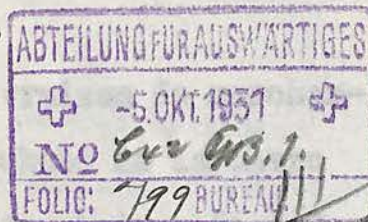


LÉGATION DE SUISSE.

*Copie
pour la Division des
affaires étrangères.*

32, QUEEN ANNE STREET,
LONDON, W.1.

R.a.19.31 CR/EE.

le 1er octobre 1951.

rise nationale en Grande Bretagne.
Pertes de change.

Monsieur le Directeur,

L'abandon, par la Grande Bretagne, de l'étalon or et la chute subséquente du cours de la Livre sterling, non moins que les discussions dont fait l'objet la possibilité de l'introduction prochaine d'un tarif douanier, soulèvent, pour les industriels étrangers en relations d'affaires avec ce pays, deux problèmes importants.

La Suisse, comme bien vous le pensez, est affectée elle aussi par ces problèmes et nous recevons chaque jour de nombreuses demandes de conseils de la part de producteurs suisses, et plus spécialement de nos compatriotes qui sont venus à Londres pour y surveiller leurs affaires de près.

Les deux problèmes que je viens de mentionner sont les suivants:

Département Fédéral de l'Economie Publique,
Division du Commerce,

B e r n e .

Dodis



- 2 -

1) les contrats concernant la livraison de marchandises qui ont été conclus avant la chute de la Livre sterling, sont-ils affectés par cette chute, c'est-à-dire le fabricant suisse est-il obligé de livrer la marchandise contre paiement au cours actuel de la Livre et, d'autre part, est-il forcé d'accepter, pour des paiements qui sont venus à échéance avant le 20 septembre dernier, des Livres sterling au cours du jour?

Sur cette question se greffe encore celle de savoir comment ils peuvent se couvrir contre la dépréciation de la devise anglaise, en raison de contrats futurs.

2) comment les industriels étrangers peuvent-ils se couvrir contre le risque de l'introduction d'un tarif douanier en Grande-Bretagne?

ad.1. Le problème de la différence de change revêt un double aspect, un aspect juridique et un aspect que je définirais comme aspect moral et pratique.

Au point de vue purement juridique, un contrat en Livres sterling est payable en cette monnaie, c'est-à-dire en Livres sterling indépendamment du cours de celle-ci, à moins que le contrat ne spécifie expressément qu'il s'agit de Livres sterling or.

- 3 -

La question de savoir si les effets de la dépréciation de la monnaie anglaise doivent être supportés par le fabricant ou par l'importateur, doit être tranchée par les tribunaux. En règle générale, dans les milieux industriels britanniques et chez les juristes que nous avons consultés, on est d'avis que c'est aux fabricants qu'il appartient de supporter la perte. On admet également qu'un fournisseur étranger est lié par les contrats qu'il a conclus, et qu'il ne peut pas se soustraire à leur exécution. Il doit donc livrer la marchandise et accepter en paiement de celle-ci la Livre sterling dépréciée comme s'il s'agissait d'une Livre sterling or.

Au point de vue moral, il ne subsiste aucun doute que le fabricant doit assumer la perte. A mon avis, on ne saurait assez insister auprès de nos producteurs sur l'importance qu'il y a à respecter leurs engagements, ^{autant que faire se peut.} Il y va en effet du prestige de la Suisse, du bon renom de notre commerce à l'étranger et de l'avenir de nos relations commerciales avec la Grande-Bretagne.

On fait, en ce moment, en Grande-Bretagne des efforts plus considérables que jamais en vue d'in-

- 4 -

duire la population à favoriser les industries nationales et à n'acheter que des produits du pays. La réponse à ce "Buy British Goods Movement" est actuellement plus éloquente qu'elle ne l'a jamais été et il est donc de toute importance pour nos industries, si elles veulent maintenir leurs marchés britanniques, de ne pas s'exposer aux critiques de leurs concurrents, soit britanniques soit étrangers, qui, eux, s'en tiennent à leurs contrats.

Je sais que l'opinion qui précède est également celle qui a été exprimée par le "Reichsverband der Deutschen Industriellen".

