle en France — et cela arrive évidemment quelquefois —, il semblerait toujours, à en croire la presse étrangère, que le pays se trouve d'un seul coup paralysé. Nous avons eu coutume, quant à nous et au cours de ces deux ou trois dernières années, de consulter un autre thermomètre au moment de ces accès de fièvre politique : celui de l'or et des devises sur le marché parallèle qui réagit toujours à la moindre alerte sérieuse. Eh bien, nous avons pu constater chaque fois qu'il y avait insensibilité totale.

En dépit de certaines apparences, malheureusement un peu trop apparentes justement, il y a en France une exceptionnelle solidité foncière. On ne peut pas, raisonnablement et quand on le connaît bien, être pessimiste à l'égard d'un tel pays.

