UNIVERSITÉ DE NEUCHATEL - FACULTÉ DE DROIT

Section des Sciences commerciales, économiques et sociales

LE PROBLÈME DE LA DISTRIBUTION DES TEXTILES ARTIFICIELS SUISSES

THÈSE

présentée à la Section des Sciences commerciales, économiques et sociales
de la Faculté de Droit de l'Université de Neuchâtel
pour obtenir le grade de Docteur ès sciences commerciales et économiques

par

JEAN-PIERRE SEILER

de Tägerig
Licencié ès sciences commerciales et économiques

IMPRIMERIE CENTRALE S. A., NEUCHATEL
1952

Monsieur Jean-Pierre Seiler, de Tägerig (Argovie), est autorisé à imprimer sa thèse de doctorat ès sciences commerciales et économiques *Le problème de la distribution des textiles artificiels suisses.* Il assume seul la responsabilité des opinions émises.

Neuchâtel, le 10 juillet 1952.

Le Directeur de la Section des sciences commerciales, économiques et sociales:

P.-R. ROSSET.

A MES PARENTS

Qu'il me soit permis d'exprimer à Monsieur le Directeur Rudolf KÜHNE toute ma reconnaissance et mes sincères remerciements pour les précieux conseils qu'il a bien voulu me donner lors de l'élaboration de cette étude.

Emmen, août 1952.

AVANT-PROPOS

Bien qu'il n'existe en Suisse aucun ouvrage économique traitant de la branche des textiles artificiels et de sa place dans l'économie nationale, nous nous sommes tout de même décidé, devant les nombreux problèmes que pose cette industrie, à ne choisir que ceux ayant trait à la distribution de la production. Cette étude sera basée avant tout sur l'évolution historique, et les différentes statistiques de vente permettront de fournir une documentation non seulement aux seuls spécialistes de l'industrie en question, mais à tous les praticiens obligés d'analyser le marché national et mondial des textiles.

Devant l'absence de toute littérature sur le problème suisse de rayonne et de fibranne, nous nous sommes vu contraint d'aborder ce côté du problème, afin d'établir une base pour l'étude de la distribution. De nombreuses questions se poseront au cours de cet exposé, car les textiles artificiels englobent une gamme de produits divers réagissant de façon différente sur le marché.

Cette étude ne traitera que des textiles artificiels, soit les matières premières textiles fabriquées à partir d'un produit végétal: la cellulose. La rayonne, puis la fibranne, après avoir rencontré à leurs débuts de graves difficultés aussi bien du point de vue technique que financier, sont parvenues à conquérir un domaine spécifique, en s'affirmant toutes les deux avec leurs qualités particulières.

Le titre même de cette étude élimine d'emblée l'analyse de la distribution des textiles nouveaux, produits par synthèse d'éléments chimiques. Ces textiles synthétiques, parmi lesquels les plus connus sont le nylon, le grilon et le perlon, commencent seulement à être fabriqués en Suisse. Ces nouveaux produits ne seront pris en considération que pour analyser la répercussion directe qu'ils ont eue depuis la fin de la guerre sur le problème de la distribution de la rayonne, surtout dans l'industrie du bas et de la bonneterie. Il semble que les textiles synthétiques, dont les applications ne font que commencer, pourront par la suite révolutionner le marché et créer une situation toute différente par leur emploi dans certains domaines de l'activité industrielle.

La science si ardue de la vente est avant tout caractérisée par certaines lois ou principes généraux qui permettent d'analyser les capacités d'absorption, les méthodes qu'emploient les concurrents sur les marchés nationaux et étrangers, la formation des prix, etc. Mais l'art de la vente, avec son dynamisme, ses règles multiples, présente aussi un côté intéressant. Il n'est

pas exagéré de dire que la vente de chaque article a ses règles propres, influençant aussi bien le comportement du vendeur que celui de l'acheteur. Les réactions du marché dépendront non seulement de l'évolution de la production, mais aussi de la consommation influencée par la situation économique du moment.

Chaque groupe d'entreprises a un rôle spécial à jouer dans l'ensemble de l'économie nationale d'un pays, et son évolution doit être en harmonie avec les autres secteurs de l'appareil économique. Ce fait est d'autant plus important que dans une économie ayant à sa base la liberté du commerce, cet appareil sera particulièrement sensible à toutes les modifications de politique économique et réagira même aux tendances qui se font jour dans l'économie mondiale.

En temps de paix, le marché subira la loi de l'offre et de la demande, alors qu'en cas de guerre ou de période d'instabilité politique internationale, les règles de la distribution de la production seront totalement modifiées. Pour les producteurs, les besoins du marché ne joueront qu'un rôle secondaire. Leurs principaux soucis consisteront à se couvrir le mieux possible à des conditions raisonnables. Le processus de distribution est ralenti, car de nombreuses entreprises, tout en s'efforçant de passer des ordres suffisants en matières premières, afin d'assurer le plein emploi de leurs installations, freineront les ventes dans l'espoir de voir les prix augmenter et, par là, profiter d'une marge de profit plus élevée. D'autres entreprises, faisant preuve d'un optimisme exagéré, agiront de façon inverse. L'économie n'est, en général, que partiellement préparée lorsque les autorités décident l'introduction de mesures d'économie planifiée.

Nous essayerons de démontrer, au cours de cette étude, comment la distribution des textiles artificiels fut modifiée à plusieurs reprises au cours de ce premier demi-siècle d'existence, afin de l'adapter aux tendances du marché et quel fut le rôle prépondérant que joua cette branche de l'industrie nationale dans l'approvisionnement du pays, dans des conditions parfois très difficiles par suite de la pénurie de matières premières ou de main-d'œuvre.

Si l'industrie des textiles artificiels joue, en Suisse, un rôle important, c'est que notre pays manque presque totalement de produits textiles naturels. D'autre part, l'industrie de la soie y est très développée et c'est principalement cette industrie qui demeure la plus grande consommatrice de rayonne, alors que la fibranne trouve avant tout acheteurs parmi les fabricants de filés de coton mélangés ou de fibranne pure.

L'évolution de l'industrie textile, que ce soit dans le secteur du tissage, de la bonneterie, du tricotage ou de la broderie, a une influence directe et très rapide sur la marche des affaires dans l'industrie des textiles artificiels, qui, elle, pour se couvrir contre les variations subites de la demande, a dû montrer beaucoup de souplesse et prendre les mesures nécessaires afin que la distribution de la production soit sans cesse en harmonie avec l'évolution économique.

TITRE PREMIER

INTRODUCTION ET GÉNÉRALITÉS

CHAPITRE PREMIER

HISTORIQUE DE L'INDUSTRIE TEXTILE SUISSE

Notre pays a compté de tout temps une élite de filateurs et de tisserands qui, au moyen âge déjà, portait au loin les fruits d'un travail de qualité, apprécié pour sa valeur marchande considérable, son bon goût, et répondant à toutes les exigences d'une clientèle difficile.

Alors que dans la plupart des pays européens la Renaissance et la Réforme seront les événements historiques qui créeront une révolution dans la transformation des matières textiles et détermineront le passage du stade artisanal au stade manufacturier, cette évolution s'est déjà produite en Suisse au XIII^e^ et au XIV^e^ siècle. Des documents de l'époque nous prouvent que deux centres textiles importants existaient déjà. Ce sont Zurich pour la soie et Saint-Gall pour la toile de lin. Mais l'essor véritable de l'industrie textile prend naissance avec la Réformation. De France et d'Allemagne affluent des réfugiés qui viennent s'installer dans les régions de Bâle et de Zurich, amenant avec eux un esprit d'initiative très développé. Ces émigrants possèdent aussi de fortes connaissances techniques et trouvent dans notre pays un milieu idéal pour y déployer leur activité. La population, loin de repousser l'installation des industries nouvelles, voit en elles une possibilité de travail considérable et un apport nouveau de forces dans le noyau industriel déjà existant. Il semble cependant que les Huguenots se soient avant tout portés sur des activités textiles spéciales, telles que la teinture, l'impression des indiennes, le moulinage ou enfin, à Bâle, la rubanerie. Les villes de Bâle et de Zurich se rendent compte aussitôt de tous les avantages de l'apport spécialisé de cette main-d'œuvre et poursuivent à cet effet une politique d'immigration particulièrement souple. Dès 1690, Zurich se fait un renom

dans la fabrication de la mousseline de soie et c'est encore aux immigrants que l'on doit l'industrie du coton dans ces mêmes régions.

Les conditions de ce rapide développement nous paraissent avoir été les suivantes : notre pays, plaque tournante de l'Europe, était le point de rencontre des idées venant d'Orient et d'Occident. Notre population faisait preuve d'une pensée économique d'avant-garde. Les facteurs de production s'y trouvaient réunis et facilitaient grandement l'installation de la nouvelle industrie. En effet, la force motrice, hydraulique à l'époque, ne faisait nullement défaut. D'autre part, l'espace territorial étroit et très peuplé obligeait la population à recourir à l'activité industrielle. L'élément « travail » semble avoir joué au XVII^e siècle un rôle primordial. La main-d'œuvre, apte à se plier facilement aux nouvelles exigences techniques, par les connaissances qu'elle s'était acquises au stade artisanal dans le travail du lin et de la soie, a été sans doute le facteur décisif déterminant le développement rapide de l'industrie suisse. Les pouvoirs publics, en outre, facilitaient grandement l'industrialisation du pays.

Dans cette étude de la naissance de l'industrie textile suisse, il nous paraît intéressant de relever le rôle qu'a joué la ville de Saint-Gall et la lutte qui s'y déroula entre les autorités municipales et les fabricants. Comme nous l'avons indiqué plus haut, cette région du pays s'était acquis une grande renommée dans la fabrication des draperies de lin. (Le travail de ce textile semble remonter à 1314.) Après un incendie qui détruisit presque totalement la ville, la municipalité, ne pouvant compter sur un appui financier de l'Abbaye, se vit obligée de chercher par ses propres moyens une source de revenus. Elle implanta alors largement la filature et le tissage. Mais lorsque le coton fit son apparition dans notre pays, Saint-Gall voulut protéger son industrie linière qui, grâce aux privilèges accordés par les autorités, jouissait d'une renommée considérable. Si le travail du coton ne fit son apparition dans cette région qu'avec retard, son introduction n'en fut que plus rapide, car cette nouvelle branche de l'industrie put aussitôt profiter de toutes les qualités techniques et commerciales d'une population experte dans le travail du textile. L'introduction de l'industrie du coton dans la région du nord-est du pays permit, par la suite, un développement considérable de la broderie.

L'évolution de l'industrie du coton en Suisse fut avant tout conditionnée par la liberté d'action dont jouissaient les fabricants utilisant cette matière première. Ils échappaient aux règles restrictives des corporations des soyeux de Zurich ou de Bâle. Ainsi l'activité économique et technique, dès le début du XIX^e siècle, peut être qualifiée de révolutionnaire. Notre pays, profitant du blocus napoléonien, ne trouve aucune difficulté à exporter ses produits. A cette époque, la Suisse peut être considérée comme le pays dont la capacité de production et d'exportation

est la plus développée pour les produits du coton. En effet, sur une population totale d'environ un million et demi d'habitants, 150.000 personnes sont occupées dans cette industrie. D'autre part, en 1801, la première filature mécanique d'origine anglaise est installée à Saint-Gall. Cependant, la prospérité des nouvelles fabriques, dès la bataille de Leipzig, paraît être menacée à la suite de l'inondation subite du marché européen par les filés anglais vendus à un prix dérisoire. Il faut toutefois ajouter que la Suisse ne perd que les débouchés du Bas-Rhin et de la Saxe.

Dès lors, notre pays organisa sa production pour pouvoir entrer en concurrence avec les Anglais, et cela par tous les moyens possibles. La question vitale était celle de la fixation des prix. Le seul moyen de lutter était d'employer une main-d'œuvre aussi bon marché que possible, principalement féminine et enfantine. L'industrie suisse, dès 1820, prit fortement pied dans le pays et parvint même à exporter dans les régions limitrophes. En 1827, on dénombra 400.000 broches. Le Zuricois Henri Kunz (1793-1859) fut le fondateur de la filature mécanique et était, à l'époque, surnommé le « roi des filateurs ». Il créa dans la région zuricoise 11 filatures employant près de 2000 ouvriers.

L'exportation des produits terminés prend une importance considérable et l'industrie textile, en 1830, tient le premier rang dans nos industries d'exportation avec 403 millions de francs par an. Les débouchés européens ne suffisent plus et bientôt les produits textiles suisses se trouveront sur tous les marchés du monde; à tel point que la situation exceptionnelle de cette branche de notre industrie fait l'admiration des pays grands producteurs comme la Grande-Bretagne. Le Parlement de ce pays délègue même, en 1836, une commission chargée de définir quels ont été les éléments déterminant l'ascension aussi rapide de l'industrie suisse. Dans son rapport, le chef de la commission, John Bowring, précise que la main-d'œuvre occupée dans les villes, comme dans les villages perdus des vallées glaronnaises, était d'une qualité supérieure à celle dont disposait l'Angleterre. L'auteur fait justement ressortir que l'élément « tradition » joue un rôle considérable dans le travail des textiles. D'autre part, l'économiste anglais est frappé par le niveau commercial des Suisses et par les relations étroites que ceux-ci sont parvenus à nouer avec le monde entier, si bien qu'il conclut que les isolements douaniers français, allemands et italiens ne semblent pas toucher particulièrement la branche des textiles de notre pays. Il voit aussi dans la liberté commerciale et industrielle importante dont jouissent les Suisses un élément d'émulation pour la production [1].

Toutefois il faut relever que cette époque était caractérisée par des conditions de travail désastreuses dues à l'absence totale de politique

[1] Ed. SEILER, *Schweizervolk und seine Wirtschaft.*

sociale. Il est intéressant de tenter, à ce sujet, une comparaison avec les temps actuels. D'après les estimations faites en 1850, la journée de travail moyenne était de 12 à 14 heures et, chez les filateurs de la région de Rapperswil, elle atteignait même 16 heures. Quant au salaire horaire moyen, il était d'environ onze centimes. Ce chiffre est même élevé, car il correspond au gain que touchait à l'époque un père de famille. Il est certain que la capacité d'achat de la monnaie de l'époque n'est que difficilement comparable à celle d'aujourd'hui. L'absence de données statistiques nous oblige à une grande réserve dans les évaluations que nous pourrions être tentés de faire. L'évolution considérable des besoins économiques au cours de ces cent dernières années est un élément dont il faut également tenir compte. Nous avons donc pensé qu'il fallait choisir comme élément de comparaison un bien dont l'utilité économique n'a que peu évolué dans le temps, et nous avons, à cet effet, choisi le pain. Nous obtenons par ce moyen le tableau comparatif suivant pour l'industrie textile :

Années	Heures de travail par jour	Gain journalier	Représenté en kilos de pain
1840	16	1 fr. 75	4 kg. 800
1947	8	20 fr. 70	35 kg. 600

Nous constatons que, pour une durée de travail de moitié moins longue, l'ouvrier de l'industrie textile a vu dans le temps son gain augmenter d'environ sept fois [1].

Il est aisé de supposer la révolution économique que devait engendrer l'introduction, en 1877, de la loi sur le travail dans les fabriques. La réglementation de celui des femmes et des enfants, la réduction des heures de travail, ainsi que l'augmentation constante des charges sociales, posent dès cet instant quantité de problèmes délicats aux fabricants. De nouveaux éléments entrent dans la formation des prix, réduisant la capacité de concurrence des entreprises textiles. L'industrie textile suisse se verra ainsi confinée dans des secteurs spécialisés où la production « en quantité » fait place à celle « de qualité ». Dès cette époque, la Suisse ne pourra entrer en concurrence avec l'étranger qu'en exportant des produits spécialisés dans lesquels le développement du processus de fabrication sera poussé à l'extrême. Le produit suisse doit contenir autant de travail que possible pour que le rôle joué par le coût des matières premières soit réduit à un strict minimum. Il semble que cette nouvelle orientation dans la production nationale ait été l'élément déterminant de l'évolution de notre industrie textile. Nous notons, d'une part, l'importante diminution des

[1] E. Schorer, *Schweiz. Wirtschafts-Perspektiven.* Olten 1942. — *Annuaire statistique de la Suisse* 1947.

exportations courantes et, d'autre part, l'essor que prennent les branches de la bonneterie et de la broderie mécanique.

L'évolution de l'exportation des textiles suisses ressort clairement du tableau statistique suivant :

Exportations par groupes d'industries exprimées en pour-cents de la valeur totale des exportations[1].

Années	Industrie textile	Horlogerie	Machines	Chimique	Divers
1900	50,8	14,4	7,2	3,5	11,6
1910	47,9	12,3	9,6	4,4	12,1
1920	47,9	9,9	13,4	9,4	12,8
1930	29,5	13,2	22,5	8,8	15,6
1937	20,8	18,7	25,9	15,1	13,7
1938	18,3	18,3	31,1	15,1	11,2
1939	17,8	15,1	31,5	19,7	10,2
1945	16,3	33,4	23,1	14,3	12,3
1946	21,5	22,6	25,0	15,4	12,2
1947	18,6	23,5	28,3	17,5	9,8
1948	13,3	21,6	32,5	17,6	10,3
1949	16,4	20,3	37,5	15,8	10,0
1950	15,4	18,7	41,5	15,1	9,3

Jusqu'au début de la guerre de 1914, les tissus de soie et la broderie constituaient les postes les plus importants de l'exportation textile. L'industrie de la soie tenait même jusqu'en 1908 le premier rang dans nos exportations. Dès 1925, l'exportation de tissus en soie n'a cessé d'être en régression. Cette situation est due avant tout à une nouvelle orientation de la mode et à une concurrence effrénée sur le marché mondial. Quant aux exportations totales de produits textiles, il faut mentionner, comme le prouvent les pour-cents indiqués, qu'elles sont en régression presque constante. Cette industrie, qui tenait le premier rang, a été dépassée en 1931, pour la première fois, par l'industrie mécanique et métallurgique.

