

<b>Zeitschrift:</b>	Revue économique franco-suisse
<b>Herausgeber:</b>	Chambre de commerce suisse en France
<b>Band:</b>	47 (1967)
<b>Heft:</b>	4: Kennedy Round
<b>Artikel:</b>	L'avis de l'industrie textile suisse : la montagne à accouché d'une souris
<b>Autor:</b>	Mettler, Arnold
<b>DOI:</b>	<a href="https://doi.org/10.5169/seals-887905">https://doi.org/10.5169/seals-887905</a>

### 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:** 13.01.2026

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

# L'avis de l'industrie textile suisse : La montagne a accouché d'une souris

par

Arnold METTLER,

*Directeur de Mettler & Cie, Saint-Gall*

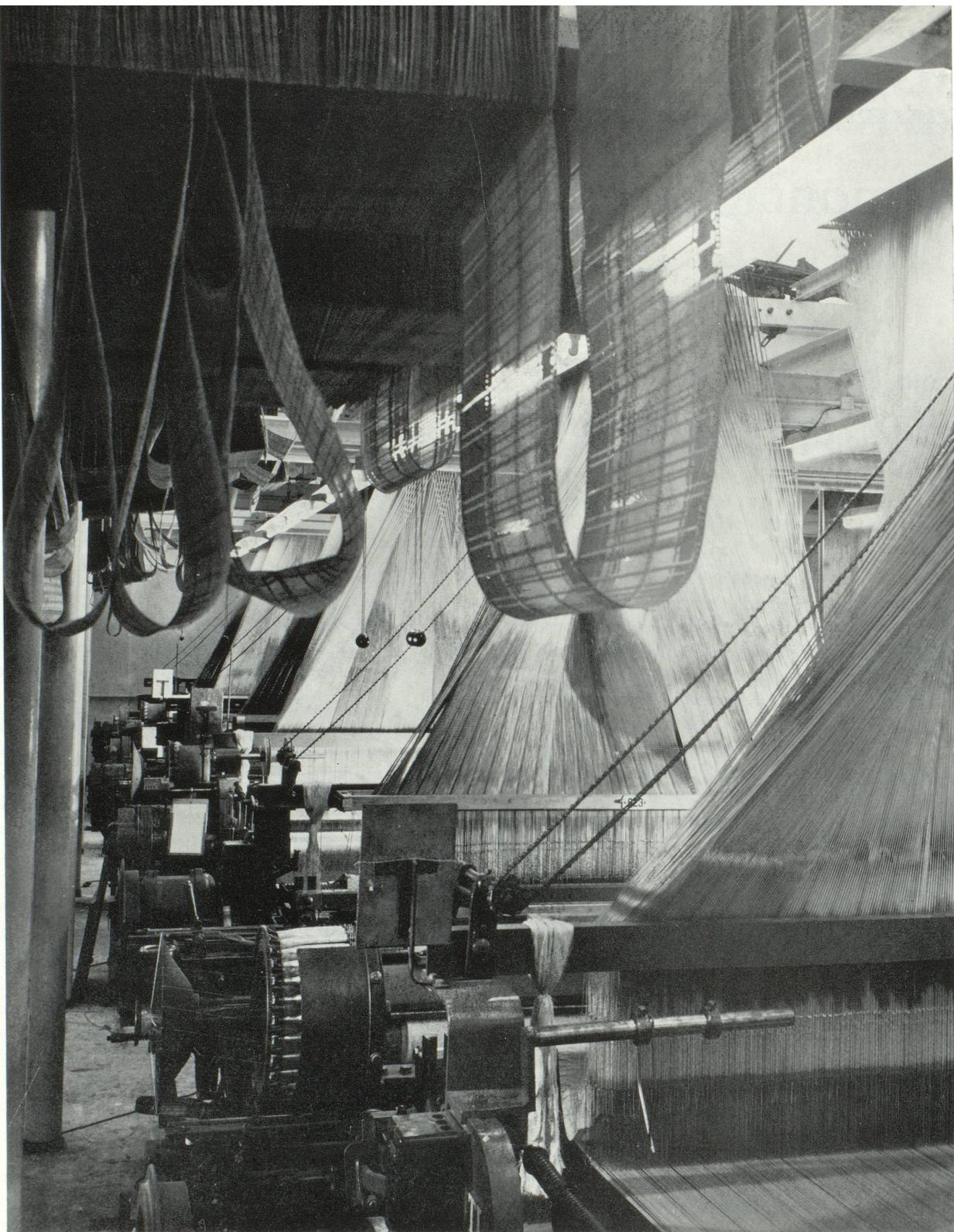
Le fait est là : notre industrie se trouve parmi les grands perdants du Kennedy Round et devrait s'attendre à d'importantes baisses du chiffre d'affaires si sa position dans le marché mondial n'était pas aussi solide (nous parlons ici en particulier des cotonnades fantaisie et imprimés de haute couture). Alors qu'au cours de l'exercice 1965 / 1966, 60,8 % de nos exportations étaient absorbés par le Marché commun — dont plus de 21 % par la France — nos exportations totales vers le Marché commun au cours du dernier exercice ont baissé à 50 % en chiffre rond — dont 15 % vers la France).

