

DUPLICATA pour Monsieur de Torrenté,

*Consulat de Suisse*

Délégué aux Accords Commerciaux, BERNE.

hp

*Paris*

Paris, le 9 août 1944.

S.H./ XI. H. 2/44

ad: Bo/Wf. Fr. 361. O. k.  
France - Commandes à livraison  
différée.*ap*

Monsieur le Directeur,

Par vos lettres des 18, 20 et 22 juillet dernier, vous avez bien voulu me faire part du désir que vous ont exprimé certains de nos exportateurs que je mette leurs représentants en France au courant de la réglementation élaborée pour la conclusion d'affaires comportant la clause de livraison différée, tout en me laissant le soin de juger si les personnes entrant en ligne de compte offrent une garantie suffisante pour la discrétion qui est de rigueur dans cette circonstance. Il s'agit des entreprises suivantes:

Oscar Kopp, Kilchberg (Zürich),  
Gebr. Mägerle A.G., Uster,  
Bühler frères, Uzwil,  
Haenni & Co, Jegenstorf,  
L. Kellenberger & Co, St-Gall.

Après mûre réflexion, je suis arrivé à la conclusion que, même en considérant l'obligation qui nous incombe de ne pas faire une discrimination arbitraire entre nos divers fabricants de produits mécaniques, il n'est pas utile, pour le moment, d'intéresser un trop grand nombre de personnes à ces affaires. En effet, je suis persuadé, à la suite des divers entretiens que j'ai eus à ce sujet avec les Administrations compétentes, que le Gouvernement français est fermement décidé à n'autoriser ces commandes à livraison différée que dans la mesure où elles apparaissent absolument nécessaires pour remettre en marche l'appareil de production français après la fin des hostilités. Cette attitude nous amène tout d'abord à renoncer à faire bénéficier de la réglementation en cause des articles du genre de ceux que la maison Oscar KOPP précitée envisage de fournir, à savoir des têtes et des aiguilles de machines à coudre. En outre, cette volonté de restriction des Autorités françaises doit nous conduire, me semble-t-il, à n'insister auprès d'elles que pour les commandes qui, tout en répondant au criterium qu'elles ont fixé, offrent encore plus d'intérêt pour nous que pour elles. L'expérience m'a montré que le Ministère de la Production Industrielle inscrit d'office des commandes portant sur certaines machines spéciales fabriquées en série. Il fait plus de difficultés pour

A la Division fédérale du Commerce,

BERNE.

enregistrer des commandes afférentes à des installations dont la réalisation exige du constructeur un effort spécial d'adaptation aux besoins de ses clients, par exemple des groupes de compresseurs, des éléments de centrales électriques, etc. Or, il est évident que cette seconde catégorie présente, au regard de notre activité industrielle plus d'avantages que la première, notamment du fait que le facteur travail y joue relativement un plus grand rôle et qu'elle est moins susceptible d'engendrer dans l'avenir une concurrence préjudiciable à nos exportateurs.

Je ne fais, en l'occurrence, que me servir du principe que Monsieur de Torrenté a pris l'initiative d'appliquer au cours des négociations dont l'aboutissement a été l'échange de lettres du 4 février dernier, et selon lequel il est préférable de faire porter *nos* demandes, pour leur donner plus de poids, uniquement sur les points où les désirs de notre partenaire ne concordent pas avec les nôtres (*Bref allusion à l'hologramme*)

Dans ces conditions, j'ai cru bien faire de ne me mettre en rapport jusqu'ici qu'avec les représentants de nos plus grandes entreprises de construction mécanique:

SULZER (M. Kohler),  
 BROWN-BOVERI & Cie (M. de Diesbach, ingénieur à  
 la Cie Electro-mécanique),  
 ESCHER-WYSS (M. Liomin),  
 BUEHLER (M. Naef),  
 MICAPIL (M. Will).

J'ai insisté auprès d'eux pour qu'ils invitent leurs clients français à présenter, soit directement, soit par leur intermédiaire, selon les cas, leurs desiderata au Ministère sus-indiqué, en s'entourant de tous les appuis administratifs possibles, qu'il s'agisse de recommandations émanant des Ministères ou des Comités d'Organisation.

D'autre part, je les ai réunis pour leur signaler qu'il paraît opportun de suivre une politique uniforme quant aux conditions de règlement, pour éviter que l'un d'entre eux, en faisant des concessions exagérées, oblige les autres à lui emboîter le pas. Ils se sont déclarés d'accord sur ce point. A ce propos, je crois utile de vous indiquer qu'ils ont constaté que le taux de 5 % fixé par leurs maisons suisses pour les intérêts de retard correspondant aux délais de transfert des sommes qui seront versées par *les* clients français a suscité une réaction assez forte, surtout au sein de l'Administration française. Pour éviter des frictions, je me demande si nos exportateurs ne pourraient pas, soit incorporer ces frais dans leurs prix de vente, en les calculant forfaitairement, soit abaisser le taux précité à un niveau plus modéré. L'adoption de la première solution n'a qu'un but psychologique, mais c'est bien celui qu'il s'agit d'atteindre puisque les critiques qui se sont fait jour du côté français ne visent pas nos prix de vente eux-mêmes, qui semblent être dans l'ensemble, contrairement à ce qui était de règle en temps normal, inférieurs

à ceux de nos concurrents français, mais uniquement le taux d'intérêt considéré.

En espérant que vous approuverez les initiatives que j'ai prises de la sorte dans le but de tirer le meilleur parti des avantages de principe que vous avez réussi à obtenir en faveur de notre industrie mécanique, grâce à l'institution de ce régime des commandes à livraison différée, je vous prie d'agréer, Monsieur le Directeur, l'assurance de ma considération la plus distinguée.

Pour le Gérant du Consulat:

(sig.) Senger

Consul,  
Chargé des Affaires Economiques.