Il est utile de mentionner que notre industrie travailla principalement, au début du XX[e] siècle pour l'exportation, mais peu à peu l'industrie textile perd de son importance et dès lors on constate une orientation toujours plus forte vers le marché national. Seules la broderie et l'industrie du ruban font encore exception à la règle. Pour le tissage, la cote d'exportation est de 30%, pour la bonneterie et le bas de 5% seulement [2].

[1] *Rapport annuel 1950 de l'Association suisse des retordeurs.*
[2] *Statistiques de la Société de la Viscose Suisse.*

Cette orientation de l'industrie textile comporte des dangers inhérents qu'il est facile de relever. L'industrie est soumise à l'évolution économique mondiale et ressent aussitôt toutes les répercussions de la lutte pour les débouchés, particulièrement forte dans ce domaine de l'activité humaine. Pour ne prendre qu'un exemple, on estime que la concurrence japonaise, sur l'échelle internationale, ainsi que la politique douanière suivie par l'Empire britannique, ont eu pour effet de diminuer nos seules exportations de tissus de coton, entre les années 1920 et 1932, de 163 millions à 55 millions [1] !

Il faut cependant remarquer que, dans le monde entier, l'industrie textile s'efforce avant tout de couvrir les besoins nationaux, en limitant ses exportations aux spécialités et aux nouveautés, si bien que la situation ne fut pas aussi désastreuse qu'on l'aurait pu craindre.

Les chiffres font aussi clairement ressortir l'influence néfaste qu'eut la crise mondiale de 1932 qui paralysa presque totalement certains secteurs de l'industrie orientés vers l'exportation, telles que la broderie et la fabrication des articles en paille. En outre, les difficultés d'exportation ne firent qu'aggraver la situation, si bien que la dévaluation semblait être, pour cette branche de notre industrie, le seul salut. La reprise fut loin d'être de longue durée, car la guerre devait soulever des quantités de problèmes très compliqués. Notre pays ne possède aucune matière textile brute importante ; la soie, la laine et le coton doivent être importés. Nous ne pouvons disposer que d'une faible quantité de lin et de laine, qui ne représente pas plus de 200 tonnes par an, soit cinq jours de production.

Coupée de ses sources habituelles de ravitaillement par suite des hostilités, notre industrie était placée devant le spectre de la plus grosse catastrophe. Seules une répartition judicieuse des stocks par l'Etat et une augmentation de notre capacité de production dans le domaine des textiles artificiels pouvaient permettre d'éviter à la longue que le chômage ne fît son apparition, entraînant avec lui de grands risques sociaux. Dès 1945 la situation tendit à redevenir normale bien que l'approvisionnement n'atteignît les chiffres d'avant guerre qu'en 1947 [2].

Cette étude schématique de l'histoire de notre industrie suisse avait pour but de tracer un cadre à notre analyse économique de l'industrie des textiles artificiels. Cette branche, toute jeune encore puisqu'elle remonte au début du XX[e] siècle, a pu, dès sa création, compter sur un marché national d'une certaine importance.

Il est intéressant de noter, à ce point de vue, qu'au cours des années les textiles artificiels ont trouvé un emploi toujours plus varié. Ceci est dû avant tout à une perfectibilité du produit, sans cesse accrue [3].

[1] R. Neubaumm, *Die Textilindustrie*, p. 23-25.
[2] *Rapport annuel 1947 de la Direction générale des douanes.*
[3] B. Pierre, *Les Textiles artificiels et synthétiques en France*, p. 58-68. Paris 1946.

Au début, les rayonnes étaient surtout employées dans l'industrie de la paille d'Argovie. Puis l'utilisation des produits s'est étendue à la passementerie, à la rubanerie et à la bonneterie, pour enfin être adoptée par l'industrie de la soie et de la broderie. La spécialisation du produit permet, depuis quelques années, son emploi industriel comme isolant électrique et, notamment, pour l'entoilage des pneus.

Quant à la fibre artificielle, dès ses débuts, elle trouva un débouché sûr parmi les producteurs de schappe de Bâle et de Kriens. Enfin, la fibranne put être introduite, grâce aux circonstances spéciales nées de la dernière guerre, dans l'industrie de la laine et du coton.

Quant à l'histoire de la fibranne, elle remonte beaucoup plus haut, puisque son introduction fut faite en France, en Italie et en Allemagne en 1925 déjà. La production diminua subitement au cours de la dernière crise des années 1930-1936 pour enfin reprendre son essor pendant la dernière guerre [1].

Il n'est donc pas exagéré de prétendre qu'actuellement l'industrie textile, dans son ensemble, utilise des textiles artificiels. Cet état de fait a une très grande importance, car le développement ou le déclin d'un seul secteur de l'industrie textile aura une répercussion subite sur la branche des textiles artificiels. Pour remédier à cette situation, les producteurs devront faire preuve d'une connaissance approfondie du marché et d'une grande souplesse dans leurs programmes de fabrication afin d'être toujours à même de satisfaire les besoins si changeants de la clientèle. Toutes ces considérations ne devront jamais être perdues de vue. De leur solution dépend l'avenir de l'industrie des textiles artificiels en Suisse. Relevons cependant qu'il serait erroné de considérer le marché textile national comme seul débouché pour nos fabriques de rayonne et de fibranne. La part de la production exportée est considérable. Avant guerre, durant les années de prospérité, plus de 60% de la production de rayonne quittait notre pays pour être vendue dans le monde entier. Nous sommes en présence d'une industrie à économie complète dont les rouages sont complexes, et par là, des plus intéressants à analyser.

[1] Robert-B. CHRIST, *Les Origines de la Rayonne et de la Fibranne.* Traduction Société de la Viscose Suisse de l'article paru dans la *Neue Zürcher Zeitung* le 28. 9. 1941.

CHAPITRE II

DÉCOUVERTE ET HISTORIQUE DES TEXTILES ARTIFICIELS

§ 1. La rayonne

De tout temps, les hommes se sont efforcés, par leurs propres moyens, de copier la nature en créant des produits appelés « de remplacement [1] ». Ceux-ci ont incontestablement acquis les honneurs de l'actualité au cours de ces deux derniers siècles. Mais quelle peut être la raison qui pousse l'homme à chercher des produits de remplacement? Elle est très simple : d'une part, la pénurie de la matière employée ; d'autre part, le désir de trouver des matériaux plus satisfaisants que les produits habituellement adaptés à un usage déterminé. On se propose ainsi de découvrir des produits offrant des qualités inconnues chez les matériaux naturels auxquels on a l'intention de les substituer. C'est là, sans contredit, le but qu'il s'agit d'atteindre. Seules les qualités de la matière nouvelle doivent compter.

La naissance de la grande industrie des produits de remplacement a été facilitée en premier lieu par la chimie synthétique. Ce n'est cependant qu'à l'instant où les savants ne se sont plus bornés à copier fidèlement la nature que le succès a pu être remporté. Ces constatations sont particulièrement valables pour l'industrie des textiles artificiels. La routine veut que dans tout produit qui se révèle, on ne voie d'abord qu'un produit de remplacement. Cependant, la mise au point du nouveau produit et les expériences pratiques font apparaître des qualités insoupçonnées, de sorte que la nouvelle acquisition est rentable et trouve par là même un marché propre. Nous en arrivons ainsi à admettre que les produits de remplacement sont soumis à une tendance évolutive constante qui a pour conséquence de les doter d'un usage déterminé, en leur faisant acquérir des qualités spécifiques propres. Cette tendance évolutive retiendra notre attention tout au long de ce chapitre.

Les textiles naturels, tels que le lin, la laine, le chanvre ou la soie, ont été utilisés depuis les âges les plus reculés pour l'habillement de l'homme. Très tôt déjà, on s'est rendu compte combien l'approvisionnement en ces différentes matières premières textiles était tributaire de l'état des récoltes. De même, leurs prix, non seulement variables du fait de l'élément « nature » considéré, subissaient de nombreuses fluctuations dues à la spéculation boursière.

[1] R. SIMONET, *Les Produits de remplacement*, p. 5-20. Paris 1943.

Il faut signaler que la majeure partie de ces textiles est produite à l'étranger et singulièrement dans les pays d'outre-mer, si bien que la situation politique et monétaire influe considérablement sur l'état de l'approvisionnement. A l'appui de cette constatation, mentionnons par exemple la situation dramatique qu'a fait naître la dernière guerre pour nos importations de matières premières textiles. Ainsi, pour le coton brut, nos importations, qui s'élevaient en 1940 à 3922 wagons de 10 tonnes, tomba en 1943 à 1 wagon, pour remonter en 1945 à 1838 et en 1946 à 3660 wagons. La même évolution caractérise l'importation des autres matières premières, comme il ressort du tableau suivant:

Importations en dizaines de tonnes [1]

Années	Coton brut Pos. 341	Soie brute 436 438 *a*, *b*	Laine brute 455 *a*, *b*	Ruban peigné 457
1938	2844	53	699	179
1940	3922	53	903	328
1943	1	8	13	—
1944	6	4	19	—
1945	1838	12	759	6
1946	3660	29	1741	306
1947	2902	23	1938	295
1948	2411	26	966	283
1949	2950	32	784	252
1950	4159	54	1006	454

Il est naturel que les savants aient voulu, depuis fort longtemps, trouver un moyen pour remédier à cet état de choses en créant un produit qui puisse échapper aux nombreux risques de fluctuation dans la production et la formation des prix. Ces risques sont inhérents aux produits textiles naturels.

L'attraction exercée par la soie, due à ses qualités multiples, soit brillant, finesse, continuité et homogénéité du fil, était telle que les chercheurs devaient être amenés à l'idée d'élaborer un produit analogue.

En 1664 déjà, l'Anglais Robert Hooke (1635-1703) prétendait qu'il y avait «possibilité de filer, à l'aide d'une substance gélatineuse ressemblant à celle que sécrète le ver à soie, une sorte de soie artificielle possédant les qualités de la soie naturelle[2]».

[1] *Rapport annuel 1950 de la Direction générale des douanes.*

[2] Dans *Micrographia or some physiological descriptions of minute bodies.* Cité par B. PIERRE dans *Les Textiles artificiels et synthétiques en France.*

Cette anticipation, complètement utopique pour l'époque, ne devait être reprise que vers la moitié du XVIII[e] siècle par le Français René-Antoine Ferchault de Réaumur. Dans son ouvrage paru en 1734 et intitulé *Mémoires pour servir à l'histoire des insectes*, ce savant, inventeur du thermomètre qui porte son nom, suggérait, au chapitre IV, page 6 de son ouvrage, de faire de la soie avec des gommes liquides capables de se dessécher. Cependant les chercheurs de l'époque se heurtaient à des difficultés insurmontables, car la chimie synthétique en était encore à ses débuts.

Un professeur de Bâle, Christian-Friedrich Schönbein, découvrit en 1846 le collodion ou nitro-cellulose. Cette expérience fut reprise en 1855 par le Lausannois Audemars, qui déposa même le premier brevet de fabrication en Angleterre.

Le procédé expérimental consistait à transformer l'écorce du mûrier par l'action de l'acide nitrique en nitro-cellulose, à dissoudre cette masse dans un mélange d'alcool et d'éther. De cette masse gélatineuse, on parvenait à tirer, à l'aide d'une aiguille, des fils que l'on dénitratait ensuite. La partie chimique de l'expérience d'Audemars comportait en elle les principes qui furent à la base du processus de fabrication de Chardonnet.

Le comte Hilaire Bernigaud de Chardonnet, né à Besançon en 1839, peut être considéré comme le véritable père de cette industrie nouvelle. A l'Exposition universelle de 1889 à Paris, il présenta une soie artificielle que l'on fabriquait sous les yeux des visiteurs. La nitro-cellulose dissoute dans le mélange d'alcool et d'éther était filée à travers des tubes capillaires et se coagulait après évaporation du solvant. Le produit ainsi obtenu n'était pas encore prêt à la fabrication industrielle. Il présentait la particularité très dangereuse d'être inflammable, n'étant autre chose que du coton-poudre. L'emploi de la rayonne au collodion ne fut possible que lorsque le problème de la dénitration fut complètement résolu. Il faut aussi mentionner que le prix de revient du produit était élevé, car l'emploi de l'alcool et de l'éther était onéreux, et ces matières de fabrication ne pouvaient pas être récupérées car elles s'évaporaient au cours du processus de fabrication.

De nombreux perfectionnements furent apportés à la solution primitive, tant par Chardonnet que par de nombreux autres chimistes, dont Lehnert.

En 1890, Chardonnet ouvrit une usine à Besançon et, la même année, faisait construire une fabrique bien modeste à Spreitenbach, dans le canton de Zurich. En 1892, l'Allemand Lehnert, qui fut quelque temps l'employé de Chardonnet à Spreitenbach, fonda une autre usine à Glattbrugg (canton de Zurich). Ces deux usines n'eurent qu'une durée éphémère, puisqu'en 1905-1906 elles arrêtaient déjà leur production. Chose curieuse, les produits de ces deux entreprises trouvaient des acquéreurs, non dans l'industrie de la soie, mais dans celle des tresses [1].

[1] E. von Goumoëns, *Die Schweizerische Kunstseidenindustrie. Jahresbeitrag Zürcher volks. Gesellschaft 1938-1939*, p. 16-21.

Grâce aux découvertes de Chardonnet, les réalisations pratiques se développèrent avec une grande rapidité. Parallèlement à l'évolution que nous venons de tracer, il faut mentionner les travaux effectués en 1892 par trois chimistes anglais : Charles Cross, Clayton Beadle et Edward John Bevan. Selon leur formule, la cellulose, traitée successivement par l'alcali caustique et le sulfure de carbone, se dissolvait dans une lessive de soude et se changeait en un liquide sirupeux qu'ils dénommèrent « viscose ». Le prince Henckell von Donnersmark acquit les brevets allemands et commença la fabrication à Sydowsaue, avec une production journalière de 500 kilos. En Angleterre, la Maison Samuel Courtaulds acheta les brevets de Cross, Bevan et Beadle et devint par la suite le principal producteur de ce pays. En France, la part prépondérante que prit la Société Française de la Viscose — maison mère de la Société de la Viscose Suisse à Emmenbrücke — au développement technique du procédé « viscose » fut des plus importantes.

A l'Exposition universelle de Paris, la rayonne viscose ne faisait encore que bien triste figure, mais dès 1907, grâce au perfectionnement technique, la production ne cessa d'augmenter.

D'autre part, le chimiste français L.-H. Deipessis, employant en 1890 la liqueur découverte en 1857 par Schweizer, parvint à dissoudre la cellulose. La liqueur de Schweizer est une solution de cuivre ammoniacal. Ainsi prit naissance la rayonne au cuivre qui, en Allemagne, reçut le nom de *Glanzstoff*[1]. Le nouveau procédé suscita la création, en 1899, de la Société « Vereinigte Glanzstoff A. G. » à Aix-la-Chapelle, qui fut transférée en 1907 à Elberfeld. Ce système de fabrication fut appliqué en Suisse de 1929 à 1931 par la Maison « Novaseta » à Arbon.

Or, les trois procédés de la rayonne au collodion, au cuivre et viscose, qui avaient pour base la cellulose hydratée, présentaient un grand inconvénient. Le produit qu'ils permettaient d'obtenir ne possédait qu'une faible résistance à l'humidité. Les chimistes, profitant des dernières découvertes de la chimie synthétique, se mirent à la recherche d'une combinaison de la cellulose qui se distinguât par une plus forte solidité à l'eau. A la découverte de ce procédé, il faut lier les noms de deux Suisses : Dreyfuss et Clavel, de Bâle, qui employèrent comme matière première le linter, c'est-à-dire les déchets de coton. Ce procédé s'étendit rapidement tant en France qu'en Angleterre, après la prise de nombreux brevets ayant trait à la préparation de l'acétate de cellulose. Parmi les détenteurs de ces brevets, citons, pour la France, la « Société Rhodiaceta », pour l'Angleterre, la « British Celanese Ltd. » et pour l'Allemagne, l'« I. G. Farben ».

[1] Oscar Bircher, *KVB Handbuch*. Berlin.

Nous nous sommes efforcé de donner jusqu'ici un aperçu des découvertes dans le domaine de la rayonne et avons constaté qu'il existe actuellement quatre procédés de fabrication, soit :

1. La rayonne au collodion, ou nitro-cellulose,
2. La rayonne au cuivre,
3. La rayonne viscose,
4. La rayonne à l'acétate.

Or, quels ont été les développements pratiques et les résultats obtenus dans cette branche nouvelle de l'industrie chimique? En considérant la courbe de la production mondiale, depuis le début du siècle, il n'est pas exagéré de dire que ces quelque cinquante années furent caractérisées par une véritable fièvre de la rayonne.

Voici, à titre indicatif, les chiffres de la production mondiale :

Production mondiale de rayonne en milliers de tonnes

1896	0,6	1938	450
1900	1	1939	521
1901	1,5	1940	537
1905	5	1941	577
1908	7	1942	545
1910	8	1943	528
1915	13,5	1944	469
1920	25	1945	424
1925	85	1946	500
1930	187	1947	596
1935	427	1948	714
1936	465	1949	744
1937	545		

Rayon Organon, juin 1950.

Après être tombée à 424.000 tonnes en 1945, c'est-à-dire à 84% du niveau moyen des années 1936-1938, la production mondiale du fil de rayonne a repris sensiblement à partir de 1946, pour atteindre 744.000 tonnes en 1949. Ce dernier chiffre constitue un record absolu et reflète une augmentation de plus de 50% par rapport à l'avant-guerre.

