

Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales
Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales
Band: 15 (1957)
Heft: 4

Artikel: Les exportations des industries genevoises
Autor: Rohrer, Maurice
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-134850>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 15.03.2025

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

Les exportations des industries genevoises¹

par MAURICE ROHRER

Licencié ès sciences géographiques, professeur à l'École supérieure de commerce de Genève

I

INTRODUCTION

Il n'existe aucune documentation officielle sur les exportations des industries du canton de Genève. Il nous a donc semblé intéressant de faire une étude sur ce sujet, afin de pouvoir comparer les exportations genevoises aux exportations de la Suisse entière et afin surtout de mieux comprendre les difficultés auxquelles se heurtent nos industriels dans leurs ventes à l'étranger.

Si les statistiques de production et d'exportation concernant l'industrie suisse en général sont abondantes, il n'en est malheureusement pas de même sur le plan cantonal. Nous tenons donc à adresser nos vifs remerciements à tous ceux qui, par leurs renseignements, nous ont permis de réaliser ce travail : M. Charles Aubert, directeur de la Chambre de commerce de Genève, nous a aimablement fourni les rapports statistiques publiés par son secrétariat ; une trentaine de chefs d'entreprises ont bien voulu remplir un questionnaire que nous leur avons adressé et nous avons eu, avec certains d'entre eux, d'intéressants entretiens.

II

ANALYSE

a) QUI EXPORTE ?

Nous ne nous attarderons pas à dresser une liste de toutes les industries genevoises ; le lecteur peut consulter les statistiques récentes qui mentionnent plus de 500 entreprises (recensement des ouvriers de fabriques du 15 septembre 1955). Presque toutes sont, à des degrés divers, des industries d'exportation.

Dans son rapport annuel (1955), la Chambre de commerce de Genève distingue 15 catégories d'entreprises. Par souci de simplicité, nous n'utiliserons dans la présente étude qu'un classement en 6 catégories, car il n'y a aucun inconvénient à grouper sous une rubrique « divers » certaines industries d'intérêt purement local.

Nous nous occuperons donc des six catégories d'industries suivantes :

1. Machines, appareils, instruments et métallurgie.
2. Horlogerie, bijouterie.
3. Industrie chimique.

¹ Ce travail a été présenté à la Faculté des Sciences économiques et sociales de Genève, sous la direction du professeur Ch. Burky.

4. Habillement et textiles.
5. Alimentation.
6. Divers.

Malgré la simplicité de ce classement, n'oublions pas, cependant, que la production genevoise est très hétérogène, puisqu'elle comprend plus de 1500 produits finis (enquête effectuée en 1947 par la Chambre de commerce de Genève).

1. *Machines, appareils, instruments et métallurgie.*

C'est dans cette catégorie qu'entrent quelques-unes des plus grosses industries genevoises d'exportation. Les principales entreprises sont (par ordre alphabétique) : Ateliers des Charmilles S. A., Ateliers de Sécheron S. A., Bretton (pièces pour téléphones, radio, etc.), Compac (appareils de mesures), Gardy (appareillages), Hispano-Suiza, Instruments de Physique, Kugler, Kustner (machines à emballer et étiqueter), Le Rêve (cuisinières), Lucifer (magnétos de bicyclettes), Outillage Eskenazi S. A., Perrot Duval (appareils d'éclairage), Pyrro, Rittener (fraises, machines à tailler les crayons), Sodeco, Sotama, Tarex, Tavano S. A.

Cette liste est évidemment fort incomplète.

Il serait certes utile de pouvoir donner ici un tableau contenant les chiffres de production et les chiffres d'exportations de chacune de ces entreprises. Une partie de ces données sont en notre possession, mais nous ne pouvons malheureusement pas les communiquer. Il nous est cependant possible de fournir quelques renseignements qui ne sont pas sans intérêt. Afin de ne pas causer de préjudice aux industries mentionnées, nous ne donnerons, pour chaque catégorie d'entreprises, que le pourcentage des exportations par rapport à la production totale.

Les entreprises de grosse métallurgie (turbines hydrauliques, en particulier) ont une production importante, mais le chiffre, relativement peu élevé, de leurs exportations surprend un peu. En effet, ces industries ne vendent guère à l'étranger que le 25 % environ de leur production. Cela tient sans doute au fait que la demande nationale est très forte dans ce secteur, notre équipement en barrages hydro-électriques s'opérant à un rythme rapide.

