

Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 41 (1961)
Heft: 1: La Suisse et l'Europe

Vorwort: Editorial
Autor: Chambre de commerce suisse en France

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>

Editorial

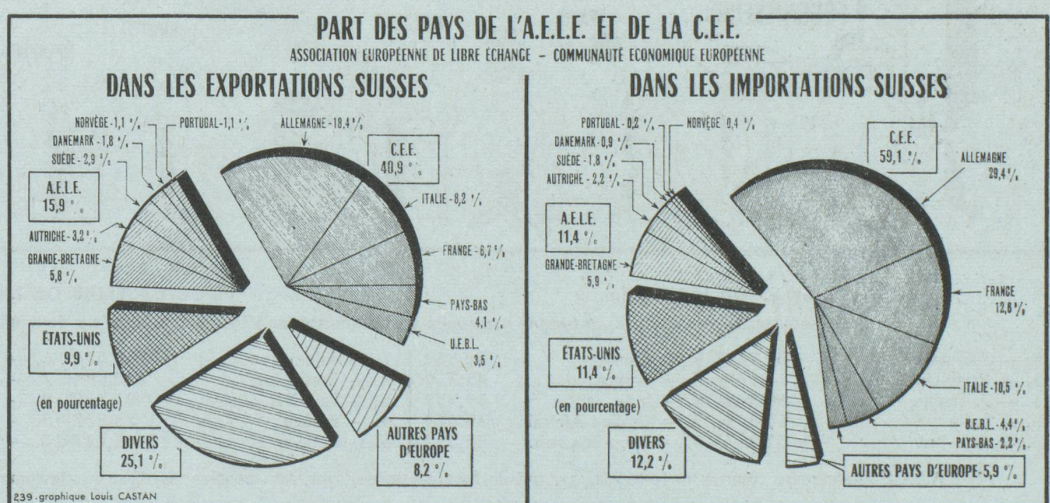
L'intérêt porté au problème de l'intégration économique européenne par le nouveau Gouvernement des États-Unis, l'évolution des positions dans plusieurs pays d'Europe depuis l'échec des négociations sur la grande zone de libre-échange, en particulier ces derniers mois, et le revirement qui se dessine en Grande-Bretagne, imposent une nouvelle discussion sur le fond. Les solutions de compromis sont dépassées.

Défenseurs d'un courant commercial traditionnel, qui aurait toutes possibilités de se développer, nous craignons de le voir gravement perturbé par la menace d'une division économique de l'Europe.

En effet, le dynamisme des deux groupes rivaux ne suffit pas à nous réjouir ni à nous rassurer. Les éléments d'appréciation dont nous disposons montrent combien seront graves les détournements de courants commerciaux qui se créeront au 1^{er} janvier prochain, lorsque la discrimination douanière aura pris une nouvelle ampleur.

Quatrième fournisseur de la Communauté économique européenne, avec une moyenne mensuelle de 65 millions de dollars, la Suisse devrait chercher ailleurs de nouveaux marchés pour écouler ses produits, alors que son industrie spécialisée pourrait jouer un rôle si utile en Europe. Troisième client de la C.E.E., avec une moyenne mensuelle de plus de 120 millions de dollars, elle devrait porter à d'autres qui sont prêts à les accueillir les quelque 60 millions de dollars excédentaires que chaque mois elle laisse aux pays du Marché Commun.

Il est évident que ce n'est pas le but recherché. A cet égard d'autres chiffres sont encore intéressants à examiner :