L'augmentation fut particulièrement forte au Japon (90% par rapport à 1948), en Amérique du Sud : 31%, et en Europe : 15%. Elle provient avant tout de la remise en activité du potentiel de production du Japon, de l'Allemagne et de l'Italie. La part de ces trois pays s'élevait en 1941 à 39% de la capacité mondiale de la production de rayonne, pour tomber à 8% en 1946 et remonter à 17% à la fin de 1949.

La répartition géographique de la production est la suivante :

Etats-Unis 49%
Europe . . 40%

Quant à la répartition de la production entre les quatre procédés de fabrication décrits, mentionnons que le procédé viscose est actuellement le plus employé. Exprimée en pour-cent, cette répartition est la suivante :

	1909	1930	1933	1936	1941	1949
Rayonne viscose	16	86	84	87	90	75
» au cuivre	36	4	5	3	3	2
» acétate	0	8	10	10	7	23
» au collodion	48	2	1	0	0	0

En Suisse, la production est entièrement effectuée par le système viscose.

§ 2. La fibranne

En 1908, l'idée se fit jour de couper les fils de viscose en morceaux courts afin d'obtenir une matière susceptible d'être filée à la façon du coton ou de la schappe. Au début, seuls les déchets de rayonne étaient utilisés. Le nouveau produit ne pouvait être fabriqué qu'en assez faible quantité et son prix de revient élevé ne lui permettait d'être employé que par l'industrie de la schappe pour des filés fantaisie. Bientôt il ne fut plus possible d'obtenir la nouvelle fibre en quantité suffisante pour répondre à la demande. L'intérêt de cette fabrication poussa les producteurs de rayonne viscose à couper la rayonne dans une longueur constante. La filature de laine s'intéressa également à la nouvelle fibre. Mais en 1912, la rayonne ne possédait pas encore les qualités qui la distinguent aujourd'hui, et le mélange soie-fibranne ne rencontra pas le succès escompté. Au cours de la première guerre mondiale, soit pendant les années 1916-1917, l'Allemagne dut faire face à une pénurie presque totale de fibres textiles, ce qui donna à la rayonne coupée une nouvelle impulsion. En 1917, on en commença la production à Sydowsaue. La capacité de production des usines allemandes atteignit, vers la fin de la première guerre, 10.000 tonnes annuelles. Dès la fin de la guerre de 1914-1918, l'offre en laine et coton sur le marché mondial fut des plus abondantes. Comme la fibranne de l'époque n'avait été conçue que pour se substituer aux produits textiles naturels, elle ne put maintenir le tonnage de sa fabrication. L'aide de l'Etat, en outre, lui fit subitement défaut, ce qui eut pour conséquence de diminuer très fortement sa production.

Mais l'idée de l'emploi d'une fibre artificielle restait tenace, surtout parmi les fabricants de schappe. A partir de 1929, l'industrie de la fibranne devait se développer rapidement, pour arriver, aujourd'hui, à un stade des plus perfectionnés. Loin d'être un simple produit de remplacement, la fibranne est maintenant un produit original complet [1].

Production mondiale de fibranne en milliers de tonnes

1934	23,5	1942	660
1935	63,2	1943	632
1936	135,4	1944	477
1937	285,7	1945	228
1938	474	1946	260
1939	492	1947	309
1940	575	1948	400
1941	705	1949	482

D'après *Daily News Record*, février 1949 et *Rayon Organon*, juin 1950.

Dans l'interprétation des chiffres d'après guerre, on doit tenir compte de l'absence de l'industrie allemande (produisant en 1940 250.000 tonnes, soit près du 50% de la production mondiale) et de l'industrie japonaise (1940 : 136.000 tonnes). Il ne faut pas douter que si la production de ces deux pays avait été semblable à celle d'avant guerre, la fibranne aurait maintenu son rythme productif accentué, analogue à celui de la rayonne [2].

La production annuelle de fibranne, bien qu'ayant fortement augmenté au cours de ces dernières années, ne représente que la moitié de la production mondiale de laine ou $^1/_{10}$ de celle du coton. Au point de vue économique, la fibranne présente un grand avantage sur les fibres naturelles. La production peut suivre aisément la demande et se trouver ainsi en rapport étroit avec le marché. On n'a pas encore vu les pouvoirs publics contraints de prendre à l'égard de la fibranne des mesures de malthusianisme économique, comme ce fut le cas, ces dernières années, pour les fibres naturelles.

[1] R. KÜHNE, *La Fibranne*, S. V. S. 1945.
[2] *Rayon Organon*, juin 1950. Commentaires statistiques.

CHAPITRE III

PROCESSUS DE FABRICATION[1]

§ 1. La rayonne

A première vue, il peut paraître singulier que nous traitions, dans l'étude économique d'une industrie, de son aspect technique. Cependant, nous osons croire que la connaissance du procédé de fabrication permettra de mieux saisir les développements économiques que nous serons amené à décrire par la suite.

Comme nous l'avons déjà mentionné, seul le procédé « viscose » est employé par l'industrie suisse, aussi est-ce celui que nous étudierons.

A. Préparation de la solution cellulosique

La matière première, en l'occurrence la pâte de bois bisulfite, parvient aux usines sous forme de plaques de dimension appropriée. Ces feuilles sont alors conditionnées, c'est-à-dire qu'elles sont placées dans un local où règne une température constante de 20-30° pour que la matière cellulosique soit uniformément humide. Ensuite s'effectuent le triage des plaques et leur pesage, ainsi que des pointages ayant pour but de vérifier les qualités chimiques et physiques de la matière. Les feuilles de cellulose sont alors trempées dans des bacs, pendant une heure environ, dans une solution de soude. L'excédent de soude est éliminé par pressage et le produit restant prend le nom d'alcali-cellulose. Pour faciliter les réactions chimiques qui doivent se produire aux stades suivants, l'alcali-cellulose est broyée et déchiquetée jusqu'à ce qu'elle devienne une masse floconneuse. L'alcali-cellulose est placée après cette opération dans des récipients en tôle d'acier où le produit séjourne pendant un temps rigoureusement contrôlé et à température constante. Cette opération a pour but d'achever l'alcalisation de la cellulose.

L'alcali-cellulose, ainsi mûrie, est placée dans des barattes où elle est soumise à l'action du sulfure de carbone. Une baratte permet de traiter 330 kilos d'alcali-cellulose par 10% de sulfure de carbone, soit 33 kilos. Au cours de cette opération, l'alcali-cellulose se transforme en xanthate de cellulose. Le produit change de couleur en passant du blanc au rouge

[1] Voir à la fin du chapitre.

orangé. De multiples précautions doivent être prises pour éviter toute fuite de sulfure de carbone, cela pour empêcher tout risque d'explosion ou d'intoxication. Après réaction dans une lessive diluée de soude, le xanthate donne un liquide sirupeux appelé « viscose ».

B. Filature

Cette liqueur, après filtration et mûrissement, peut être filée. Le liquide est projeté, par des filières, dans un bain salin et acide. La coagulation est presque instantanée. Le fil, ainsi formé, est guidé sur des bobines, dans le cas de la filature dite parallèle, ou soumis à une torsion d'environ 7400 t/min. au moment de son bobinage. Ce dernier système est appelé « filature centrifuge ». La rayonne ainsi obtenue est soigneusement lavée, afin de dissoudre tous les sels qui ont pu se former sur sa surface au cours du filage. On l'apprête au moyen de produits chimiques variés, puis la rayonne est séchée et préparée selon le goût du client.

§ 2. La fibranne

La préparation de la viscose pour la fabrication de la fibranne est à peu près identique à celle de la rayonne. La différence essentielle réside dans le procédé de filature. Alors que chaque fil de rayonne, après coagulation du liquide, est filé et bobiné individuellement à sa sortie d'une filière comprenant en général 40 à 100 trous, on opère de façon différente pour la fibranne. Les filières, ici, sont plus grosses et possèdent un millier de trous. Les fils ne sont pas bobinés, mais guidés tout au long de la machine. D'autre part, chaque machine comporte un grand nombre de filières, si bien que ce sont près de 100.000 fibrilles qui sont produites à la fois. Elles sont réunies à la sortie du bain coagulant pour former un ruban, ou boudin, qui, entraîné par une poulie-étireuse, passe par différents bains. Enfin, ce ruban est tronçonné mécaniquement en fibres de la longueur désirée. Ces fibres sont comparables à celles du coton ou de la laine. Le produit est conditionné, après avoir été ensimé, puis pressé en balles pour être livré aux filatures de coton.

Mais nous ne voudrions pas terminer l'exposé schématique des procédés de fabrication de la rayonne et de la fibranne viscose sans faire remarquer combien de problèmes techniques ardus sont soulevés au cours des différents stades. Ces problèmes influent sur toute l'économie des producteurs, car ils réclament sans cesse un contrôle très serré. Une élite de chimistes doit constamment chercher à améliorer le produit et prendre les mesures nécessaires pour éviter tout accident au cours

du processus de fabrication. Chaque entreprise a recours à un certain nombre de secrets de fabrication, qui sont jalousement gardés, ainsi qu'à l'application de nombreux brevets [1].

CHAPITRE IV

LE PRODUIT [2]

§ 1. Les rayonnes

La rayonne, dans l'esprit de ses inventeurs, avait pour but de remplacer la soie naturelle, matière de luxe possédant des qualités multiples qui en fait, depuis les âges les plus reculés, une matière textile très recherchée. Parmi ses propriétés, citons sa finesse, son brillant, et son étonnante ténacité. Au cours des années, les textiles naturels n'ont pas été transformés, alors que les rayonnes et les fibrannes n'ont cessé de se perfectionner grâce à l'influence des découvertes techniques. Au début, les rayonnes n'imitaient que bien imparfaitement la soie naturelle. Le textile naturel a une section de 12 microns, alors que les rayonnes les plus fines du début du siècle avaient une section d'environ 45 microns. Les qualités physiques et chimiques du nouveau produit ne pouvaient soutenir aucune comparaison avec celles de la soie. Les quatre plus gros défauts du produit étaient les suivants :

1. Très grands risques d'inflammabilité dus à la nitro-cellulose,
2. Prix de revient très élevé,
3. Absence presque totale de ténacité (c'est-à-dire de résistance du fil à la rupture), d'élasticité et de solidité, surtout à l'état humide,
4. Difficultés considérables lors de la teinture.

Ces défauts furent particulièrement ceux de la rayonne Chardonnet. Mais, grâce au concours de la technique moderne, ils ont pu être corrigés presque totalement, si bien que les différences entre le produit naturel et artificiel vont en diminuant. Les filières actuellement employées dans

[1] B. PIERRE, *op. cit.*, p. 43-53.
O. BIERCHER, *op. cit. Die Kunstseidenproduktion.*
R. SIMONET, *op. cit.*, p. 77 et ss.
F. FRIEDEMANN, *Kleine Textilkunde*, p. 57 et ss.
E. RÜST et M. SCHOCH, *Harenkunde und Industrielehre* III, p. 116-130.

[2] Société de la Viscose Suisse, *Die Eigenschaften von Zellwolle und Kunstseide.* Emmenbrücke 1943.

l'industrie permettent la formation de fils égalant en finesse ceux du ver à soie. Les diverses méthodes de fabrication permettent maintenant la fabrication d'un fil ayant 10 microns de diamètre. En ce qui concerne la légèreté, on arrive à produire des fils pesant 0,4 gramme aux 9000 mètres, soit plus légers que le produit naturel (1 gr. aux 9000 m.).

La rayonne ne s'enflamme plus que très difficilement et soutient à ce point de vue la comparaison avec les autres textiles végétaux tels que le lin, le coton ou le chanvre. Sa ténacité et son élasticité ont été l'objet de nombreuses améliorations, si bien que certaines qualités de rayonne arrivent à une solidité plus grande que celle de la soie. La création de rayonnes à haute ténacité a permis de les employer à l'état humide, ce qui était impossible auparavant, et de détrôner le coton dans la confection des tissus pour parapluies et manteaux de pluie.

Les problèmes les plus difficiles à résoudre sont cependant ceux de la teinture. A l'origine, les rayonnes « viscose » étaient teintes dans la masse, soit avant la filature, mais ce système ne satisfaisait point, car il compliquait grandement tout le processus ultérieur de fabrication. On pratiqua alors la teinture du filé ou du tissu. Remarquons qu'en soi la rayonne se teint aussi facilement que le coton, à condition que la base cellulosique du produit soit pure. La présence de sels chimiques sur la surface du fil peut avoir des conséquences néfastes. Depuis quelques années, la chimie des colorants a fait de très grands progrès en créant une gamme de produits divers aux qualités propres, telles que :

a) les colorants « grand teint », solides à la lumière et au lavage,

b) les colorants solides soit au lavage, soit à la lumière, soit à une autre épreuve de solidité. Ce sont les colorants au soufre, les colorants diazotables, etc.

En outre, grâce aux colorants « grand teint », la teinture dans la masse a pu être remise en honneur pour les rayonnes de haute qualité. Ce système présente des avantages certains, car il permet d'obtenir une teinte très stable et une présentation parfaite du produit terminé. Ce procédé de teinture, qui est aussi pratiqué en Suisse, a une vogue particulière depuis 1938. Les rayonnes ainsi teintes sont employées pour la confection de tissus légers pour robes d'été et se vendent sous des marques spéciales.

§ 2. La fibranne[1]

Comme nous le savons déjà, la fibranne est produite à partir de la même solution cellulosique que la rayonne. La différence entre ces deux produits réside dans le fait que la fibranne n'est pas un fil, comme la

[1] R. Kühne, *La Fibranne.* — B. Pierre, *op. cit.*, p. 53-54.

rayonne, mais une fibre, si bien qu'à l'état brut elle se présente sous forme de flocons, comme le coton ou la laine. Elle doit donc subir une seconde filature. On peut la filer seule ou mélangée à la laine, au coton, à la schappe de soie, et obtenir ainsi des « mélanges intimes ».

Il faut tout de suite relever que la fibranne n'a pas pour but de *remplacer* les textiles naturels, mais de les compléter en leur apportant ses qualités propres.

La fibre artificielle peut être produite dans n'importe quelle grosseur et longueur et présente, pour un type donné, une qualité uniforme que les textiles naturels ne possèdent pas. Le produit de base est dépourvu de déchets et d'impuretés, si bien qu'il n'a pas besoin d'être trié et nettoyé avant l'emploi. Ce travail d'épuration fait perdre à la laine jusqu'à 40% et au coton jusqu'à 20% de leur poids initial. D'autre part, les manipulations de desserrage et de redressage des fibres, sans lesquelles les produits naturels ne pourraient être filés, deviennent tout à fait inutiles pour la fibranne.

En comparaison avec la laine naturelle, la fibranne possède une ténacité supérieure d'un tiers à celle du produit naturel ; par contre, son allongement n'est que de moitié. Si l'on compare la fibranne au coton, on se rend compte que la fibre artificielle est légèrement inférieure au coton quant à la ténacité à l'état mouillé, la froissabilité, alors que son allongement, sa résistance à la traction et son élasticité sont supérieurs. Il en résulte que la fibranne possède des qualités qui la rendent tour à tour supérieure et inférieure aux matières premières classiques.

L'évolution qualitative de la fibranne a été tout aussi caractéristique que celle des rayonnes. Il est vrai qu'elle a grandement profité des perfectionnements techniques apportés à ces dernières, bien que nombre des problèmes qui lui sont propres ont dû être résolus pour eux-mêmes, en particulier ceux de la ténacité et de l'infroissabilité. A cet effet, on a créé des fibrannes de haute ténacité. Comparées aux fibrannes ordinaires, ces nouveaux produits présentent les améliorations suivantes :

Amélioration des fibrannes à haute ténacité par rapport au produit courant

Résistance	A l'état sec	A l'état humide
à la rupture	30%	40 à 60%
à l'usure	20%	100 à 200%

D'autre part, le problème du rétrécissement a été résolu par de nouveaux procédés de sanforisation. Cette nouvelle fibranne, possédant des qualités spécifiques propres, peut être filée sans être mélangée. Ainsi ses

propriétés sont mises particulièrement en valeur. Elle rend possible la fabrication de filés très fins pour les articles de qualité supérieure. Elle peut être teinte par tous les colorants « grand teint » et permet des dessins remarquablement nets.

Que la fibranne ait dépassé les chiffres de production de la rayonne montre tout l'intérêt que lui portent les utilisateurs.

La production annuelle de quelque 900 millions de kilos en 1942 représente un dixième de la production lainière et cotonnière. Il semble que si la production se maintient à ce niveau, elle possédera, même en temps normal, un droit à l'existence. Les utilisateurs l'emploient déjà pour les articles dits de « petite nouveauté », pourvus d'une marque facilitant leur introduction sur le marché. Ces nouveaux produits de l'industrie textile, s'adaptant facilement aux exigences de la mode, sont particulièrement prisés aux Etats-Unis. Ce grand pays, producteur par excellence du coton, dispose actuellement d'une capacité de production de fibranne de près de 70.000 tonnes par an [1], fait qui prouve que ce nouveau produit a acquis une place importante à côté des matières premières textiles classiques.

CHAPITRE V

LA PRODUCTION

§ 1. La localisation de l'industrie

La théorie économique nous apprend que le coût de production n'est pas le même pour tous les producteurs de la même marchandise. Cette loi a pour corollaire celle de la répartition géographique de la production industrielle.

« Chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production pour laquelle il est le plus apte. La production se concentre alors là où les frais de production seront les plus bas [2]. »

Dans le cas que nous étudions, nous devons compléter cette théorie par celle de l'intérêt national et autarcique, qui a, ici, une grande importance, car il peut influencer le problème de la distribution. Pour les textiles artificiels, les prohibitions et les difficultés qu'entraîne l'intérêt national sont courantes et compliquent d'une façon considérable tout le problème de la distribution.