D'autre part, comme vous le savez, la Chambre de Commerce de Londres a avisé tous ses membres par circulaire que s'ils étaient engagés à l'étranger par des contrats conclus pour des paiements en monnaies étrangères, ils étaient tenus de supporter, eux, la différence de change.

On parle beaucoup ici des difficultés que feraient les exportateurs français à leurs clients anglais et j'ai pu me rendre compte de la mauvaise impression laissée dans les milieux commerciaux et dans la Cité par les nombreuses réclamations qui parviennent journellement à la Chambre de Commerce de Londres, de la

- 5 -

part des clients britanniques de maisons françaises. Je regrette d'ajouter qu'à teneur d'informations qui viennent de me parvenir de la Chambre de Commerce, quelques maisons suisses auraient déjà fait l'objet de réclamations semblables auprès de cette Chambre.

Je me demande par conséquent si le Vorort ne ferait pas bien de s'occuper de cette question, non pas en prenant position officiellement, mais en donnant aux diverses associations industrielles suisses des indications utiles.

Il n'est pas nécessaire d'établir des règles rigides et il faut éviter également des décisions collectives de la part de groupements industriels. J'entends par cela qu'il faut laisser à chaque maison individuelle le soin de négoier avec ses clients en Grande-Bretagne. Il n'est pas exclu que l'importateur britannique prenne à sa charge une partie de la différence, si la maison suisse le suggère. Quant aux décisions collectives, elles auraient le double désavantage de ne pas permettre ces arrangements à l'amiable et de s'exposer à être contraire à la décision que pourrait bien prendre un tribunal, dans un cas concret.

- 6 -

En ce qui concerne les nouveaux contrats à conclure, là aussi, il faut recommander à nos industriels de ménager ^{dans la mesure du possible} les susceptibilités de leurs clients anglais. Nous déconseillons à nos producteurs de modifier leurs méthodes de cotations de prix avec les vieux clients. Il ne faut pas, par exemple, qu'ils fassent des affaires en spécifiant les prix en Livres sterling - parité dollars, ou en francs suisses, s'ils ont toujours, jusqu'à maintenant, fait leurs offres en Livres. Ils pourraient tout au plus marquer leurs prix en Livres sterling or, mais partout où cela est possible, il est préférable de faire des prix en Livres sterling dépréciées, en majorant cela va sans dire les prix jusqu'à concurrence de la différence.

On me dit que certains producteurs anglais ont déjà augmenté eux-mêmes leurs prix. J'ai eu lundi un entretien avec un commerçant de la Cité qui importe des quantités considérables de vêtements tricotés de Suisse et des Etats-Unis d'Amérique. Il vend également des produits anglais et il m'a affirmé qu'entre lundi et mardi soir, les prix des fabricants anglais avaient déjà subi une augmentation de 20 à 25 pour cent.

- 8 -

l'industriel suisse.

Nous donnons les indications qui précèdent à tous les industriels qui se sont adressés à nous dans cette affaire.

Hier encore, nous recevions de la maison "Electro-Métallurgique, S.A." de Montbovon, la lettre dont vous voudrez bien trouver une copie sous ce pli. Comme nous ne connaissons pas encore votre point de vue sur cette question de principe, nous vous saurions gré de répondre vous-même, dans le sens que vous jugerez opportun, à la demande de notre correspondant. J'ajoute que l'Avocat conseil de la Légation que nous avons consulté dans cette affaire est d'avis que le fabricant doit accepter en paiement la Livre sterling dépréciée, qu'il s'agisse de contrats passés avant la chute de la Livre sterling, ou de dettes qui sont venues à échéance avant que l'Angleterre n'ait abandonné l'étalon-or.

D'autre part, je vous serais vivement obligé de vouloir bien, dès que possible, me faire connaître votre point de vue sur toute cette question. Dès la réception de votre réponse, nous donnerons, de notre

- 9 -

côté, les indications nécessaires aux Consulats de Suisse dans le Royaume-Uni.

Je vous transmets, sous ce pli, une coupure du "Times" d'hier, qui traite du problème que je viens de développer.

Je relève entre autre dans cette communication du "Times" une déclaration du Consul Général de Belgique à Liverpool, à teneur de laquelle l'Ambassade de Belgique aurait déclaré inviolables les contrats conclus par les industriels belges. D'autres journaux, le Manchester Guardian par exemple, allaient jusqu'à annoncer qu'il s'agissait en l'occurrence d'une décision du Gouvernement belge.