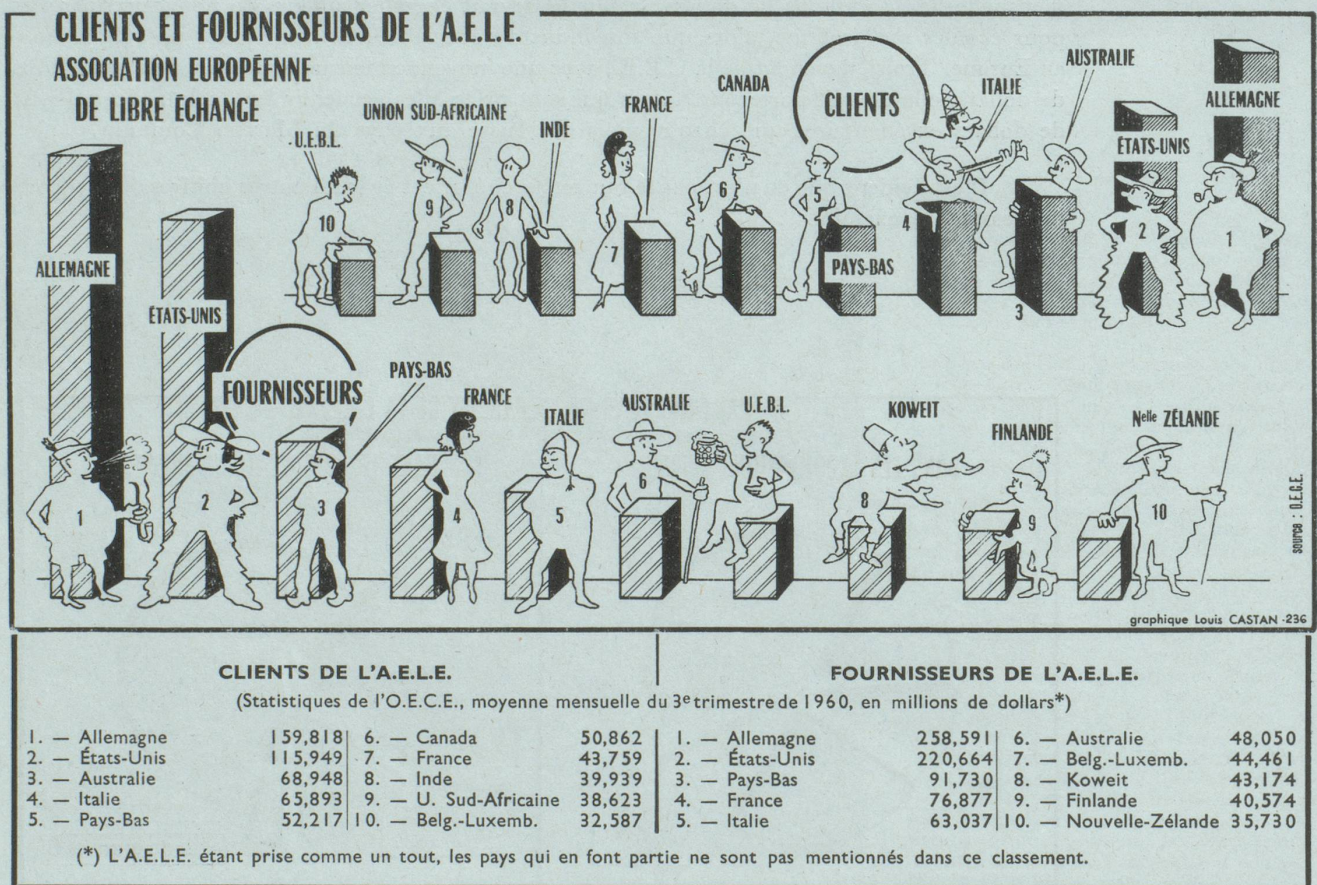
La République fédérale allemande, première cliente et premier fournisseur de l'A.E.L.E., lui achète mensuellement pour près de 160 millions de dollars et lui en vend pour près de 260 millions. Chaque mois la balance est donc de 100 millions de dollars en faveur de l'Allemagne. Les Pays-Bas (5^e client, 3^e fournisseur), ont un solde créditeur de 40 millions de dollars dans leurs relations avec l'A.E.L.E. Quant à la France (7^e client, 4^e fournisseur) elle a une balance active de 33 millions de dollars dans ses relations avec les Sept. De son côté, l'Union Belgo-luxembourgeoise (10^e client, 7^e fournisseur) a une balance active de 12 millions de dollars.

Ainsi, dans toutes les relations des Six avec les Sept, la balance commerciale est en faveur des pays du Marché Commun.

Il serait regrettable que pour n'avoir pas su faire à temps les nécessaires concessions réciproques un tel courant d'échanges soit endommagé car, en définitive, il repose sur des réalités et des besoins bien concrets.

« L'heure est venue d'une nouvelle relance afin de construire tenacement l'Europe des réalités », réclamait récemment Georges Rigassi dans la *Gazette de Lausanne*. Pour sa part, la Suisse n'a pas perdu sa volonté ou ses possibilités de négocier. Le message du Conseil fédéral à l'Assemblée fédérale sur la participation de la Suisse à l'A.E.L.E. était très clair sur ce point.