[1] *Rayon Organon*, juin 1951.

[2] H.-R. MEYER, *Revue suisse d'économie politique*, octobre 1948, p. 403.

Des constatations que nous venons de faire, il ressort que l'industrie qui nous intéresse n'est pas soumise aux lois de localisation valables pour d'autres activités productrices. La théorie économique prétend, à juste titre, que la localisation des entreprises est conditionnée par différents éléments d'importance variable. Ce problème de la localisation a fait l'objet d'une étude poussée du professeur R. Weyermann, de Berne, qui semble l'avoir résolu grâce aux nombreuses observations qu'il a recueillies.

La localisation d'une industrie est déterminée par le genre de l'entreprise. Il faudra, suivant les cas, mettre l'accent sur le problème d'approvisionnement en matières premières et accessoires, sur les débouchés, les coûts de transport, la force motrice, la main-d'œuvre, la situation juridique influençant le capital, etc. [1]

Si nous étudions les éléments déterminant la localisation des fabriques de textiles artificiels, nous constatons d'emblée que la matière première ne joue qu'un rôle très limité. Ceci explique la dispersion géographique de cette industrie sur la plus grande partie du globe.

En effet, la cellulose est la matière de base de tous les produits végétaux. Elle est extraite avant tout de l'épicéa, mais peut aussi provenir d'autres essences. Les fabriques produisant la cellulose se trouvent surtout, pour l'Europe, dans les pays nordiques, soit la Suède, la Finlande, la Norvège. D'autres entreprises, moins importantes, existent en France, en Autriche, en Italie, en Allemagne, en Hongrie et en Tchécoslovaquie.

La Suisse importe la totalité de la cellulose pour rayonne, en majeure partie des pays nordiques.

Importations de cellulose pour textiles artificiels selon revers douanier

Années	Tonnes	Millions de francs
1938	6.072	2,5
1939	8.422	3,1
1943	13.827	9,2
1944	18.295	12,0
1945	6.052	4,4
1946	19.698	12,7
1947	22,677	18,6
1948	23.114	23,0
1949	11.941	9,9

(Rapport annuel de la Direction générale des douanes)

[1] *Standortproblem*, H. Mötteli dans *Planung in der Unternehmung*, p. 19.

Le produit suisse n'est pas satisfaisant du point de vue de la qualité et il est trop onéreux. Il semble bien, à première vue, que les fabriques de textiles artificiels devraient se trouver en principe sur les lignes de grandes communications. Cependant, il faut remarquer que, dans le cas présent, la matière première peut supporter un long transport et, qu'en outre, elle ne forme qu'une faible partie du prix de revient, soit environ le 20%. Comme la cellulose arrive jusqu'à Bâle par le Rhin, le coût du transport est minime.

C'est donc, avant tout, les autres éléments constitutifs du prix de revient qui furent déterminants pour le lieu d'établissement des fabriques suisses. Ainsi qu'il ressort des projets faits pour la construction de l'usine de Widnau, une des fabriques de la Société de la Viscose Suisse, les éléments prédominants furent les suivants: l'approvisionnement en eau, ainsi que l'évacuation des eaux polluées, les forces motrices et la main-d'œuvre. Il semble que ce soit surtout le problème de la main-d'œuvre qui fit pencher la balance en faveur de Widnau, alors en compétition avec Giubiasco et Laufenbourg. Le chômage régnait en 1923 dans toute la région du Rheintal saint-gallois. La main-d'œuvre supplémentaire était rompue au travail textile, puisqu'elle provenait de l'industrie de la broderie mécanique qui subissait à l'époque les effets d'une crise comme elle n'en avait encore jamais connue. Cette crise avait aussi pour cause une modification de la structure de l'industrie textile suisse, influencée par la mode.

Les autres éléments qui peuvent influencer la localisation des entreprises sont: les facilités de concentration de capitaux, la politique fiscale des autorités.[1].

§ 2. Les producteurs suisses

En Suisse, trois sociétés exploitent les brevets de fabrication de rayonne et de fibranne selon le procédé viscose. Ce sont:

1. La Société de la Viscose Suisse, Emmenbrücke;
2. La Feldmühle S. A., Rorschach;
3. La Steckborn Soie Artificielle S. A., Steckborn.

Il est difficile d'étudier l'évolution de ces sociétés faute de documents s'y rapportant.

La Société de la Viscose Suisse fut fondée en 1905 comme filiale de la Société Suisse de la Viscose à Paris. En 1922, la société se transforme en société à personnalité indépendante et suisse. Comme nous l'avons déjà mentionné, elle possède, outre les installations d'Emmenbrücke, une fabrique moderne à Widnau (Saint-Gall) qui fut construite en 1923. Cette

[1] HÄUSERMANN, *Plaquette éditée à l'occasion du 25e anniversaire de la fondation de l'usine de Widnau.*

fabrique n'a pas la personnalité juridique. La totalité de sa production est vendue par les services de vente d'Emmenbrücke.

La fabrique d'Emmenbrücke fut constamment agrandie, les installations soumises à un perfectionnement continu, pour que l'entreprise restât au faîte du progrès technique.

En même temps que la fabrique de Widnau était construite, la Feldmühle S. A., Rorschach, transformait sa fabrique de broderie en filature de rayonne.

En 1925, une société américaine, la S. A. Borvisk, créait une fabrique à Steckborn, qui fut plus tard dotée de la raison sociale « Steckborn Soie Artificielle S. A. ». Dès 1928, la Société de la Viscose Suisse s'intéressa à cette société d'une manière active, pour se charger, enfin, en 1948, de la totalité des ventes pour le compte de la Steckborn Soie Artificielle S. A.

Au Registre du Commerce sont inscrites encore d'autres sociétés: La S. A. Viscose, Rheinfelden, fondée en 1925 et faisant partie du concern Châtillon, Milan. Cette société, au capital de 600.000 fr., a suspendu sa production en août 1930. La production fut reprise en 1931 et arrêtée de nouveau en 1932. Ce sont avant tout les difficultés d'exportation, dues à la crise mondiale, qui motivèrent l'arrêt de la fabrication.

Enfin, en 1929, se fondait à Bâle la Société Rhodiaceta S. A., création du concern Comptoir Rhodiaceta, Paris. Cette société n'a cependant jamais déployé d'activité.

En résumé, trois sociétés, avec quatre fabriques, se répartissent la production suisse des textiles artificiels.

Ces sociétés sont dotées d'un capital-actions important qui ne représente qu'une faible proportion du capital d'exploitation. Il s'élève actuellement à 27,60 millions de francs, répartis comme suit:

Société de la Viscose Suisse.	Fr. 20,6
Feldmühle S. A.	» 5,0
Steckborn Soie Artificielle S. A. . . .	» 2,0
	Fr. 27,6

Le montant du capital a souvent varié au cours des années pour s'adapter à la situation économique si changeante dans cette branche de l'économie nationale. La crise a des effets très rapides pour cette industrie qui enregistre aussitôt celle de l'ensemble de l'économie textile. .

Société de la Viscose Suisse.

Capital-actions à la fondation	Fr. 10	millions
En 1930 augmenté à	» 15	»
» 1934 réduit à	» 12	»
» 1938 réduit à	» 10,6	»
» 1941 augmenté à	» 20,6	»

Feldmühle S. A., Rorschach.

Capital-actions à la fondation	Fr.	5	millions
En 1947 réduit à	»	3	»
augmenté à	»	5	»

Steckborn Soie Artificielle S. A.

Capital-actions à la fondation	Fr.	1,5	million
En 1929 augmenté à	»	3,0	millions
» 1934 réduit à	»	0,6	million
» 1941 augmenté à	»	1,5	»
» 1945 augmenté à	»	2,0	millions

La fabrication des textiles artificiels exige l'investissement de capitaux considérables. Seules de puissantes entreprises sont à même de s'engager dans cette production avec succès, car elle requiert un outillage complexe et varié nécessitant un capital concret très élevé. L'achat des machines nécessaires à la production des textiles artificiels représente une somme importante dont on doit assurer le loyer. Les frais d'investissement beaucoup plus rapides sont haussés par l'amortissement qui doit être particulièrement élevé. Il y a lieu en effet de tenir compte de la durée physique de la machine et de sa durée économique. La permanence de sa valeur en rendement est un facteur beaucoup plus incertain. Elle peut être affectée par la venue d'un appareil résultant d'un progrès technique, par exemple une machine plus perfectionnée que celle actuellement en service est inventée. Elle peut aussi relever de la substitution de la fabrication d'un produit par un autre. Cette substitution est plus ou moins rapide, car il va sans dire que l'apparition d'une nouvelle machine ou d'un nouveau produit n'entraîne pas nécessairement une substitution instantanée. Cependant, il faut sans cesse tenir compte de cette possibilité dans la politique d'amortissement à suivre [1].

§ 3. La production suisse

Ainsi que nous l'avons indiqué précédemment, les producteurs suisses ne fabriquent que des textiles artificiels selon le procédé viscose. La gamme de production, particulièrement riche, allant du den. 25 au den. 300 et plus, est caractéristique. En outre, les usines fabriquent aussi certaines spécialités en viscose, telles que le crin artificiel, les lames ou pailles artificielles pour la chapellerie, la fibranne, enfin la rayonne pour pneus. L'écoulement de toute cette production nécessite une organisation impec-

[1] Ed. von Goumoëns, *op. cit.* — *Annuaire international de la Rayonne et de la Fibre artificielle*, p. 228-235. Berlin 1939. — B. Pierre, *op. cit.*

cable des services techniques et de vente, ainsi qu'un service très développé chargé d'étudier les tendances du marché.

En 1950, la production totale des textiles artificiels suisses fut de 17.102 tonnes, soit 8658 tonnes de rayonne, 361 tonnes de spécialités, 7797 tonnes de fibranne et 376 tonnes de déchets de rayonne et de fibranne.

A. Rayonne

Il ressort de ces chiffres que la fabrication de la rayonne n'a pas cessé d'augmenter par rapport aux années précédentes, et cela d'une façon constante depuis 1945, pour atteindre un niveau jamais enregistré jusqu'ici dans notre pays. La production de la rayonne représente les 50% de la production des textiles artificiels, le solde étant réparti entre la fibranne, les spécialités et les déchets.

L'évolution de la production de la rayonne ressort clairement du tableau suivant :

Tableau de la production suisse des textiles artificiels

(en tonnes métriques)

Années	Rayonne	Fibranne	Spécialités	Déchets	Total
1913	150	—	—	—	—
1922	750	—	—	—	—
1923	1400	—	—	—	—
1924	2000	—	—	—	—
1925	2500	—	—	—	—
1926	3600	—	—	—	—
1927	4700	—	—	—	—
1928	5500	—	—	—	—
1929	4640	—	—	—	—
1930	4592	—	—	—	—
1931	4585	—	—	—	—
1932	4030	—	—	—	—
1933	4165	—	—	—	—
1934	4620	—	—	—	—
1935	3687	—	—	—	—
1936	5000	—	—	—	—
1937	5500	—	—	—	—
1938	4911	35	—	284	5240
1939	4818	4	—	252	5074
1940	5650	500	—	330	6480
1941	6200	1485	—	360	8045

Années	Rayonne	Fibranne	Spécialités	Déchets	Total
1942	6830	7857	478	473	7857
1943	6708	10.172	340	368	17.588
1944	6434	10.793	579	389	18.195
1945	6424	9883	572	400	17.279
1946	6125	10.385	698	427	17.735
1947	6833	8885	590	413	16.621
1948	7928	8116	498	421	16.963
1949	8193	6470	380	360	15.403
1950	8568	7797	361	376	17.102

(Statistique de l'Association suisse des fabricants de soie artificielle, et *Rayon Organon*, juin 1951.)

En analysant l'évolution de cette production, on constate quatre périodes nettement distinctes. La première peut être qualifiée de période d'introduction, de travail de pionnier. La deuxième est celle de l'apparition des nouveaux producteurs nationaux et des difficultés de vente dues à la crise de 1930. Enfin la troisième et la quatrième période sont celles de l'économie de guerre et du retour à l'économie de paix.

I^re^ période

Cette époque est caractérisée par la résistance des utilisateurs qui ont encore peu d'expérience dans l'emploi de la rayonne dont la qualité s'avère, en outre, insuffisante. De plus, les représentants des produits naturels, voyant en la rayonne un nouveau concurrent, s'efforcent de la discréditer. L'antagonisme vient surtout des milieux de la soie qui craignent une confusion avec le nouveau produit. A cette époque, la production nécessite encore une main-d'œuvre très abondante, le prix de revient est donc très élevé, vu que la production n'est pas encore rationnelle.

Lors de la guerre de 1914-1918, des difficultés d'approvisionnement en matières premières viennent mettre un frein à l'évolution de la fabrication, bien que le champ d'utilisation augmente rapidement, passant successivement de l'industrie des tresses à celle des rubans, de la bonneterie et du tricotage pour enfin atteindre le tissage.

L'après-guerre est caractérisé par un véritable « boom » puisque la production passe de 307 tonnes en 1918 à 731 tonnes en 1922. Au début de 1921, une crise de sous-consommation éclate subitement. Elle provient d'une forte disparité entre l'offre et la demande, due en partie à une dépréciation monétaire à l'étranger. La hausse des prix, provenant des difficultés d'approvisionnement en matières premières et leurs prix exor-

bitants, est soudaine puisque le prix du 100 den. sur écheveaux passe de 15 fr. 75 en 1914 à 65 fr. en 1918, pour atteindre son point culminant en 1920 à 67 fr. 50. Il faut constater que les prix de la rayonne n'atteindront plus jamais ce niveau. La crise de sous-consommation, provoquant un fléchissement soudain du pouvoir d'achat, fait baisser les prix avec une rapidité incroyable. Ceux-ci passent à 50 fr. à la fin de 1920 et à 26 fr. en 1921, soit une baisse de l'ordre de 60%.

Dès 1922, la crise se dissipe ; la production reprend alors son cours ascensionnel avec une grande ampleur. Dès qu'il est devenu certain que la nouvelle industrie a acquis un droit d'existence et que sa situation économique est favorable, les investissements commencent à affluer, expliquant la création de nouvelles entreprises, non seulement en Suisse, mais dans tous les pays industrialisés.

II^e période

En Suisse, la production pendant vingt ans, soit de 1905 à 1925, était limitée à l'usine de la Société de la Viscose Suisse à Emmenbrücke. Cette société décida, en 1922, de créer une seconde usine à Widnau, dont la production était lancée sur le marché en 1925.

La même année, la S. A. Viscose, à Rheinfelden, société créée par le concern Châtillon, Milan, commence la production. Sa capacité est de 500 tonnes par an, mais ne fut jamais mise complètement à contribution. Des difficultés commerciales feront que la production sera déjà suspendue en 1930 pour ne plus être reprise jusqu'à ce jour.

Comme nous l'avons vu, la Feldmühle S. A., Rorschach et la Steckborn Soie Artificielle S. A., Steckborn, commencent leur production en 1927-1928, estimée au début à environ 1620 tonnes par an pour Rorschach et 500 tonnes pour Steckborn.

Enfin, en 1929, la Novaseta S. A., Arbon est créée dans le but de produire de la rayonne au cuivre et à l'acétate. A la fin de 1930 cependant, cette entreprise suspend aussi sa production par suite de difficultés d'écoulement de la production, comme c'est le cas pour la S. A. Viscose, Rheinfelden.

L'augmentation du nombre des producteurs explique ainsi l'accroissement important de la production au cours des années 1925-1930. D'autre part, durant ces mêmes années l'application de la rayonne en tissage devient de plus en plus considérable et ouvre ainsi au nouveau produit un grand débouché, non seulement dans les soieries, mais aussi dans l'industrie du bas.

Cependant la lutte consistant à s'assurer le marché est sans merci, ce but étant visé en comprimant les tarifs pour stimuler la vente et l'écoulement de la production. Mais on constate de plus en plus, dans l'industrie des textiles artificiels, que les producteurs tant nationaux qu'étrangers préfèrent à la lutte pour la conquête des marchés une politique

générale d'entente. Ainsi naissent de nombreux rapports d'intérêt entre les différents fabricants. Les efforts se portent avant tout sur deux points: celui des prix et celui de la répartition des débouchés. Ces ententes sont basées soit sur des contrats, soit sur des liaisons ayant un caractère financier.

Parmi les liaisons contractuelles, il faut distinguer, d'une part, les accords réglementant un domaine spécial, tel que celui de la production ou de la distribution; dans ce cas, les parties s'engagent formellement à respecter les clauses conventionnelles. L'autre possibilité consiste à créer un organisme central chargé de contrôler l'application de la convention. Les accords peuvent porter sur les prix, le contrôle de la production et sa distribution.

Dans les accords financiers, une distinction est à faire entre la simple participation, la communauté d'intérêt impliquant un échange de capitaux entre deux ou plusieurs entités et enfin, la participation plurale, qui est une des formes du concern. Il existe encore, parmi les producteurs, des participations directes et indirectes à caractère hiérarchique.

L'étude de l'évolution historique de la production des textiles artificiels démontre qu'au début du siècle cette industrie travaillait exclusivement pour le marché national. La production limitée n'avait aucune peine à être écoulée. Cependant peu à peu les difficultés naquirent comme nous l'avons vu. Le phénomène de concentration, soit entre entreprises individuelles, soit absorption par les concerns, fut la caractéristique de cette époque. Les concerns subirent, chose curieuse, les contre-coups de cette politique de concentration. Pour analyser la situation à cette époque, il faut faire preuve de beaucoup de prudence, car l'élément « crise » entre en ligne de compte[1]. Il est toutefois possible d'affirmer qu'à la concentration de la production dans les mains des grands producteurs ne correspond nullement une augmentation parallèle des revenus. La courbe des résultats de vente s'approche toujours plus de celle du prix de revient. Ceci est dû au fait que de nombreuses entreprises, qui furent englobées, ne purent abaisser leurs frais de production aussi rapidement que les grandes entreprises. Ces dernières, par une organisation scientifique de la production et par des réserves techniques suffisantes, avaient la possibilité d'opérer les alignements nécessaires. Le résultat de cette situation fut que les marges bénéficiaires ne permirent plus d'alimenter les réserves. C'est ainsi que le phénomène de concentration fut stoppé. Devant l'impossibilité de poursuivre cette politique, force était de trouver une autre voie. La concurrence mondiale reprit avec une extrême vigueur. Les concerns espéraient éliminer ainsi du marché toutes les entreprises insuffisamment solides. Cette technique de lutte ne répondit pas aux espoirs formulés, parce que la production et les débouchés ne cessèrent d'augmenter.