Quant aux débouchés extérieurs, ils sont caractérisés d'une part par un côté spectaculaire qui attire sur eux l'attention du grand public et en fait souvent exagérer l'importance (par exemple, la construction de grands barrages tels que Génissiat, Assouan, etc.) et d'autre part par une instabilité beaucoup plus grande que n'en connaissent les autres types d'industries. En effet, la construction d'une puissante centrale hydro-électrique procure des commandes importantes, certes, mais qui ne se renouvellent pas.

Les industriels de cette branche ont donc à résoudre des problèmes ardu ; ils doivent être constamment à l'affût de nouveaux débouchés et chaque affaire de quelque importance les met en concurrence ouverte avec d'habiles concurrents étrangers ; ils ne peuvent établir un programme de fabrication que lorsqu'ils sont en possession de commandes fermes et ces dernières varient du tout au tout selon les années, tant au point de vue de leur valeur qu'au point de vue des pays importateurs.

Dans ces conditions, il serait naturellement vain de vouloir dresser une liste précise des clients de notre industrie métallurgique. Disons seulement que les principaux d'entre eux sont : la France, l'Espagne, le Portugal, l'Autriche, le Brésil, les Indes, l'Argentine, le Pérou, la Finlande, etc.

Dans le secteur des machines, appareils et instruments, la concurrence allemande se fait lourdement sentir.

Les industries de haute précision exportent une très grande part de leur production (généralement *plus de 90 %*). Les autres industries ont un pourcentage d'exportations très varié, allant *de 2 % à 60 %*.

Les informations incomplètes que nous possédons ne nous permettent malheureusement pas de donner une idée, même approximative, du montant des exportations annuelles genevoises de la branche que nous venons d'examiner.

2. *Horlogerie, bijouterie.*

Cette branche industrielle nous intéresse tout particulièrement puisqu'elle exporte la plus grande partie de ce qu'elle produit et qu'elle est fort bien représentée à Genève par de nombreuses entreprises dont nous ne citerons que sept parmi les plus importantes : Favre-Leuba, Jaeger-Le-Coultré, Patek-Philippe, Rolex Watch Co Ltd., Solvil, Vacheron & Constantin, Universal.

Afin de comprendre à quel point l'exportation est importante pour ces entreprises, disons immédiatement que certaines d'entre elles vendent à l'étranger *jusqu'au 98 %* de leur production. La plupart n'atteignent évidemment pas ce chiffre ; on peut dire que, dans l'ensemble, les fabriques genevoises d'horlogerie exportent *entre 60 % et 80 %* de leur production. Relevons à ce propos qu'une grande partie des montres et pièces de bijouterie vendues sur le marché genevois représentent en fait des exportations invisibles, puisque les acheteurs sont, dans leur grande majorité, des touristes étrangers.

Il est donc impossible de savoir avec exactitude à combien se montent les exportations horlogères genevoises. On peut cependant supposer qu'elles atteignent, au minimum, 30 à 35 millions de francs suisses par an.

3. *Industrie chimique.*

Comme nous l'avons déjà dit, les renseignements que nous possédons sur cette branche se résument à peu de chose. C'est fort dommage, car l'industrie chimique joue un rôle important dans l'économie genevoise. L'industrie des parfums synthétiques, par exemple, s'est fixée exclusivement à Genève; il n'en existe aucune en Suisse alémanique.

Tout ce que nous pouvons dire, c'est que les exportations représentent un gros pourcentage de la production (sans doute *de 50 à 90 %*) et que les acheteurs se répartissent dans le monde entier, avec une demande particulièrement forte du Proche et du Moyen-Orient.

Les trois grandes maisons de Genève sont : Firmenich & Cie, Givaudan & Cie, Usines de l'Allondon S. A.

Elles possèdent des usines sœurs ou concessionnaires en France, aux U. S. A. et dans d'autres pays, ce qui réduit d'autant leurs exportations.

Citons encore les laboratoires : Vifor S. A., OM. S. A.

4. *Habillement et textiles.*

Il y a à Genève de nombreuses industries d'habillement, mais elles produisent surtout pour le marché suisse. Parmi celles qui exportent, citons : Devaud, Kunstlé & Cie S. A., Falbriard & Cie, Oumansky S. A., Ch. Malignon, Croix d'Or S. A., A. Mouley S. A., Balsenc, Ferrin, Racloz & Cie.