Le 9 février à la Chambre des Lords, Lord Gladwyn, ancien ambassadeur de Grande-Bretagne en France, réclamant une « association économique nouvelle, grande et dynamique »,

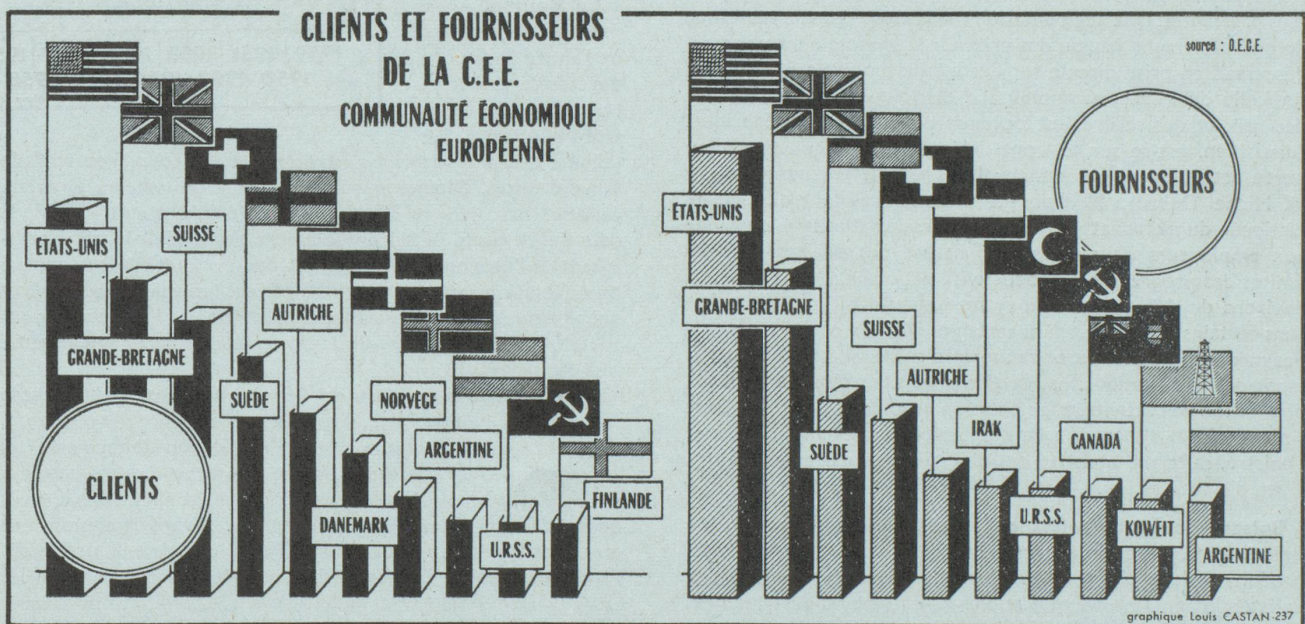


disait : « Ce n'est vraiment pas le moment de nous recroqueviller dans notre coquille, soignant notre amour-propre et grommelant : « Les Français ne veulent pas de nous, nous saurons « leur montrer de quoi nous sommes capables! » Ce dont nous avons besoin est un nouvel effort d'imagination, l'expression d'une volonté consciente d'abandonner une voie pavée de bonnes intentions et d'opportunités manquées, la volonté proclamée de repartir à zéro. Personne ne nie — du moins ne l'ai-je jamais entendu nier par quiconque en France — que la Grande-Bretagne est dans une position particulière et ne peut pas, sans autre et même si elle le désirait, simplement prendre la plume et signer le Traité de Rome. »

Les problèmes qui se posent à la Suisse, bien qu'analogues, ne sont pas identiques à ceux qui se posent à la Grande-Bretagne ; mais pas plus que ces derniers ils ne sont méconnus des pays du Marché Commun.

Il convient donc de reprendre sur des bases nouvelles et dans un climat d'amitié et de compréhension la discussion générale. Souhaitons que les solutions à l'étude tiennent compte des raisons qui jusqu'à maintenant on fait obstacle à une solution définitive. Souhaitons aussi qu'elles viennent vite car, comme le faisait remarquer dans la conclusion de son discours Lord Gladwyn, en s'adressant aussi bien à ceux qui sont au pouvoir qu'à tous ses amis Français : « En matière d'intégration européenne le temps ne joue pas pour nous mais contre nous. »

Chambre de commerce suisse en France



CLIENTS DE LA C.E.E.

(Statistiques de l'O.E.C.E., moyenne mensuelle du 3^e trimestre de 1960, en millions de dollars*)

1. — U.S.A.	175,282	6. — Danemark	51,446
2. — Grande-Bretagne	143,424	7. — Norvège	36,045
3. — Suisse	124,175	8. — Argentine	27,786
4. — Suède	86,843	9. — U.R.S.S.	27,443
5. — Autriche	66,445	10. — Finlande	26,905

FOURNISSEURS DE LA C.E.E.

1. — U.S.A.	324,633	6. — Irak	41,382
2. — Grande-Bretagne	118,911	7. — U.R.S.S.	40,088
3. — Suède	71,681	8. — Canada	37,406
4. — Suisse	65,093	9. — Koweït	36,642
5. — Autriche	45,478	10. — Argentine	35,932

(*) La C.E.E. étant prise comme un tout, les pays qui en font partie ne sont pas mentionnés dans ce classement.