[1] G. Siegrist, *Kunstseideindustrie.* Thèse, Berne 1934.

De nombreuses petites entreprises en péril parvinrent tant bien que mal à se maintenir sur le marché mondial, grâce à des artifices financiers, tels qu'assainissements consentis par les actionnaires. En outre, l'emploi considérable du crédit bancaire et de sociétés de financement fut caractéristique. Il est intéressant de constater que la chute des prix eut pour conséquence, non une élimination massive des petites filatures, mais leur réorganisation économique faite selon les dernières données de la science et de la technique. Ainsi les résultats de la lutte ne furent pas ceux escomptés, mais la naissance d'une nouvelle orientation des rapports entre producteurs. Le but auquel les industriels espéraient parvenir par la concentration ne fut atteint que par une politique d'entente sous la forme de «cartels[1]».

Les producteurs suisses, au nombre de quatre, soit la Société de la Viscose Suisse, la Feldmühle S. A., la Steckborn Soie Artificielle S. A. et la S. A. Viscose, Rheinfelden, renonçant à la lutte et voulant se défendre contre la concurrence étrangère, s'unirent en 1928 pour former l'Association des fabricants suisses de soie artificielle *(Verband Schweiz. Kunstseidefabriken)*. Le but de l'association (art. 3 des statuts) a une portée générale. L'association doit défendre les intérêts des membres, principalement dans leurs rapports avec les autorités, stimuler et permettre les prises de contact d'utilité générale. Jusqu'en 1932, l'importance et le sens de l'association ne furent que fort limités. En 1930, la Novaseta S. A. devint à son tour membre du syndicat [2]. Dès 1932, les difficultés d'écoulement de la production, dues à la crise mondiale particulièrement accentuée dans le domaine textile, provoquèrent une intensification considérable de l'activité de l'association. Dès lors, le secrétariat permanent de l'association, établi à Zurich, devient un instrument important pour la défense des intérêts des membres. De nouveaux statuts sont élaborés, qui ne tiennent plus compte de la S. A. Viscose, Rheinfelden et de la Novaseta, Arbon, ces deux entreprises ayant suspendu leur production. Un système de contingentement des ventes sur le marché national est introduit. Il est encore actuellement en vigueur et a rendu les plus grands services en établissant une régularisation des quantités mises à la disposition du marché intérieur. Bien qu'aucune sanction ne soit prévue en cas de dépassement, les différences des comptes de contingentement des diverses entreprises sont minimes. A fin 1950, soit après une période de 228 mois, les dépassements en plus ou en moins ne s'élevaient qu'à $\pm$ 1,33% du chiffre d'affaires total.

Si les contingents ont été respectés par les membres, c'est qu'ils ont été fixés avec la plus grande exactitude possible. Il a fallu tenir compte de la capacité potentielle de production des membres et des quotes-parts d'exportation admises comme normales. D'autre part, les différentes

[1] B. Pierre, *op. cit.*, p. 125 et suivantes.

[2] Procès-verbaux des Assemblées générales de l'Association des producteurs de soie artificielle.

entreprises sont en partie spécialisées dans la production de certains types de filés, si bien que ce fait joue aussi un rôle, régulateur favorable au maintien des livraisons dans le cadre fixé.

Les membres de l'association décident en plus d'appliquer à leurs ventes des conditions identiques et d'adopter un tarif minimum de vente, valable pour le territoire douanier de la Confédération.

Un système de régularisation de l'écoulement de la production sur le marché aurait été imparfait s'il n'avait pas tenu compte de l'influence de la concurrence étrangère.

En 1932, les importations de rayonne s'élevaient à 2451 tonnes, soit 67% de la consommation nationale, si bien que l'influence des producteurs étrangers aurait pu réduire à néant les efforts de l'association tendant à la normalisation du marché. Parmi les fournisseurs de l'industrie textile suisse venaient aux premiers rangs[1]:

1. L'Italie	1126	tonnes	46%	des	importations,
2. La France. . .	432	»	18%	»	»
3. L'Allemagne .	260	»	10%	»	»
4. Les Pays-Bas .	259	»	10%	»	»
5. La Belgique . .	228	»	9%	»	»

L'association prend contact en 1932 avec les producteurs belges afin de conclure une convention ayant pour but de fixer une quote-part de vente ne devant pas être dépassée par les Belges en Suisse et vice versa. Ces quotes-parts ont été fixées en tenant compte de la moyenne des importations respectives par rapport aux ventes des producteurs nationaux pour la période s'étendant du 1er janvier 1929 au 31 décembre 1931. Les parties s'engagent en outre à respecter les conditions de vente des producteurs nationaux. La première convention entra en vigueur le 1er octobre 1932. Une prise de contact eut lieu avec les producteurs hollandais en été 1932 pour conclure une convention semblable à la précédente. Celle-ci déploya ses effets dès le 1er janvier 1933 jusqu'à la dévaluation du franc suisse.

Pour s'assurer la continuation des exportations vers l'Allemagne, les membres se virent bientôt obligés de s'unir aux destinées du « Kunstseide Verkaufsbureau GmbH ». Ce syndicat, fondé le 2 juillet 1931, s'occupait du problème de distribution de l'ensemble de la production des textiles artificiels sur le marché allemand et représentait, en outre, de nombreuses sociétés étrangères.

Des entretiens eurent lieu, d'autre part, entre producteurs suisses, italiens, français, anglais et tchèques. Ces pourparlers n'ont cependant pas abouti du fait que les Anglais n'ont pas voulu donner leur acceptation aussi longtemps que les producteurs suisses étaient encore libres

[1] Statistiques de la Direction générale des douanes. — Statistiques Bisfa.

d'écouler leur production sur certains marchés d'exportation que les Anglais considéraient comme faisant partie de leur sphère d'influence.

De 1930 à 1936, la production suisse évolue dans des limites étroites. Elle est de 4592 tonnes en 1930 pour tomber à 4030 tonnes en 1932 et 3687 tonnes en 1935. La dévaluation de 1936, ainsi que la résorption de la crise, permettent une augmentation de la production, sans toutefois nécessiter une élévation de la capacité de production. Comme nous le verrons par la suite, de nombreux obstacles empêchaient une exportation normale. Ainsi, à la veille de la guerre, la production suisse pouvait être évaluée à environ 5000 tonnes.

III^e période

Dès le début de l'année 1939, l'industrie textile suisse jouit d'une augmentation sensible du degré d'emploi dû à la demande considérablement accrue pour tous les articles. L'armée, en outre, fit des acquisitions d'étoffes de toutes sortes, si bien que l'industrie textile atteignit le degré de plein emploi au moment de la déclaration de la guerre en septembre 1939.

Du jour au lendemain, les importations de matières textiles diminuent, pour devenir presque inexistantes en 1943. Or la consommation de notre industrie textile nationale est considérable, comme le montre le tableau suivant[1].

Période 1938-1940	**Coton** (en tonnes)
Importation	31.438
Exportation de déchets et déchets inutilisables	4.000
	27.438
Emplois non textiles	1.438
Exportation de filés	1.475
Consommation globale en filature	24.525

Période 1938-1940	**Laine** (en tonnes)
Importation	4.845
Production nationale	136
	4.981
Exportation de laine brute	89
	4.892
Importation-Exportation ruban peigné	1.518
	6.410
Laine artificielle et régénérée	690
Consommation	7.100

[1] EVD, *Die Kriegswirtschaft.*

Les réserves de matières premières pour l'industrie textile ne cessent de diminuer, pour atteindre leur niveau le plus bas vers la fin de 1944.

L'évolution des approvisionnements en matières premières pour l'industrie textile nécessita une étude détaillée qui fut faite par la Section des textiles de l'Office fédéral de l'industrie, des arts et métiers. La production nationale des textiles naturels était presque inexistante. Avant la guerre, la surface couverte par les cultures de lin et de chanvre était estimée à 20 hectares. Elle fut portée à 400 hectares, ce qui représentait un maximum, compte tenu des terrains cultivables disponibles et de l'urgence de planter les céréales et les légumes indispensables à l'approvisionnement en produits alimentaires. Les problèmes de rouissage présentaient également des difficultés importantes, la main-d'œuvre spécialisée faisant défaut. La production de laine fut plus satisfaisante et correspondait à peu près aux quantités demandées par l'armée pour l'équipement des écoles de recrues. Afin d'obtenir dans ces conditions une production maximale, les autorités consentirent à intéresser directement les producteurs à celle-ci en leur octroyant une certaine quote-part de leur production pour leurs besoins personnels et ceux de leurs familles, sans pour cela opérer une défalcation sur leur rationnement.

L'augmentation de la production de lin au cours de ces années permit de couvrir environ 1% de la consommation annuelle de cette fibre, alors que pour la laine, le taux atteignit environ 3%.

Dans ces conditions, il est tout à fait compréhensible que les autorités suisses portèrent tout leur intérêt sur la production accrue des textiles artificiels. Ici encore, la situation n'était pas favorable. En effet, au commencement des hostilités, les fabriques devaient non seulement faire face à une consommation accrue des utilisateurs suisses, mais encore compenser la perte quantitative résultant de la diminution des importations de rayonne. Celles-ci s'élevaient:

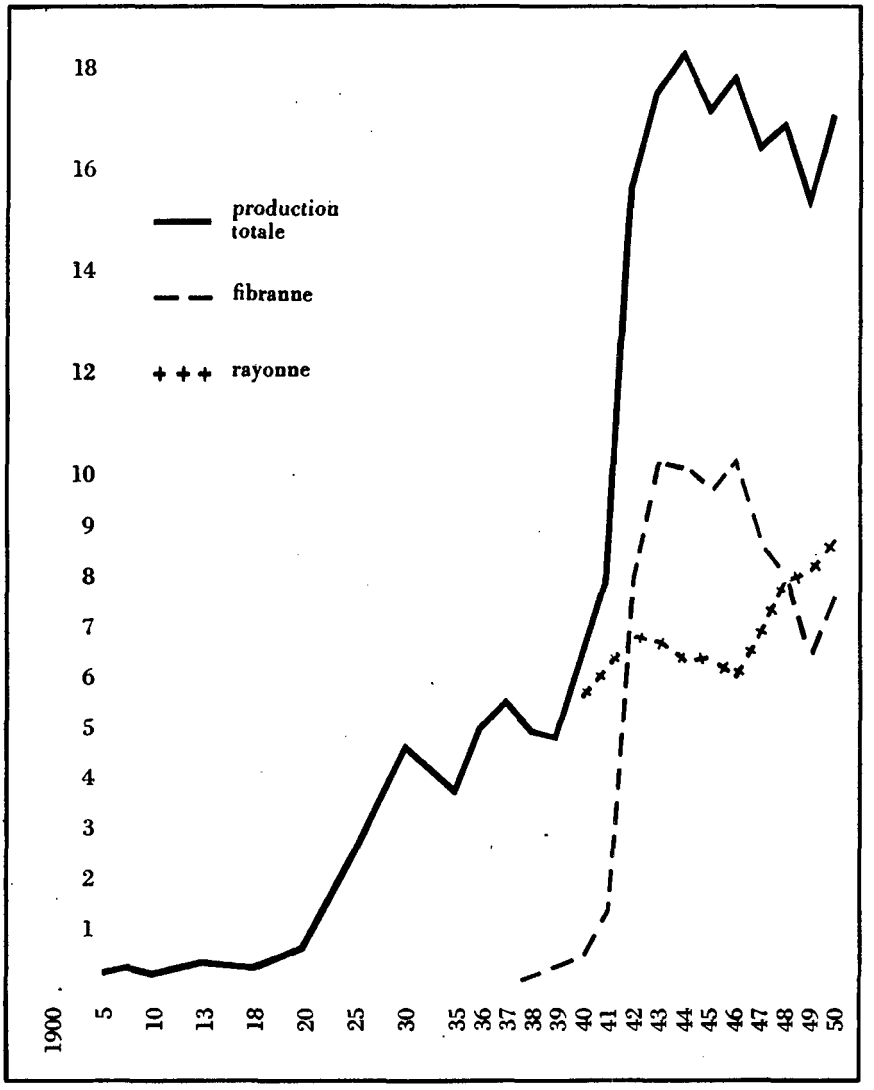
en	1936	à	1562	tonnes
»	1937	»	2225	»
»	1938	»	1435	»
»	1939	»	1793	»

pour tomber en 1940 à 1485 tonnes, remonter en 1941 à 2205 tonnes, puis passer

en	1942	à	820	tonnes
»	1943	»	1256	»
»	1944	»	184	»
»	1945	»	370	»

Grâce au plein emploi des installations existantes, la production put être augmentée jusqu'à 7000 tonnes par an. (Voir graphique de la production.)

Production annuelle de rayonne et de fibranne
(1000 tonnes métriques)



Bien que vers la fin de la guerre, l'approvisionnement en cellulose fût des plus difficiles, le maintien du plein emploi put être réalisé par la mise à contribution des stocks importants qui se trouvaient dans le pays.

Le problème de l'approvisionnement en sulfure de carbone fut aussi très ardu. En premier lieu, il fallut étudier les possibilités d'augmenter

les installations de fabrication existantes. Ensuite, le charbon de bois tchèque dut être remplacé par du suisse.

L'extension du conflit à la péninsule Italienne rendit impossible l'importation du soufre de Sicile. La section des textiles dut alors s'efforcer de trouver une nouvelle source d'approvisionnement. C'est ainsi que les usines à gaz reçurent l'ordre d'opérer la régénération du soufre à partir de la masse de distillation. Or le soufre ainsi obtenu ne suffisait pas. Il fallut opérer l'extraction du soufre de la pyrite. Ce système se recommandait du fait que nous avions de grands stocks de cette matière et que son importation d'Espagne était encore relativement aisée. Mais ces stocks s'épuisèrent rapidement, car la pyrite sert aussi de matière première à l'industrie chimique et, en particulier, pour la fabrication de l'acide sulfurique. L'épuisement presque virtuel des stocks correspondit, heureusement, avec la fin des hostilités.

L'approvisionnement en combustible pour les fabriques de rayonne ne causa pas moins de soucis aux fabricants et à nos autorités. La consommation de charbon pour la fabrication de la rayonne, comme des matières premières qui lui servent de base, est considérable. Là encore, l'économie dut être poussée à l'extrême. Le charbon fut remplacé en partie par les lignites, le bois et même la tourbe. Des chaudières électriques furent installées.

Ce sont donc dans des conditions particulièrement compliquées que les producteurs suisses purent maintenir le degré d'activité de leurs entreprises et même arriver à augmenter la production.

IV^e période

Le premier problème qui se posa à l'industrie suisse à la fin de la guerre était celui de la reconstitution des stocks de matières premières. Jusqu'à la fin de 1946, la production de la rayonne fléchit légèrement à 6125 tonnes.

Depuis cette époque, la production augmenta sans arrêt. Si cette tendance fut possible, c'est grâce au maintien d'un degré satisfaisant des ventes sur le marché national, ainsi qu'à la hausse considérable des exportations qui ne furent nullement faciles, tout au moins jusqu'au début du second semestre de 1950.

Ainsi qu'il résulte de l'analyse de la production, il semble, à première vue, que la dévaluation de la livre sterling de septembre 1949 n'eut aucune influence sur elle. Les mesures prises pour lutter contre la baisse du cours de la livre et des autres monnaies suivant la même évolution durent être très énergiques, et entraînèrent de gros sacrifices financiers de la part des producteurs nationaux.

Enfin, l'augmentation de la production durant le second semestre de 1950 fut surtout causée par la reprise subite des ventes tant sur le marché

national qu'à l'exportation, augmentation due au déclenchement des hostilités de Corée et à la politique de réarmement des Etats-Unis, ainsi que des autres puissances occidentales. La demande de textiles artificiels dépassa largement la capacité de production des entreprises existantes, si bien qu'elle eut pour effet de résorber presque complètement les stocks de produits terminés, de poser à nouveau le problème du plein emploi.

D'incroyables difficultés d'approvisionnement en matières premières surgissent actuellement et les fabricants se demandent s'ils pourront maintenir l'emploi normal des installations. Pour faire face à cette éventualité, l'association a décidé de recommander à ses membres d'insérer dans les conditions de vente la clause d'approvisionnement en matières premières, qui prévoit que les ventes sont confirmées « sous réserve de possibilités suffisantes d'approvisionnement en matières premières ». De cette façon, les producteurs se couvrent contre tous les risques éventuels que pourrait entraîner une pénurie de cellulose ou de matières premières de fabrication, soit retard dans la livraison, réduction ou annulation de la quantité demandée.

B. Fibranne

Avant la guerre, la Société de la Viscose Suisse produisait dans son usine d'Emmenbrücke une spécialité vendue sous le nom de « Celtalan ». Il s'agissait d'une fibre à brins creux de 5½ den. et 10 cm. de coupe en moyenne. Son emploi était limité à la filature de laine peignée ou cardée. Elle avait des propriétés tinctoriales spéciales qui permettaient d'obtenir dans les filés un effet jarré. La fabrication n'était pas rationnelle du fait qu'il fallait d'abord filer sur écheveaux avec enroulement parallèle. Ces écheveaux étaient ensuite coupés à la longueur voulue de fibre.