Les chiffres globaux suisses pour les positions douanières correspondantes de tissus de coton et de nouveautés coton — tissés et imprimés — indiquent 39,3 % à destination du Marché commun, la part française étant de 7,6 %. Avant la discrimination douanière du Marché commun, nos exportations vers ces six États étaient sensiblement plus importantes qu'aujourd'hui. En raison de cette situation, l'industrie textile suisse fonda de grands espoirs sur le Kennedy Round, dont nous attendions un abaissement sensible des barrières douanières. Nous savions parfaitement bien que pour les industries textiles de France, d'Allemagne, d'Italie, de Hollande et du Bénélux, la situation était difficile et qu'on pouvait parler non seulement de changements de structure, mais dans une certaine mesure également d'une véritable crise textile. Comme les principales difficultés provenaient d'importations d'Extrême-Orient ou du Dumping de certains pays, nous espérions que des voies seraient trouvées pour éliminer ces difficultés, sans toucher pour autant nos articles de haute valeur qui, dans la masse, ne sont que de peu de poids. Malheureusement notre excellente délégation dans ces négociations, malgré la forte position de la Suisse comme acheteur du Marché commun, n'est pas arrivée à défendre notre industrie avec succès. Le résultat plus que défavorable sur nos positions principales (tarif douanier 5509 - largeur plus de 85 cm) est le suivant :

a)	<i>Tissus non imprimés (autres) :</i>
	EWG. Tarif douanier extérieur commun. . . . . 14 %
	<i>A partir du 1-7-68. Réduction 2/5 . . . . .</i> 14 %
	<i>Dès le 1-1-72 . . . . .</i> 14 %
	<i>Amélioration . . . . .</i> 0 % !!
b)	<i>Tissus imprimés :</i>
	EWG. Tarif douanier extérieur commun. . . . . 15 %
	<i>Dès le 1-7-68. Réduction 2/5 . . . . .</i> 14,6 %
	<i>Dès le 1-1-72 . . . . .</i> 14 %
	<i>Amélioration . . . . .</i> 1 point
c)	<i>Autres largeurs et poids :</i>
	EWG. Tarif douanier extérieur commun. . . . . 16 %
	<i>Dès le 1-7-68. Réduction 2/5 . . . . .</i> 15,2 %
	<i>Dès le 1-1-72 . . . . .</i> 14 %
	<i>Amélioration . . . . .</i> 2 points

Il ressort du tableau ci-dessus que 2/5 de la réduction entreront en vigueur dès le 1<sup>er</sup> juillet 1968, un autre cinquième (c'est-à-dire de 1 à 2 points !) doit tomber en 1969, alors que 2/5 restants dépendront de la prolongation de l'accord international sur le coton. Pour les tissus de soie et de laine, la situation n'est pas meilleure, de telle sorte que nous pouvons dire du Kennedy Round : « La montagne a accouché d'une souris ».

Dieu merci, l'industrie suisse, qui a joui d'une protection douanière minime pendant des siècles, est habituée aux bourrasques de la concurrence internationale et a atteint un degré de technique et de création qui lui assurent, malgré la discrimination douanière, son droit à l'existence. De plus, le fabricant suisse a des charges fiscales, sociales et financières plus faibles que celles de ses collègues du Marché commun. Il est également prêt (en se serrant la ceinture) à prendre en charge, momentanément, certains ajustements de prix, afin de conserver actives et vivantes les excellentes relations entretenues avec la clientèle domiciliée dans le Marché commun.



Atelier de tissage.

Si les résultats du Kennedy Round sont très décevants, il faut tout de même reconnaître qu'ils touchent moins l'industrie que si des contingents d'importations avaient été introduits, comme c'était le cas en France il n'y a pas si longtemps et comme ils nous sont restés en mémoire de manière peu réjouissante. On ne pouvait pas faire

grand-chose pour lutter contre les contingents; en revanche, on peut lutter avec succès contre des différences de prix par une rationalisation économique et avec une volonté créatrice.

A. M.