Plusieurs d'entre elles sont spécialisées dans la fabrication des cravates, industrie genevoise ancienne et réputée.

La branche de l'habillement et des textiles ne connaît que des possibilités d'exportation très limitées du fait de la forte concurrence étrangère et des hauts tarifs douaniers appliqués par la plupart des pays.

5. *Alimentation.*

La plupart des industries alimentaires suisses d'exportation ne sont que peu représentées à Genève (fromage, chocolat, lait condensé, etc.).

En conséquence, les industries alimentaires genevoises n'exportent guère qu'à l'intérieur des zones franches qui entourent le canton.

Exception : la fabrique de chocolat Favarger exporte une partie de sa production.

6. *Divers.*

Les industries qui n'ont pas trouvé place dans l'une des catégories précédentes ne jouent presque aucun rôle dans les exportations genevoises.

Une exception importante : la maison « Caran d'Ache » qui, seule industrie suisse de son espèce, exporte une bonne partie de sa production de crayons, porte-mines et stylos réputés.

b) VERS QUELS PAYS LES INDUSTRIES GENEVOISES EXPORTENT-ELLES ?

Cette question est peut-être la plus intéressante ; elle est certainement celle à laquelle il est le plus difficile de répondre.

D'une part parce que la destination des exportations est sujette à des modifications annuelles plus grandes que le volume de ces mêmes exportations. Nous avons déjà cité l'exemple de la construction des grands barrages hydro-électriques en Inde, en Afrique ou en Amérique du Sud. De telles réalisations procurent souvent d'importantes commandes aux entreprises genevoises, mais ce ne sont là que des débouchés temporaires qui enflent, pendant quelques années, les exportations vers certains pays et qui disparaissent totalement par la suite.

Autre difficulté : la réticence — bien compréhensible — avec laquelle beaucoup d'industriels répondent lorsqu'on leur demande de dévoiler la destination exacte de leurs exportations et surtout la valeur de ces exportations. Cependant, sous réserve que le nom de leur maison ne serait pas mentionné, la plupart des chefs d'entreprises auxquels nous nous sommes adressés ont accepté de nous donner suffisamment d'indications pour qu'il nous soit possible

de dresser une liste — approximative — des quinze principaux pays d'exportation de l'industrie genevoise.

Afin de pouvoir établir une comparaison, voici d'abord la liste des quatorze principaux clients de la *Suisse* pour l'année 1955 (rapport de la Chambre de Commerce de Genève, 1955) :

	Millions de francs
1. Allemagne occidentale	755,0
2. Etats-Unis	649,5
3. Italie	462,7
4. France	384,8
5. Grande-Bretagne	297,6
6. Belgique-Luxembourg	240,9
7. Pays-Bas	199,7
8. Suède	182,7
9. Autriche	169,3
10. Espagne	147,1
11. Egypte	115,9
12. Inde	109,5
13. Conf. australienne	104,9
14. Brésil	104,2
etc.	
Total des exportations	5.622.—

Et voici la liste que nous avons pu établir, concernant les exportations des industries *genevoises* :

	Fraction du total des exportations
1. Etats-Unis	1/5
2. France	1/6
3. Grande-Bretagne	1/7
4. Italie	1/9
5. Allemagne occidentale	1/11
6. Chine	1/13
7. Espagne	1/22
8. Belgique-Luxembourg	1/40
9. Autriche	1/40
10. Pays-Bas	1/50
11. Brésil	1/60
12. Suède	1/70
13. Inde	1/70
14. Portugal	1/80
15. Danemark	1/85

Comme il nous est impossible de donner les chiffres totaux des exportations genevoises, nous avons pensé qu'il était plus intéressant de mesurer l'importance de chacun de nos clients en indiquant approximativement le pourcentage

de nos exportations qu'ils absorbent, plutôt que de fournir des données partielles.

Un coup d'œil aux deux tableaux ci-dessus fait immédiatement comprendre l'intérêt qu'il y avait à établir une liste des clients de Genève et à la comparer avec celle des clients de la Suisse.