Ce système de fabrication rudimentaire explique aisément que la production de cette spécialité ne resta que dans des limites modestes, soit pour les années 1936-1938 à environ 40 tonnes par an.

Dès le déclenchement des hostilités, nos autorités, avec la collaboration étroite de l'Ecole polytechnique fédérale et des producteurs, ont étudié à fond la manière permettant de lancer la production de la fibranne sur le territoire suisse. La section des textiles fut tout de suite consciente du fait que seule une production élevée de fibranne pouvait remédier à la pénurie de laine et de coton. La Société de la Viscose Suisse augmenta la production de la fibranne de son usine d'Emmenbrücke, la faisant passer de 4 à 5 tonnes par jour. Cet élargissement des installations fut fait aux risques et périls du producteur, c'est-à-dire sans aide aucune de la part des autorités.

Une première prise de contact entre celles-ci et les producteurs eut lieu au cours de l'été 1940. Par la suite, il fut décidé que la Feldmühle S. A., Rorschach, construirait une installation d'une capacité de 5 tonnes par

jour. L'Etat accordait une garantie de vente en se chargeant du contingentement des ventes et de la répartition de la production, tout en fixant le prix de vente de la fibre jusqu'à l'amortissement complet des installations.

Pour Widnau, l'accord fut plus difficile à réaliser, car la mise en exploitation d'une installation d'une capacité de près de 30 tonnes par jour ne pouvait être décidée qu'après de mûres réflexions. Il s'agissait, dans cette augmentation importante de la production, de prendre en considération tous les risques qu'elle faisait naître. Si nous nous plaçons dans la situation de l'époque, l'urgence de la mesure envisagée ne faisait aucun doute. Cependant, les producteurs remarquaient, non sans raison, que la production en question était caractérisée par les nécessités du moment. L'investissement de sommes considérables devait être soumis à un amortissement tel, qu'il ne pouvait être fait sans d'importantes garanties pour le faciliter. La Confédération opéra l'avance des fonds nécessaires à la construction des installations. Le producteur s'engagea à poursuivre la fabrication jusqu'à ce que la totalité de l'avance ait été remboursée. La différence entre le produit brut des ventes et le prix de revient des produits vendus servait au remboursement des avances. La Confédération, en établissant le prix de vente, fixait la rapidité du remboursement de l'avance. Les risques de non-remboursement pour l'Etat étaient presque nuls. Supposons en effet que le conflit n'ait duré que quelques mois, la Confédération aurait facilement pu avoir recours à des mesures autarciques telles qu'interdiction d'importation ou droits de douane prohibitifs, pour éliminer le risque de non-remboursement. Au point de vue économique, les producteurs étaient placés sur le même plan qu'un industriel mettant tout le profit obtenu par la vente de ses produits au service de l'amortissement de ses installations.

La mise en marche des nouvelles usines en 1942 permit d'atteindre en cette première année 7857 tonnes. Pour la première fois dans les annales des textiles artificiels suisses, la production de fibranne fut supérieure à celle de la rayonne. Lorsque, après la guerre, les stocks de coton et de laine purent être reconstitués, la consommation de fibranne diminua, entraînant celle de la production, qui tomba à fin 1949 à 6470 tonnes. Depuis la guerre une aversion subsiste pour tous les articles de fibranne. C'est en effet avec un désir ardent, qu'à la fin de la guerre, le public attendait le retour des produits de laine et de coton purs.

Une quantité d'entreprises n'avaient aucune pratique dans le travail de la fibranne et ne se donnaient aucune peine pour l'obtenir, car les articles fabriqués avec cette matière trouvaient tout de même facilement acquéreur. Dans ces circonstances, il est facile de comprendre que les producteurs se virent dans l'obligation de réduire la production. Ils se sont même demandé s'il ne serait pas opportun, dans ces conditions, de l'interrompre

complètement, afin de concentrer toute leur énergie sur la production de la rayonne et d'autres spécialités.

Cependant, alors que la demande du marché suisse ne cessait de rétrograder, les commandes commençaient à parvenir de l'étranger, en particulier de Belgique et des Etats-Unis, permettant de maintenir un degré acceptable d'activité des installations. A l'époque, on souleva l'objection que, dans certains pays, l'emploi de la fibranne était dû soit à des mesures autarciques, soit à un pouvoir d'achat trop faible. Or les Etats-Unis, qui sont les premiers producteurs de coton, qui ont un pouvoir d'achat considérable, ont vu leur consommation de fibranne passer de 23.000 tonnes en 1939 à 136.000 tonnes en 1950. Les Américains ont su non seulement éviter les erreurs dans l'emploi de la fibre artificielle, mais ils ont encore fait d'énormes progrès dans le domaine des recherches et de l'utilisation pratique, pouvant être utiles au monde entier.

Le maintien de la production suisse de fibranne au cours de la période d'après guerre est surtout dû au fait qu'elle fut exportée aux Etats-Unis en particulier où elle parvint à se faire un nom par sa haute qualité.

Le remboursement total des avances de la Confédération fut effectif à la fin de l'année 1947. Dès lors les producteurs étaient libres de disposer de la production comme ils l'entendaient, ainsi que de fixer le prix de vente.

Les autorités n'ont pas oublié cependant les services éminents rendus par l'industrie des textiles artificiels au cours de la dernière guerre. M. Zipfel le rappelait lors des conférences qu'il tint les 22 et 25 octobre 1950 à Bâle et à Zurich. Il dit, entre autres : « Die Zellwollfabrikation, die hauptsächlich in der zweiten Kriegshälfte massgebend zur Aufrechterhaltung der Versorgs- und Arbeitsmöglichkeiten in der Textil- und Bekleidungsbranche beigetragen hat, ging nach Wiederaufnahme der regulären Woll- und Baumwollimporte gleichfalls stark zurück... [1] »

Cependant nos autorités n'ont, dans ces conditions, aucun intérêt à ce que la production de fibranne soit complètement interrompue. Au contraire, elles sont arrivées à s'entendre avec les producteurs de fibranne pour que ceux-ci maintiennent intacte leur capacité de production, cette industrie gardant une importance vitale en cas de guerre ou de période troublée telle que nous la vivons actuellement.

[1] *Revue suisse d'Economie politique et de Statistique*, décembre 1950.

TITRE II

LA DISTRIBUTION DE LA PRODUCTION

CHAPITRE PREMIER

LES MÉTHODES DE VENTE

§ 1. Ventes directes et indirectes

La rayonne et la fibranne sont vendues aux utilisateurs pour être transformées. La vente peut être effectuée soit directement, soit indirectement. Ces deux systèmes sont différents et ils impliquent des appareils de distribution d'une structure correspondant à ces deux méthodes.

Par vente directe, on entend celle qui est effectuée entre le producteur et l'utilisateur sans qu'aucun intermédiaire s'interpose entre eux.

Par vente indirecte, on comprend en général celle qui est effectuée entre le producteur et un intermédiaire, puis entre celui-ci et un utilisateur. Dans ce cas, le producteur ignore comment l'utilisateur emploie ses produits, ce qui peut avoir des répercussions sur le produit terminé. En effet, à chaque utilisation doit correspondre un type de filé donné. Au point de vue technique, cette question joue un très grand rôle. En général on distingue dans cette forme de vente deux contrats successifs de vente, sans rapport entre eux. Dans certains cas cependant, l'un des deux est soumis à la conclusion de l'autre. Les ventes effectuées selon cette méthode sont minimes, car le producteur a tout intérêt à connaître l'utilisateur de ses produits, le marché vers lequel la marchandise est expédiée. Le producteur, pour pouvoir répartir sa production, devra donc se charger aussi des ventes et disposer d'un appareil de vente complet. Les fabricants étrangers, pour atteindre une spécialisation dans la vente, ont confié la distribution de leur production à un organisme central. En France, par exemple, le Comptoir des textiles artificiels, Paris, exerce les fonctions

de vendeur pour les treize sociétés productrices qui en font partie [1]. Il en est de même en Belgique (Fabelta S. A.), en Hollande (N. V. International Rayon-Verkoopkantoor, Arnhem) et en Italie (Snia-Viscosa, Milan).

En Suisse, les producteurs effectuent leurs ventes chacun pour leur compte. L'association ne fixe que les conditions de vente et les prix pour le marché suisse et accorde à ses différents membres les contingents pour le marché national afin d'éviter la concurrence entre eux. Les membres peuvent effectuer leurs ventes comme ils l'entendent. Ils traitent directement avec leurs clients ou en chargent leurs représentants.

La représentation est effectuée par des spécialistes de l'industrie textile selon le principe de la commission. Ces représentants sont répartis sur tout le globe et sont des instruments de premier ordre pour la politique de vente. Ils doivent être à même de prospecter le marché, de seconder le client par leurs conseils et défendre au mieux les intérêts des producteurs. Leur tâche fut particulièrement ardue dans l'après-guerre immédiat. Les représentants ont dû renouer les relations interrompues avec les clients, les aider dans leurs efforts en vue de se procurer les licences d'importation, les permis de change ou les devises nécessaires. D'autre part, le champ d'activité des représentants a encore été fortement étendu par l'apparition des affaires de réciprocité, affaires tripartites, d'Imex. Cette pratique des affaires, qui dura jusqu'à l'introduction du système des libérations des échanges en automne 1950, nécessita des représentants un travail supplémentaire considérable. Il consistait à mettre les importateurs et exportateurs étrangers en contact pour que le troc soit réalisable.

Les représentants sont aussi les meilleurs agents de renseignement pour les producteurs. Grâce aux rapports qui sont transmis régulièrement aux fabricants, ceux-ci peuvent se faire une idée de la situation économique dans les différents marchés et branches de l'industrie textile. Ainsi l'étude des marchés est grandement facilitée.

§ 2. Politique de vente

La politique de vente est fixée par les producteurs. Ses lignes générales sont établies en tenant compte des directives qui auront été éventuellement formulées dans le cadre de l'association. La politique de vente est de la plus haute importance puisqu'en prévoyant comment la production sera distribuée, elle lui fixe par là même un cadre.

Les buts qui doivent être atteints et qui sont fixés par la politique de vente, sont différents selon qu'il s'agisse de période de haute ou de

[1] B. Pierre, *op. cit.*, p. 185.

basse conjoncture. En cas de crise, la politique de vente doit permettre de maintenir à tout prix un potentiel de vente assez élevé pour maintenir une production en harmonie avec une activité normale de la main-d'œuvre spécialisée et couvrir la part des frais fixes de fabrication. D'après les expériences faites lors de la crise de 1930 à 1936, la rémunération du capital fut sacrifiée au profit du perfectionnement technique et de l'augmentation de la qualité. Cette politique entraîna des investissements considérables qui permirent d'élever le degré de spécialisation des programmes des diverses entreprises et ainsi parfaire une orientation plus large des débouchés. Les principes de la politique de vente sont alors d'autant plus impérieux que les difficultés d'écouler les produits sont plus grandes. C'est à ce moment que toutes les lois régissant le comportement des vendeurs prennent une importance des plus accrues. Il faut juger l'activité économique sous l'angle chiffre d'affaires et capacité d'adaptation des ventes dans le sens du maintien de la production minimale. Il s'agit dans ce cas de faire preuve d'un comportement dynamique ayant pour maxime « mieux prévoir pour mieux réussir ». Ce travail de précision dans l'analyse économique requiert des données statistiques très exactes, des informations détaillées sur tous les éléments pouvant avoir une influence quelconque sur les ventes. Les producteurs échangent même entre eux, dans une certaine mesure, leurs informations et leurs expériences dans le cadre de leur association.

En cas de haute conjoncture telle qu'elle est caractérisée au début de l'année 1951, le but de la politique de vente consiste avant tout à répondre le mieux possible aux vœux impérieux de la clientèle traditionnelle, car la demande dépasse largement la capacité de production. La recherche de nouveaux débouchés perd de son importance. Tous les efforts doivent tendre à satisfaire les clients dans les cadres fixés par la production. A première vue, on pourrait croire que cette situation permet une augmentation parallèle de la marge bénéficiaire. Mais celle-ci est réduite par la hausse en général plus que proportionnelle du coût de production provenant de l'influence du prix des matières premières. La marge bénéficiaire sert non seulement à la rémunération du capital, mais à l'investissement et à la dotation aux différentes réserves, dont l'importance sera considérable en cas de dépression. Ces réserves permettront de maintenir l'emploi maximum de la main-d'œuvre.

La situation économique a, d'autre part, une influence directe sur le programme de fabrication. En cas de crise, le plan de filature aura tendance à tenir compte de tous les vœux de la clientèle. Ainsi, il s'étendra à une variété considérable de spécialités dont la fabrication est loin d'être rationnelle. Pour maintenir le degré d'emploi minimum, les producteurs procéderont même à la filature pour le stock. Celui-ci augmentera pour être résorbé par la demande lorsque les affaires reprendront.

En cas de plein emploi, la tendance sera inverse. Le plan de fabrication sera rationalisé à l'extrême sur certains filés dits de série, le stock permettant, tout au moins au début de cette ère, de subvenir aux besoins particulièrement pressants des clients.

§ 3. Caractères économiques du produit[1]

Le produit fini sortant des usines se présente sous diverses formes ayant pour but primordial de répondre aux vœux multiples des utilisateurs. La rayonne est un fil de longueur continue qui, à la fin du processus de fabrication, a une couleur blanche, plus ou moins brillante suivant les traitements subis lors de sa fabrication. Ce fil est enroulé et forme un « gâteau » qui peut être vendu comme tel. L'utilisateur doit ensuite teindre et bobiner ces gâteaux avant le tissage. S'il veut employer la rayonne en chaîne, il doit l'ourdir, l'encoller. Pour l'utiliser en trame, il faudra la caneter. Toutes ces opérations se faisant à partir de bobines ou cônes, c'est cette présentation qui est la plus courante. Enfin, pour certaines utilisations, les rayonnes doivent avoir des torsions supérieures à celles données en filature. Dans ce cas, un moulinage supplémentaire doit être fait.

Toutes ces opérations subséquentes requièrent des installations coûteuses, une main-d'œuvre spécialisée. De ce fait, de nombreux utilisateurs ne sont pas en mesure de les faire. Les usines de rayonne se sont équipées pour effectuer elles-mêmes ces différents façonnages. Toutes ces préparations du fil avant le tissage permettent de présenter le produit désiré par le client. Les opérations peuvent être mieux rationalisées chez les fabricants de rayonne que chez leurs clients, car ils ont la possibilité de transformer des lots importants de rayonne et offrir les diverses présentations à un prix plus avantageux.

Ce problème de façonnage a, d'autre part, l'avantage de permettre aux producteurs de se mettre réellement au service du client (v. § 4). Au point de vue organisation de la production et de la vente, il complique cependant le « plan de disposition ». (Par « plan de disposition », il faut entendre l'adaptation du programme de filature et de façonnage au livre des commandes du service de vente.) Le façonnage a également une influence directe sur le plan comptable, car il va de soi que le prix de revient doit être calculé indépendamment pour chaque opération. Le service des ventes est chargé d'établir les prix courants en collaboration étroite avec la direction technique qui, elle, est au courant du prix de revient de fabrication.

[1] *Vertriebsformen im Ausfuhrhandel*, G. SOHRMANN-LUGON. Thèse, Bâle.

L'établissement des listes de prix peut influencer directement la vente. Après la guerre de 1939-1945, la plupart des listes de prix pour la rayonne durent être revues, du fait qu'elles avaient été faussées par le contrôle officiel des prix. Elles durent aussi tenir compte des perfectionnements techniques de la production qui avaient modifié les rapports entre le prix de fabrication et les différentes cotations.

La liste des prix doit être établie en tenant compte des éléments suivants :

1. Particularité du fil brut : *a)* grosseur du fil ;
   b) nombre de fibrilles.
2. Degré de matité.
3. Présentation et façonnage.
4. Fils à torsion supérieure à la torsion normale.

La première différenciation à faire est donc celle entre les diverses grosseurs du fil. La grosseur est obtenue à la filature par l'emploi de filières ayant des trous plus ou moins nombreux et de diamètres différents. Pour parvenir à distinguer les finesses des rayonnes, les fils sont titrés. Le titre, à quelques exceptions près, est exprimé en deniers. Un denier est représenté par un fil de 9000 mètres de longueur pesant un gramme. Un fil titre donc autant de deniers qu'il pèse de grammes aux 9000 mètres. Plus un fil est fin, moins son titre est élevé et plus son prix est haut, un fil fin étant d'une production plus délicate provoquant des déchets en quantité plus grande.

La différenciation suivante tient compte du nombre de fibrilles. Plus un fil de même denier a de fibrilles, plus ces dernières seront fines. Les rayonnes sont classées, dans la plupart des pays, dans trois groupes : rayonnes à brins ordinaires, à brins fins et à brins extra-fins.

Un supplément est aussi prélevé pour la rayonne mate, car cette particularité est obtenue par l'adjonction d'oxyde de titane à la solution de viscose.

En outre, il faut prévoir des suppléments de prix pour les présentations et les façonnages. La fixation de ces suppléments est une question très importante. Si les suppléments sont trop élevés, les utilisateurs auront intérêt à effectuer eux-mêmes la transformation du fil.