Le Conseiller Commercial de Belgique, que j'ai vu hier, m'a affirmé qu'il s'agit d'un malentendu, que le Gouvernement belge n'a évidemment pas pris position et que l'Ambassade n'a rien fait d'autre que de donner à son Consul à Liverpool quelques indications pour l'aider à répondre aux questions qu'il pourrait recevoir. Les indications dont il s'agit sont plus ou moins celles qui figurent dans le présent rapport.

- 10 -

Cependant le Conseiller Commercial de Belgique est un peu moins strict dans sa façon de juger le côté moral de la question.

Veillez agréer, Monsieur le Directeur, l'assurance de ma considération la plus distinguée.

(Sig.) CL. REZZONICO

2 annexes.

P.S. Depuis que j'ai écrit ce qui précède, j'ai eu l'occasion de parler encore à divers collègues et, pour être complet, j'aimerais vous rapporter ce que j'ai encore appris.

L'Attaché Commercial des Etats-Unis d'Amérique à Londres m'informe que, naturellement, son Gouvernement n'a pris aucune décision quant à la validité des contrats conclus avant la chute de la Livre sterling. Il laisse aux producteurs et aux commerçants le soin de s'arranger avec leurs clients anglais.

L'Amérique se trouve cependant dans une situation moins défavorable que certains autres pays et que la Suisse, par exemple. (Le "Times" d'aujourd'hui annonce que nos industriels de la broderie subissent

- 11 -

des pertes importantes et j'ai lu également l'article publié par la "Nouvelle Gazette de Zurich" au sujet des pertes subies par l'industrie suisse de la soie.) En effet, on estime que le montant des engagements en Livres sterling est contre-balançé par le montant des achats en dollars. Je crois en effet que les Américains, depuis quelque temps déjà, préféreraient coter leurs prix en monnaies américaines.

L'Ambassade des Etats-Unis d'Amérique et la Chambre de Commerce américaine à Londres recommandent à ceux qui s'adressent à elles, de s'efforcer d'arriver, avec leurs clients anglais, à des arrangements à l'amiable. La Chambre de Commerce américaine se charge des négociations dans ce sens pour les maisons américaines qui ont des engagements à Londres.

Le Conseiller Commercial de l'Ambassade d'Italie me dit avoir reçu de nombreuses demandes d'informations de la part de maisons italiennes. J'ai l'impression que les agents à Londres de producteurs italiens se montrent moins enclins à un compromis que les Allemands par exemple.

Mon collègue hollandais me dit que les exportateurs de son pays subissent aussi des pertes con-

- 12 -

sidérables. Il leur recommande, comme presque tous, de ne pas être intransigeants, de s'abstenir de tout procès et, au contraire, de tâcher d'arriver à des arrangements à l'amiable.

Tous mes interlocuteurs croient que la Chambre de Commerce Internationale devrait être saisie de l'affaire, non pour prendre une décision de principe, mais uniquement pour recommander aux maisons intéressées de faire preuve de bienveillance à l'égard les unes des autres. J'ai l'impression que tous les services commerciaux étrangers à Londres recommandent à leurs nationaux, ainsi que nous le faisons nous-mêmes, de tâcher avant tout d'arriver à des arrangements à l'amiable avec leurs clients anglais.

En ce qui concerne tout spécialement les dettes venues à échéance avant la chute de la Livre sterling, tous mes collègues croient pouvoir admettre qu'elles suivent le même régime que les autres dettes. Il reste cependant à examiner si le manufacturier étranger ne pourrait pas intenter une action en dommages-intérêts. Là aussi, il s'agit d'une question que seuls les tribunaux pourraient trancher.

- 13 -

Enfin, le Conseiller Commercial italien a appris aujourd'hui même dans la Cité que même le commerce que l'on dit "commerce d'entrepôt", c'est-à-dire les achats faits par des maisons anglaises pour la réexportation, a subi un échec sensible à la suite de la crise financière. En effet, les acheteurs anglais se couvrent maintenant de préférence en Grande-Bretagne, étant donné qu'ils peuvent y trouver leurs marchandises sinon à des prix plus bas, du moins à des prix faisant concurrence aux prix étrangers.

(Sig.) CL. REZZONICO