Une telle comparaison appelle en effet plusieurs remarques :

1. Les U. S. A. occupent à peu près la même place dans les deux tableaux.
2. L'Allemagne occidentale, premier client de la Suisse, n'apparaît qu'au cinquième rang dans la liste genevoise.
3. La France occupe la seconde place parmi les clients de Genève, alors qu'elle n'est que le quatrième acheteur de la Suisse.
4. La Chine est le sixième client de Genève et le seizième seulement de la Suisse.
5. L'Espagne est au septième rang dans le tableau genevois et au dixième dans le tableau suisse.
6. Les deux autres grands acheteurs (Grande-Bretagne et Italie) occupent des places à peu près identiques dans les deux tableaux.

Explication des remarques :

Première remarque.

La place prépondérante occupée par les U.S.A. ne demande pas d'explication. Les Etats-Unis sont un excellent client de la Suisse et les industries qui exportent dans ce pays sont bien représentées à Genève (horlogerie).

Deuxième et troisième remarques.

La seconde remarque est plus intéressante. Pourquoi l'Allemagne occidentale, premier client de la Confédération, n'est-elle que le cinquième client de Genève ?

En disposant de statistiques complètes et détaillées, on pourrait éventuellement découvrir que certains produits fortement demandés par notre voisine du Nord ne sont fabriqués que par des entreprises de la Suisse alémanique. Les chiffres que nous possédons ne nous permettent pas d'en apporter la preuve ; nous devons par conséquent nous contenter de fournir cette explication à titre d'hypothèse.

Même si cette explication est exacte, elle ne peut d'ailleurs être que partielle. En effet, si l'on considère simultanément les remarques deux et trois, on constate que la France occupe la seconde place parmi les clients de Genève et l'on suppose immédiatement que le remplacement de l'Allemagne occidentale par la France au deuxième rang de nos importations doit être dû à une cause « linguistique ». En d'autres termes, il est logique de penser que des affinités de langue entre deux régions doivent être un important facteur du développement des échanges commerciaux.

Ainsi, un acheteur allemand adressera plus facilement ses commandes à une industrie suisse alémanique qu'à une entreprise romande ou tessinoise. A conditions de vente à peu près égales — ce qui est souvent le cas dans notre

pays — il préférera traiter avec des interlocuteurs parlant la même langue que lui. Il en est de même pour l'importateur français, et c'est peut-être plus exact encore dans son cas que dans celui de l'allemand. D'abord parce que le Français ignore fréquemment les langues étrangères ; ensuite parce qu'il a souvent un sentiment de méfiance envers tout ce qui est germanique et qu'il hésite à conclure un contrat rédigé dans des termes auxquels il n'est pas habitué.

C'est évidemment là une explication de nature purement psychologique et qui est quasi-incontrôlable. La seule preuve qu'il serait possible d'apporter serait de faire une étude identique au Tessin et de voir si l'Italie occupe le même rang dans les exportations de ce canton et dans les exportations fédérales. Il est fort probable que l'on verrait apparaître un commerce italo-tessinois proportionnellement plus actif que le commerce italo-suisse dans son ensemble.

Nous ne pouvons donc, là encore, proposer qu'une hypothèse, mais une hypothèse qui nous semble répondre de manière satisfaisante aux faits observés.

Quatrième remarque.

Parmi les dix principaux clients de l'industrie genevoise, *la Chine* est le seul pays extra-européen et elle se place au sixième rang déjà. Elle n'occupe, en revanche, que la seizième place parmi les clients de la Confédération. Cela s'explique facilement par le fait qu'une forte proportion des exportations suisses à destination de la Chine (et de Hong-Kong) est constituée par des montres et des mouvements d'horlogerie.

Notons en passant que les importations de la ville de Hong-Kong peuvent être sans autre considérées comme des importations chinoises, puisqu'elles ne font que passer par Hong-Kong pour entrer en Chine par voie de contrebande.

L'horlogerie étant l'une des spécialités de l'industrie genevoise, il est normal que la Chine soit un meilleur client pour Genève ou Neuchâtel que pour d'autres cantons.

Cinquième remarque.

L'Espagne est au septième rang des exportations genevoises et au onzième rang des exportations suisses. La cause en est sans doute la même que pour la Chine, car l'Espagne est, elle aussi, un gros client pour notre industrie horlogère.

c) LES OBSTACLES A L'EXPORTATION DES PRODUITS GENEVOIS

Les obstacles auxquels se heurtent les exportations suisses diffèrent selon la nature des produits exportés. Ils diffèrent également selon les pays de destination.