Pour la fibranne, la présentation du produit est autre. Par définition, la fibranne ne se présente pas sous forme de fil, mais sous forme de bourre ; les flocons de cette matière sont pressés en balles, puis entourés de jute et vendus ainsi aux filatures. Comme les rayonnes, les fibrannes présentent une variété de types comparables soit au coton, soit à la laine. Les qualités des diverses fibrannes influent directement sur le prix et l'emploi du produit. Les fibrannes peuvent être livrées brillantes, mates, de qualité courante ou à haute ténacité. D'autre part, les fibrannes type « Celta » présentent des particularités propres. Ces fibrannes donnent une sensation plus chaude que les courantes. Les fibres creuses sont gonflées

par les gaz que dégagent certaines substances mêlées aux bains de coagulation. Ceci explique que ces fibres spéciales conservent beaucoup mieux la chaleur. Elles sont onctueuses au toucher et ont un pouvoir couvrant supérieur. (On entend par pouvoir couvrant la surface couverte par unité de poids. Il est en raison directe de la finesse et de la forme des filaments et en raison inverse de la densité.)

Les textiles artificiels lancés sur le marché doivent encore répondre à certaines normes techniques qui ont un caractère international et facilitent par là le contrôle de la qualité. Ces normes sont édictées par le « Bureau international de standardisation des textiles artificiels » (BISFA) et ont trait particulièrement au conditionnement, à la teneur en humidité, au titrage, etc.

En résumé, les produits textiles artificiels sont vendus, pour la rayonne, sous différentes formes telles que gâteaux, écheveaux, cônes, canettes ou bobines, alors que les fibrannes sont livrées aux filateurs en balles de 200 kilos environ.

Une question importante se pose : Quel est le caractère économique du produit ? Est-il un bien de production ou de consommation ?

Il est important de mentionner brièvement les conceptions classiques au sujet de cette distinction. Les biens comprennent toutes les choses disponibles que les hommes jugent aptes à satisfaire directement ou indirectement un de leurs désirs. Cette définition de K. Menger *(Grundsätze der Volkswirtschaftslehre)* implique la réunion des quatre conditions suivantes :

1. L'existence d'un désir humain.
2. L'existence d'une chose apte à le satisfaire.
3. La connaissance qu'ont les hommes de cette aptitude à satisfaire le désir humain.
4. La possibilité d'utilisation de la chose.

D'autre part, les biens peuvent être classifiés en tenant compte de leur degré d'achèvement [1]. Dans cette classification sont considérés comme biens de premier rang ceux qui parviennent à satisfaire directement et immédiatement un besoin économique, par exemple un morceau de pain, une paire de chaussures, un vêtement. Les biens de deuxième rang sont ceux qui servent à obtenir directement ceux du premier, ceux du troisième rang servent à obtenir ceux du deuxième et ainsi de suite. Si nous appliquons cette classification aux produits de l'industrie textile, nous avons le tableau suivant :

1er rang	Vêtement	
2e »	Etoffe	
3e »	Filé	= rayonne
4e »	Produit textile de base	= fibranne.

[1] Classification de MENGER, *op. cit.*, chap. 1, et PIRON, *L'Utilité marginale*, p. 11.

D'après ce que nous avons dit précédemment des produits textiles artificiels, nous pouvons classer la rayonne dans les biens du troisième rang, alors que la fibranne prend sa place dans ceux du quatrième. Cette différence d'un rang seulement a une influence considérable sur le problème de la distribution, d'une part sur le choix de la méthode de vente et, d'autre part, sur la formation du prix en raison de l'utilité marginale [1]. En effet, en passant d'un rang à l'autre, la valeur utilitaire du bien sera augmentée par le processus de transformation qu'il subit. Plus on se rapproche du premier rang, plus la valeur du produit de base augmente et plus le phénomène de dispersion du bien tend à être considérable. Pour illustrer cette constatation, nous avons choisi l'exemple suivant :

6 m³ de bois ont une valeur de 200 fr. et permettent la production d'une tonne 200 de cellulose d'une valeur de 1100 fr. environ. Cette même quantité de cellulose permet de fabriquer 1 tonne de fibranne payée 3000 fr. ou 1 tonne de rayonne valant 8000 fr. Ces textiles artificiels transformés permettent de confectionner une tonne de vêtements, soit environ pour 50.000 fr.

Le phénomène de dispersion est aussi particulièrement démontré dans le secteur textile que nous étudions. Chaque passage du produit au rang supérieur entraîne une plus grande dissémination. Ainsi la bourre de fibranne se vendra en poste beaucoup plus considérable que le filé qu'elle permet de produire et qui, à son tour, se distribuera de façon différente de l'étoffe ou de la pièce d'habillement. Cette considération est importante, car elle permet de faire une distinction entre les ventes de rayonne et de fibranne. Dans la pratique, nous constatons que la fibranne est en général vendue par postes importants de plusieurs tonnes, alors que les ordres de la clientèle en rayonne sont plus modestes, mais présentent un caractère typique de régularité. Cependant, cette différence de dispersion ne doit pas être uniquement attribué à la différence de rang entre les deux produits. Il faut prendre en considération de nombreux autres éléments. Les variations qualitatives sont, pour la rayonne, beaucoup plus grandes que pour la fibranne qui ne présente généralement que deux types : le type laine et le type coton. Les rayonnes disposent, d'autre part, d'un marché beaucoup plus large, du fait de leur emploi dans presque tous les secteurs textiles. Nous nous rendons compte ainsi que le problème de la distribution devra comprendre, d'une part, celui de la rayonne et, d'autre part, celui de la fibranne. Nous considérerons cette dualité tout au long de notre exposé pratique.

La classification des biens que nous venons de traiter a encore le grand avantage de distinguer les biens de consommation de ceux de production. Les biens de la première catégorie sont appelés biens de consommation

[1] Alf. Amonn, *Grundzüge der Theoretischen Nationalökonomie*, p. 71 ss.

puisqu'ils concourent directement à la satisfaction d'un besoin, alors que ceux des rangs suivants ne permettent qu'une satisfaction indirecte. Ils sont considérés comme biens de production [1].

Nous constatons d'emblée que les produits dont nous étudions la vente sont classés dans les biens de production puisqu'ils ne peuvent satisfaire qu'indirectement les besoins de l'homme. Cependant, nous ne les considérons pas comme tels, car nous ne pouvons admettre cette classification sans autre. Nous devons à cet effet compléter les définitions des biens de production en y introduisant un élément de temps, tel qu'il a été admis pour les biens de consommation [2].

Certains biens permettent la fabrication d'un produit d'une *manière durable* (exemple : machines, bâtiments, installations, outils, etc.), alors que d'autres disparaissent ou se transforment profondément dans le cycle de production (matières premières, matières auxiliaires et de fabrication). Il va sans dire que les textiles artificiels entrent incontestablement dans ce second groupe, étant matières premières ou auxiliaires pour les stades subséquents de l'industrie textile. La pratique confirme cette classification de façon particulièrement claire. Les théoriciens font remarquer que, dans le cas d'un bien de production *durable*, l'achat du bien se fera de manière sporadique, du fait même de la durée du bien. (Une machine textile n'est remplacée que tous les vingt ans environ.) Ainsi, la vente présentera une quantité de problèmes qui seront propres à cette catégorie de biens de production. La répartition de la production devra se faire sur un nombre d'acheteurs considérable. Ceux-ci seront, dans de nombreux cas, tenus pour occasionnels. Par contre, les problèmes posés par la vente des biens de production consommés dans la fabrication seront identiques à ceux des biens de consommation, à cette exception près, qu'ils disposent en général d'un débouché géographique beaucoup plus étendu. En outre, alors que pour les biens de production de la seconde catégorie, la demande sera connue d'avance, pour les biens de consommation, elle sera anonyme [3]. Or, dans le cas des textiles artificiels, les producteurs connaissent par avance le nombre des acheteurs susceptibles de s'intéresser au produit, ce qui simplifiera considérablement le problème de prospection des marchés et influencera en même temps la publicité pour l'article offert.

Si nous considérons le produit en nous plaçant du côté de l'offre, nous voyons qu'il ne peut être lancé sur le marché sans que le producteur indique comment il faut l'employer. Nous sommes donc en présence d'un produit nécessitant une explication pour la consommation (*Erklärungsbedürftige Produkte*). Dans ce cas, on trouve un appareil de vente très

[1] Meuli-Billeter, *Principes d'économie politique*, p. 9.
[2] P. Reboud, *Précis d'Economie politique*, I, p. 30.
[3] G. Sohrmann, *Vertriebsformen im Ausfuhrhandel*, p. 26.

développé et demandant, de la part des employés, des connaissances techniques poussées. Le producteur se voit obligé, pour pouvoir écouler son produit, de mettre au service de sa clientèle toutes les expériences qu'il a pu recueillir par une longue pratique.

§ 4. La publicité en matière de textiles artificiels[1]

La publicité des producteurs est presque inexistante, tout au moins dans sa forme directe. La raison en est fort simple, car le producteur est parfaitement renseigné sur l'étendue de la demande et sur sa capacité d'absorption, ce qui réduit d'autant les frais de réclame. Cette branche de l'industrie textile n'a guère recours à l'emploi des moyens courants tels que catalogues, annonces, étalages, affiches, etc. Les producteurs n'utilisent que les journaux professionnels et encore, se montrent-ils sceptiques quant aux résultats pratiques obtenus par cette voie publicitaire. Ils étudient la publicité comme un facteur important de rationalisation et non comme un moyen susceptible de faire des miracles. Ainsi la branche des textiles artificiels a été amenée à développer particulièrement la forme indirecte de publicité. Elle a fait sienne la notion de « service » à la clientèle. La pratique, comme la théorie, donnent sans cesse une nouvelle extension à cette notion de service. C'est surtout en Amérique qu'elle a pris corps ; l'Europe l'adopta après coup. Nous entendons par *service*, la recherche de tout ce qui peut être agréable au client, tout ce qui peut l'inciter à acheter. En somme, le service, c'est la publicité au sens le plus large.

A cet effet, les producteurs ont formé, au sein de leur entreprise, un groupe de spécialistes qui a pour but, avant tout, d'être à l'affût des changements de la demande qui se produisent soit dans le temps, soit dans l'espace et qui sont dus à des causes techniques ou psychologiques. Dans le cas de la distribution que nous étudions, le vendeur se trouve en présence de clients spécialistes qui connaissent parfaitement les qualités spécifiques des produits qui leur sont offerts. L'organisation de vente du producteur doit être à même de répondre aux nombreuses questions posées par l'acheteur. Celles-ci portent sur les qualités spécifiques du produit et sur son utilisation. Par un contact étroit avec les milieux de l'industrie textile, les producteurs sont à même de se tenir toujours au courant des vœux de la clientèle, d'où l'importance considérable des agents. Ceux-ci, spécialistes de l'industrie textile, se rendent chez le client pour étudier et résoudre les problèmes *in concreto*. Cette méthode présente les avantages suivants : le spécialiste peut se rendre compte de l'emploi fait du produit

[1] F. Klein, *La Publicité textile*. Neuchâtel 1933. — Rapports de la sous-commission de propagande du Comité international de la rayonne et des fibres synthétiques.

et ainsi donner les renseignements qu'il juge utiles. D'autre part, par ses conseils, il permet au client d'éviter les erreurs de fabrication. Il résulte de ce qui précède que les agents ne sont non seulement considérés comme des vendeurs, mais contribuent, d'une manière très heureuse, à la publicité démonstrative du producteur. Par cette méthode de publicité, le producteur fait intervenir des arguments pour et contre une marchandise. Il applique la méthode dénommée *reason why copy*. Cette dernière est très différente de la méthode suggestive ou *human interest copy*. Tandis que la publicité suggestive s'adresse aux sentiments de l'acheteur, la publicité démonstrative fait appel au raisonnement. Elle incite à comparer les avantages et les inconvénients de la marchandise pour aboutir à une conclusion favorable. La publicité démonstrative emprunte pour cela une voie indirecte afin de stimuler le client.

En cas de réclamation de la part du client, la pratique courante consiste, pour le vendeur, à reprendre le poste qui fait l'objet de la plainte afin de découvrir la cause de cette dernière. La recherche est effectuée par le fabricant dans ses propres laboratoires. Mais certains cas demandent parfois des investigations particulièrement poussées. Le producteur peut alors faire appel aux installations du Laboratoire fédéral d'essai des matériaux à Saint-Gall et à Zurich et aux laboratoires spécialisés de nos universités. Enfin, un étroit contact est maintenu entre les producteurs et les écoles textiles de Zurich et de Wattwil. Les connaissances pratiques acquises ainsi par les producteurs de textiles artificiels doivent être mises au service de la clientèle en général. Dans ce cas, les producteurs s'adressent à la totalité de leur clientèle, par circulaire ou par brochure et lui soumettent les fruits de leurs investigations. Cette littérature technique est de la plus haute importance, car elle permet à la clientèle d'éviter les expériences néfastes qui pourraient résulter de la méconnaissance des particularités du produit. Non seulement les grands producteurs de rayonne et de fibranne ont saisi l'importance qu'il y a à renseigner la clientèle, mais l'industrie chimique, elle aussi, s'est vouée à l'étude de cette question, notamment en ce qui concerne la teinture et l'apprêt [1].

La publicité, pour les textiles artificiels, pose donc des problèmes spéciaux qui doivent être traités avec beaucoup d'attention par les producteurs. Il faut cependant remarquer que son rôle est assez limité. Il consiste avant tout, comme nous l'avons déjà mentionné, à donner au client une idée exacte de l'utilisation du produit et tend à faire l'éducation psychologique du consommateur. Depuis 1925 environ, la rayonne s'est acquise une place des plus stables dans le marché des textiles. En effet, alors qu'au début du siècle les tissages de soie de notre pays ne travail-

[1] Cf. *Textil-Chemie, Textilausrüstung und Ciba-Hilfsprodukte* et la bibliographie abondante mentionnée dans ces deux ouvrages publiés par la Ciba S. A., Bâle.

laient que la soie naturelle, nous arrivons actuellement à un rapport de 95% pour la rayonne et de 5% pour la soie naturelle. Il semble donc que l'éducation psychologique du client ne soit plus à faire. Plus personne n'attache d'importance aux griefs soulevés au commencement de ce siècle et qui consistaient à reprocher à la rayonne son inflammabilité, son mauvais comportement au lavage et au repassage. A ce point de vue, une grande étape a été franchie, non sans d'énormes efforts. Ceci ne veut cependant pas dire que les consommateurs n'aient plus besoin de conseils. Les nouveautés apportées dans les rayonnes sont constantes et le champ d'utilisation de ces fils artificiels ne cesse de s'étendre. Pour en donner un aperçu, citons les utilisations nouvelles suivantes :

Entoilage de pneus,
Tamis pour poudres,
Ecrans cinématographiques,
Bandes isolantes pour l'industrie électrique,
Isolants de câbles électriques,
Filtres pour l'industrie chimique,
Mèches pour briquets,
Fil à coudre,
etc.[1]

Les producteurs suisses ont fort bien compris la nécessité, pour la politique de vente, d'être parfaitement au courant des nouveautés susceptibles d'être utilisées par l'industrie. La plus grande entreprise suisse, la Société de la Viscose Suisse, à Emmenbrücke, a créé à cet effet un service d'application dépendant de la direction des ventes. Les tâches de ce service sont aussi multiples qu'intéressantes. Les spécialistes faisant partie de ce bureau étudient avant tout les emplois encore possibles, non seulement à partir des rayonnes, mais de la solution de viscose. Au point de vue économique, ils doivent surtout s'efforcer d'analyser le nouveau produit sous divers angles, dont les plus importants sont ceux de la fonction économique, de la qualité et du prix, et si ces points sont résolus, le produit pourra être qualifié de viable. Les méthodes publicitaires de ce service sont avant tout suggestives. En effet, tout nouveau produit à mettre en vente doit satisfaire un besoin chez le client pour être rentable. Or le meilleur moyen de faire naître de tels besoins consiste à faire des propositions suggestives ayant toujours un rapport direct avec les produits offerts. De cette seule façon naît l'intérêt pour un produit. Cette affirmation est particulièrement valable dans le domaine des produits nouveaux qui, en général, seront par la force des choses des produits de remplacement. La publicité doit alors être singulièrement bien organisée pour être efficace. Elle influencera directement le consommateur en lui

[1] *Textile Industry*, publié par The Institute of Industrial Management, Melbourne.

démontrant clairement les avantages que présentent les nouveaux produits par rapport aux anciens. Ce principe publicitaire a été utilisé avec succès pour les nouvelles fibrannes à haute ténacité.

Dans le monde des fibrannes, la publicité a eu une importance capitale. Les progrès techniques de la fabrication de ce produit ont été particulièrement grands au cours de ces vingt dernières années. La comparaison entre une fibranne de 1930 et la fibranne à haute ténacité que l'on rencontre actuellement sur le marché, fait ressortir l'importance de l'évolution qualitative de ce produit. Cependant, la masse des consommateurs l'ignore encore totalement. Pour elle, la fibranne est synonyme de produit de basse qualité ne présentant que des inconvénients dans son utilisation. Pour remédier à cet état de choses, les producteurs ont dû lancer, au cours de la dernière guerre, une grande campagne publicitaire ayant pour effet d'instruire le public, soit le consommateur. Pour cela, ils ont mis en œuvre des moyens financiers importants qui devaient soutenir la publicité des « utilisateurs ». Ils ont doté le nouveau produit d'une marque de fabrique permettant de le différencier aisément de la fibranne de qualité inférieure. Comme nous le verrons, cette campagne publicitaire a porté ses fruits, puisque les ventes de fibranne n'ont pas cessé avec la fin de la guerre, comme les milieux industriels le craignaient. La fibranne est même exportée de plus en plus, surtout en Amérique qui est pourtant le plus gros producteur de coton du monde. En 1940, la production des Etats-Unis représentait plus du tiers de la production mondiale, soit 23 millions de quintaux. Les utilisateurs américains ont été parmi les premiers à considérer le nouveau produit non plus en temps que succédané, mais comme matière première de base permettant la fabrication d'articles de haute qualité et d'un attrait facile sur la clientèle, grâce à leur caractère de « nouveautés ».