Les industriels genevois rencontrent, évidemment, les mêmes difficultés que ceux des autres cantons.

Reconnaissons d'abord que, malgré ces difficultés, les exportations suisses augmentent régulièrement d'année en année. Elles ont passé de 5.272 millions de francs en 1954 à 5.622 millions de francs en 1955. Cependant, la progression

des importations ayant été plus forte encore, le déficit de notre balance commerciale en a été accentué.

1. *Nature des produits exportés.*

Examinons tout d'abord les obstacles ayant trait à la nature des produits exportés.

Certains produits sont l'objet, de la part des pays importateurs, de mesures très sévères, parfois sous la forme d'une véritable discrimination, mais le plus souvent sous celle de tarifs douaniers élevés, voire prohibitifs.

La forte augmentation des droits de douane américains sur les montres, par exemple, a porté un rude coup à notre industrie horlogère. Fort heureusement, la demande américaine de produits horlogers est malgré tout demeurée suffisante et l'industrie genevoise n'a que peu souffert de cette situation, bien que l'horlogerie occupe une place particulièrement importante dans l'économie de notre canton.

Dans d'autres secteurs, les produits jugés « non essentiels » se heurtent souvent à des contingentements. C'est le cas, par exemple, pour la plupart des produits chimiques et pour les produits de luxe (bijouterie, habillement, alimentation, etc.).

Les industries de *l'habillement* se plaignent des hauts tarifs douaniers appliqués par de nombreux pays. Elles protestent également contre le fait que l'État n'encourage guère l'exportation dans cette branche et qu'il applique à l'égard des tissus et des habits étrangers qui entrent en Suisse des tarifs très inférieurs à ceux appliqués par ces mêmes pays pour l'importation des tissus et habits suisses.

Par exemple : un costume de tricot fabriqué à Genève et vendu, en gros, Fr.s. 100.—, supporte les taxes suivantes :

	Taxe	Prix de revient dans le pays d'importation
France (quantité très limitée, car contingentements) .	55 %	Fr.s. 155,—
Grande-Bretagne	40 %	» 140,—
U. S. A.	40 %	» 140,—
Allemagne et Pays-Bas	35 %	» 135,—

Fabriqué dans ces divers pays, le même costume ne payerait, à l'importation en Suisse, que Fr.s. 3.— de droits de douane.

2. *Pays de destination.*

U.S.A. ET ZONE DOLLAR

Il est inutile de revenir sur la question des droits de douanes prohibitifs appliqués par les États-Unis sur les produits horlogers. Mais il est infiniment regrettable qu'en contradiction formelle avec leurs principes économiques, les États-Unis ne suivent pas, dans la pratique, la libérale politique commerciale qu'ils préconisent. Si, au lieu de conseiller aux pays européens d'abaisser leurs barrières douanières, le gouvernement américain voulait bien commencer par

ne pas élever les siennes, les relations commerciales entre nos deux pays seraient plus intenses encore qu'elles ne le sont actuellement. Malgré cette situation et une concurrence nationale très forte, les U.S.A. restent notre meilleur client et le paiement des marchandises exportées vers la zone dollar ne pose évidemment aucun problème.

FRANCE ET ZONE FRANC

Tous les industriels interrogés s'accordent à qualifier de particulièrement difficiles les relations commerciales avec notre voisine de l'Ouest. La déclaration faite par le directeur d'une de nos importantes usines d'appareils et instruments résume assez bien la situation :

« Avant la guerre, nous a-t-il dit, un de nos principaux marchés était constitué par la France. Par suite de la politique douanière française, ce marché nous est actuellement fermé. En effet, le contingentement de nos produits constitue déjà un obstacle sérieux à nos exportations et, de plus, les taux des droits d'entrée en France sont tels qu'il devient presque impossible de concurrencer les produits indigènes français, alors même que la qualité de nos produits est supérieure. Lorsqu'une libération intervient, les droits de douane sur les produits libérés sont régulièrement augmentés, voire même doublés. »

Dans certains secteurs, la France accorde même à ses industries des primes à l'exportation. Les industries qui sont ainsi artificiellement favorisées se trouvent naturellement en meilleure position que les industries suisses sur les marchés étrangers.

Comme nous achetons à la France beaucoup plus que nous lui vendons, le problème des paiements de nos exportations est résolu sans trop de difficultés.

GRANDE-BRETAGNE ET ZONE STERLING

La situation économique peu brillante de la Grande-Bretagne l'oblige, elle aussi, à restreindre ses importations et même à prohiber l'entrée des produits non essentiels.

La question des paiements ne soulève pas de trop grandes difficultés.

ITALIE

Rien de particulier à signaler en ce qui concerne notre quatrième client.

ALLEMAGNE OCCIDENTALE

Dans ce pays, les exportateurs suisses se heurtent à une concurrence extrêmement vive.

L'industrie allemande produit à des prix relativement bas et, ce qui est particulièrement grave pour l'industrie suisse, elle vend des objets de bonne qualité, des appareils et instruments de précision dont nous nous étions fait la spécialité.

Quelques chefs d'entreprises reprochent à l'Allemagne occidentale de pratiquer un certain « dumping ».

PAYS DE L'EST EUROPÉEN

Nos relations avec les pays communistes ne sont pas très actives et les paiements sont assez difficiles.

ESPAGNE ET PORTUGAL

L'Espagne nous achète passablement, mais elle limite cependant ses importations par des mesures de contingentement et des taxes douanières élevées. Les deux États ibériques sont pauvres en francs suisses.

AMÉRIQUE DU SUD

La plupart des pays sud-américains sont pauvres en devises suisses. Le Brésil et l'Argentine ne concluent souvent des affaires qu'avec de longs délais de paiement (cinq ans et plus).

De plus, nos exportateurs sont rendus prudents par de mauvaises expériences faites dans le passé en matière de règlements financiers des pays sud-américains (dettes non reconnues par les gouvernements, commandes annulées, etc.).

Les fréquents changements de gouvernements et de régimes politiques ne contribuent évidemment pas à dissiper cette méfiance.

INDE ET PAKISTAN

Ces deux États représentent un débouché intéressant pour l'industrie suisse. Méfiants envers l'Occident, ils préfèrent souvent commercer avec des pays non colonialistes.

Malheureusement, les paiements sont très lents, moins peut-être à cause d'un manque de devises que par un excès de bureaucratie et une excessive prudence.

III

CONCLUSIONS

Arrivés au terme de cette étude, nous espérons avoir réussi à broser un tableau aussi complet et aussi exact que possible des exportations industrielles du canton de Genève. Ce faisceau d'informations classées et ordonnées permet-il d'aboutir à une conclusion ?

A vrai dire, l'utilité d'un tel travail est dans le simple exposé des faits plus que dans les conclusions que l'on peut en tirer. Car les seules conclusions valables apparaissent d'elles-mêmes ; elles ont été évoquées tout au long de cet exposé et nous ne ferons ici que les résumer.

D'abord, malgré tous les obstacles qui barrent la route à nos produits, les industries genevoises exportent beaucoup. Nos industriels se plaignent, non sans raison, des contingentements et des hauts tarifs douaniers appliqués par de nombreux pays.

La solution idéale consisterait sans doute à obtenir un abaissement progressif et la disparition finale des barrières douanières par une action efficace des organisations économiques internationales existantes (GATT, OECF, UEP, etc.).

Moins utopistes, nos chefs d'entreprises se contenteraient d'une libéralisation modérée des échanges internationaux, *solution pratique* qui permettrait aux industries genevoises de développer à l'étranger la vente de leurs produits, souvent réputés pour leur qualité.

Car nous en arrivons tout naturellement à énoncer une règle qui est valable pour l'industrie suisse tout entière : « l'industrie genevoise d'exportation ne peut exister que grâce à la qualité de ses produits ».

Démunie de matières premières, Genève n'exporte que son travail. Or ce travail doit être sans rival quant à la précision et à la bienfacture si l'on veut pouvoir en écouler les produits sur les marchés étrangers.

A qualité égale, le produit suisse est presque toujours plus coûteux que le produit étranger, surtout lorsque de lourdes taxes douanières viennent grever son prix de revient.

En conséquence, si nous devons nous efforcer d'obtenir des autres pays un abaissement des droits de douane, nous devons aussi nous efforcer comme par le passé de produire des articles de haute qualité.