Un facteur important est celui du prix de vente. Dans ce domaine aussi, la fibranne jouit d'un atout particulier. Son prix présente une stabilité remarquable par rapport au coton et à la laine. Cette stabilité, nous le rappelons, est surtout due au fait que l'élément nature n'a aucune influence sur la formation du prix, ce qui n'est pas le cas pour les textiles naturels. D'autre part, l'organisation du marché mondial de la fibranne est différente de celle des textiles naturels. Ces derniers sont soumis aux lois de la spéculation boursière, alors que la fibranne, comme la rayonne, est encore vendue directement par le producteur à l'utilisateur. Cette fonction de stabilité du prix mérite une attention toute spéciale, car elle permet au producteur une politique de vente à longue échéance. Nous ne voulons pas en déduire que la loi de l'offre et de la demande soit éliminée. Nous considérerons ce problème dans un prochain chapitre. La stabilité du prix a, sans contredit, une place dans le domaine si varié de l'étude des marchés et doit être considérée avec intérêt. Il nous semble que la pratique ne doive en aucun cas ignorer ce facteur important.

§ 5. Prospection des marchés

Pour écouler leurs produits, les producteurs doivent s'efforcer de connaître les réactions de la demande sur les différents marchés. La capacité d'absorption totale de la demande peut être évaluée avec une assez grande précision. Les producteurs savent par avance quels sont les utilisateurs aptes à consommer leurs produits. Ils ont, d'autre part, une clientèle traditionnelle, aussi bien à l'intérieur du pays qu'à l'étranger, dont ils connaissent les vœux et les besoins. Toutes les données se rapportant à chaque client sont classées systématiquement: parc de machines, spécialités de fabrication, commandes passées depuis de nombreuses années. Cette source d'information est très précieuse, car elle permet au vendeur d'être sans cesse au courant de la marche des affaires de chaque acheteur. Par l'étude de l'évolution économique, il connaît aussi d'avance les besoins du client qu'il aura en principe à couvrir et peut en tenir compte dans ses budgets de fabrication et de vente. Il ne doit pas négliger d'étudier la marche des affaires dans les stades subséquents de la production textile, c'est-à-dire chez les utilisateurs, comme dans le commerce de détail. Il demande ces renseignements à ses représentants qui, eux, sont en contact constant avec les clients. Ils connaissent la situation dans les branches avec lesquelles ils traitent leurs affaires ainsi que l'évolution probable de la mode.

Si cette méthode d'étude peut être suffisante pour le marché intérieur, elle ne l'est nullement à l'exportation. Les éléments influençant la distribution sont beaucoup plus nombreux. Les variations de la demande dépendent non seulement de la situation économique sur les différents marchés, mais aussi des principes de réglementation du commerce extérieur entre les divers pays et la Suisse. Le vendeur doit être renseigné sur les points suivants:

1. Situation économique de l'industrie textile sur les différents marchés d'exportation.
2. Politique douanière en matière de textiles artificiels.
3. Prescriptions en matière d'importation dans les différents pays.
4. Accords commerciaux entre la Suisse et les pays importateurs.
5. Accords de paiement.
6. Politique de vente des producteurs étrangers.

1. *Situation économique de l'industrie textile sur les différents marchés d'exportation.*

Ces renseignements sont fournis par les rapports des représentants des producteurs, par la presse spécialisée et par les agents consulaires, diplomatiques et de l'Office suisse d'expansion commerciale. Les producteurs ont aussi à leur disposition les renseignements donnés par les Chambres de commerce suisses à l'étranger.

2. *Politique douanière en matière de textiles artificiels.*

Les taux de douane sur la rayonne et la fibranne ont une influence considérable sur les possibilités d'exportation. Dans les pays qui sont eux-mêmes grands producteurs, les droits de douane ont en général tendance à se répercuter sur les producteurs étrangers si ceux-ci désirent tout de même se maintenir sur le marché et être en mesure de soutenir la concurrence.

La connaissance des taux étrangers est aussi nécessaire pour calculer le prix d'achat qu'aura à payer le client étranger après dédouanement, afin de le comparer à celui de la production indigène du pays en question. Ces renseignements sont fournis par les représentants diplomatiques, par la Division du commerce, par les représentants des producteurs, enfin par les Chambres de commerce.

3. *Prescriptions en matière d'importation dans les différents pays.*

Ces renseignements sont fournis par les représentants des exportateurs, les maisons d'expédition, la *Feuille officielle suisse du Commerce* et les représentants consulaires étrangers en Suisse. Ces données sont transmises aux services de vente et d'expédition pour que ceux-ci soient à même de produire tous les documents nécessaires à l'exportation, tels que factures consulaires, factures légalisées, factures douanières, licences, etc.

4. *Accords commerciaux entre la Suisse et les pays importateurs.*

Les accords commerciaux bilatéraux entre la Suisse et la plupart des pays permettent aux producteurs de se rendre compte par avance du volume d'affaires susceptible d'être traité avec ces pays, surtout lorsque les accords contiennent en annexe des listes de marchandises suisses à exporter, c'est-à-dire des contingents d'exportation.

Le texte des accords est publié dans la *Feuille fédérale*, dans la *Feuille officielle suisse du Commerce* qui en effectue également des tirages à part. Les commentaires en sont faits par le Vorort sous forme de « Communications » aux sections qui, à leur tour, en informent leurs membres. La réglementation des exportations est étudiée à fond lors des séances des directeurs de vente de l'Association des producteurs suisses de soie artificielle. Les contingents qui sont fixés par les accords sont alors répartis entre les membres selon une clef basée sur la capacité de production des différentes sociétés. Dans certains cas, cette clef sera modifiée pour tenir compte du privilège historique de certains membres sur un marché donné. La Section des importations et des exportations gère les comptes de contingentement. Jusqu'au printemps 1950, les producteurs devaient en outre obtenir un certificat de contingentement pour le clearing (arrêté du 28. 6. 1935, RO. 51, 507). Ce système fut modifié par l'introduction du système

de contingentement des paiements. Les déclarations de créance, qui doivent être remises à l'Office suisse de compensation en cas de clearing centralisé ou aux banques agréées, doivent être seulement présentées préalablement à la Section des importations et des exportations, qui en effectue le contrôle et accorde la part de contingentement.

5. *Les accords de paiement.*

Les accords de paiement sont importants, car les systèmes qu'ils instaurent influencent directement les ventes à l'exportation. La connaissance des prescriptions en matière de paiement avec l'étranger doit être non seulement le fait des services financiers, mais aussi des vendeurs. Il faut avant tout considérer le côté pratique de ces accords, c'est-à-dire les prescriptions portant sur les créances marchandises. A cet effet, les producteurs ont recours à certains tableaux synoptiques qui sont tout à fait suffisants pour leur donner les renseignements nécessaires. Ces tableaux paraissent chaque trimestre dans les *Informations économiques* (l'organe de l'Office suisse d'expansion commerciale). Pour les questions de détail, il existe un fichier publié par la Société de banque suisse, ainsi que les *Communications de l'Office suisse de compensation.*

6. *Politique de vente des producteurs étrangers.*

Toute étude des marchés serait incomplète si elle ne tenait pas compte de la politique de vente des producteurs étrangers sur leur marché national ou à l'exportation. Les agissements des concurrents sont décrits dans certaines publications étrangères. Pour les Etats-Unis, le *Rayon Organon* donne une quantité de renseignements sur la marche des affaires et permet de se faire une idée exacte de la situation.

Les représentants transmettent dans leurs rapports tous les renseignements sur la concurrence, soit production, prix de vente, conditions de livraison et de vente, services rendus aux clients, délais de livraison et qualité des produits.

Les clients, au cours de transactions, ne manquent pas d'informer les producteurs des avantages trouvés auprès de la concurrence. Ce système d'information doit être employé avec circonspection. Pour lutter contre les suites néfastes d'allégations erronées de la part de clients mal informés, les producteurs échangent parfois leurs informations même sur le plan international et sont ainsi en mesure de prendre leurs décisions en toute connaissance de cause.

La comparaison des prix dans l'espace est aussi d'une grande importance. Pour pouvoir effectuer celle-ci, il faut que certaines conditions soient remplies. En premier lieu, il est nécessaire d'être certain de comparer des produits de type semblable quant au titre, au nombre de fibrilles, au degré de matité, à la présentation en gâteau, sur cône ou sur écheveau.

Ensuite il faut connaître les conditions de vente des concurrents, le montant des frais de transport, les droits de douane et taxes dans les différents pays respectifs, afin d'établir le prix que le client aura à payer pour une même marchandise d'origines diverses.

L'étude des marchés doit aussi se baser sur la statistique de vente, à condition que celle-ci soit effectuée avec soin. Ce système d'investigation est largement employé par les producteurs et leur fournit certains renseignements précieux.

Dès la fondation de l'Association des fabricants suisses de soie artificielle, son secrétariat fut chargé du travail statistique concernant les ventes sur le marché national et l'établissement des comptes de contingentement selon une clef de répartition. Le contingentement sur le marché national est basé sur le contrat de fondation. Les ventes effectives totales sont réparties entre les producteurs suivant les données fournies par la clef de répartition, ce qui donne le chiffre d'affaires qui aurait dû être normalement réalisé par chaque producteur *(Soll-Umsatz)*. Celui-ci est comparé au chiffre d'affaires effectif *(Ist-Umsatz)*, la différence étant le dépassement en plus ou en moins du contingent.

Le matériel statistique est fourni par les membres, si bien que le travail du secrétariat consiste à en effectuer le groupage. Les statistiques de vente sur le marché suisse sont transmises aux membres sans subir de modification de structure. Les membres sont donc exactement informés sur l'activité de leurs collègues. La statistique des ventes permet de donner les renseignements suivants par un groupage différent des chiffres :

a) absorption par les diverses branches d'utilisateurs ;

b) ventes réparties entre les différents deniers (ce tableau statistique permet d'indiquer quels sont les titres les plus communément vendus. Le titre moyen comparé dans le temps indique quelle tendance suit la production, voir titre III, chap. IV) ;

c) prix moyen de la production vendue sur le marché par titre et global, qui, comparé dans le temps, permet de faire l'étude de l'évolution des prix. Cette courbe peut être comparée à la courbe des pays producteurs étrangers et indique si l'évolution est semblable.

Au point de vue international, les statistiques sont beaucoup plus difficiles à obtenir et les chiffres doivent être non pas interprétés comme valeur absolue, mais comme ordre de grandeur. Pour de nombreux pays, faute de statistiques nationales officielles, il faut se contenter d'estimations, ce qui explique les différences parfois assez considérables qui peuvent surgir entre la même statistique fournie par des sources différentes. A cet effet, P. Laveley, dans *Rayonne* (février 1951), écrit : « Le lecteur connaît suffisamment la question pour savoir qu'en matière de production ou de consommation mondiale d'un produit quelconque, les données statistiques dont on peut disposer ne présentent pas des caractéristiques de

rigueur comparables à celles que l'on attribue communément aux chiffres comptables. »

La source d'information généralement employée est le *Rayon Organon*. Dans le numéro de juin figure un tableau récapitulatif de la production mondiale pour la rayonne et la fibranne.

Les chiffres des importations et des exportations sont fournis par la statistique douanière des différents pays. La comparaison en est cependant très difficile, car les bases d'estimation sont différentes suivant les pays. Certains d'entre eux considèrent le poids net, d'autres le poids net douanier, c'est-à-dire que les emballages intérieurs sont compris, d'autres enfin le poids brut (tare y comprise, comme en Bolivie par exemple). Certains pays opèrent le classement selon le pays d'origine, d'autres selon le pays de provenance, alors que la Colombie va même plus loin, opérant la classification en ne considérant que le pays où la marchandise est embarquée. Enfin, le système de classification dépend du tarif douanier. Certains pays ne tiennent nullement compte de la méthode de fabrication et englobent toutes les rayonnes sous une même position douanière, d'autres ne font même pas la différence entre textiles artificiels et synthétiques. L'étude comparative des différentes statistiques du commerce extérieur doit donc être faite avec beaucoup de circonspection. Ces diverses statistiques sont fournies aux producteurs par le BISFA.

La connaissance des différentes statistiques permet de suivre mois après mois l'activité des concurrents étrangers. Les producteurs sont ainsi renseignés sur les orientations et les variations que prend la distribution de la production mondiale vers les différents marchés. Pour que cette méthode d'investigation ait une valeur, il faut l'appliquer à intervalles réguliers.

CHAPITRE II

LA RÉPARTITION DE LA PRODUCTION

Le marché intérieur et l'exportation constituent les deux débouchés offerts à l'activité économique. Il importe de rechercher dans quelle mesure se répartit entre eux la production nationale de rayonne et de fibranne. L'association établit une statistique de la production et une autre de l'absorption de celle-ci par le marché national. Comme ces deux statistiques ne remontent que jusqu'à 1932, force nous a été de limiter nos investigations de cette époque à nos jours.

A. Rayonne

Les producteurs ont toujours attaché la plus grande importance à l'absorption par le marché national. En analysant la répartition des productions nationales, nous constatons une certaine répartition géographique des débouchés entre les producteurs, ceci soit par des ententes entre eux, soit en raison de la politique d'autarcie suivie par certains gouvernements. L'industrie textile est sujette à des variations considérables entraînant une instabilité de l'absorption. Les producteurs devront s'efforcer de trouver des marchés d'exportation afin d'y placer le trop-plein de leur production tout en tenant compte de la quote-part normale des exportations qui peut être évaluée à 60% pour la Suisse. Comme le démontre le graphique Production et Répartition, les courbes de la production et de l'absorption par le marché national évoluent de façon à peu près parallèle. En 1945, l'absorption augmente de façon considérable. La situation économique des utilisateurs est très satisfaisante, alors que les importations de rayonne ne s'élèvent qu'à 363 tonnes, si bien que les difficultés d'approvisionnement se font déjà jour. Celles-ci seront cependant de courte durée, car une concurrence toujours plus forte sur les marchés d'exportation, ainsi que le manque de devises de la part de nos clients étrangers et les contingents de produits textiles souvent dérisoires, provoquent un recul soudain des commandes. Cette situation ira en s'aggravant jusqu'à la fin du premier semestre de 1950.

B. Fibranne

Au cours de la guerre, la fibranne fut complètement absorbée par le marché suisse. En 1946, les premières ventes purent être conclues avec les clients étrangers, vu que la consommation suisse faisait subitement défaut. Tenant compte de l'orientation du marché, la production fut constamment réduite, pour tomber en avril 1950 à 530 tonnes par mois. Dès lors, la reprise entraîne à nouveau une hausse de la production, qui atteint la capacité totale de production au début de 1951. En tenant compte aussi bien de la demande nationale qu'étrangère, on constate que celle-ci dépasse largement la capacité de production.

CHAPITRE III

LA CONSOMMATION SUISSE DE TEXTILES ARTIFICIELS

Pour établir les chiffres de la consommation, nous avons choisi la formule : Absorption de la production nationale + Importations. Les données ainsi obtenues sont beaucoup plus exactes que selon la formule : Production + Importations — Exportations. En effet, cette formule ne tient pas compte des variations du stock de produits terminés. Les chiffres de consommation ainsi obtenus ne devront pas être confondus avec la demande, car ils ne tiennent pas compte des quantités mises sur le marché par les revendeurs. Il est vrai que ces dernières sont négligeables.

La statistique des importations nécessaire à l'établissement de la consommation est fournie par la Direction générale des douanes. Pour la rayonne, il s'agit des positions douanières 446 *a*, *b*, *e-h*. Comme ces positions indiquent l'importation de rayonne viscose, acétate, au cuivre, ainsi que des textiles synthétiques, la consommation sera celle de textiles artificiels sous forme de filés pour usage industriel. Pour tendre à une exactitude plus grande, nous n'avons établi cette statistique que pour la période 1936-1950. En effet, avant 1936, la statistique douanière ne distinguait pas la rayonne des filés de fibranne. En outre, il a fallu tenir compte du fait que la statistique n'indique que le poids net douanier. Il s'est donc avéré nécessaire d'opérer une défalcation pour le poids de l'emballage intérieur, afin de pouvoir comparer ces chiffres avec ceux de la production qui est indiquée en tonnes poids net. Le taux de défalcation de 8% est forcément approximatif, si bien que les chiffres de la consommation ne pourront pas avoir une exactitude mathématique.

A. Consommation de rayonne en tonnes poids net

Années	Absorption tonnes	Importation tonnes	Consommation tonnes
1936	1651	1841	3492
1937	1806	2047	3852
1938	1491	1320	2811
1939	2267	1650	3917
1940	2200	1366	3566
1941	4780	2029	6809
1942	5458	754	6212
1943	5278	1156	6434
1944	5101	169	5270

Années	Absorption tonnes	Importation tonnes	Consommation tonnes
1945	5906	334	6240
1946	5056	505	5561
1947	5224	1088	6312
1948	4976	528	5504
1949	3583	580	4163
1950	2778	730	3508

Cette statistique de la consommation démontre clairement les différences considérables des quantités consommées par l'industrie textile suisse d'une année à l'autre.

Ce tableau de la consommation totale de textiles artificiels en fil ne présente qu'un intérêt limité pour les producteurs nationaux. Comme nous l'avons déjà vu, ceux-ci ne fabriquent pour l'instant que de la rayonne viscose [1].

Pour être vraiment utile, la statistique de consommation devra donc se limiter à la viscose. L'absorption par le marché national ne subira pas de modification. La variation proviendra uniquement de l'importation. Seules les positions 446 *a*, *b* et *g-h*, devront être prises en considération. Nous obtenons de cette manière le tableau suivant:

Consommation de rayonne viscose

Années	Absorption tonnes	Importation tonnes	Consommation tonnes
1936	1651	1437	3088
1937	1806	1641	3447
1938	1491	1024	2515
1939	2267	1190	3457
1940	2200	1061	3261
1941	4780	1608	6388
1942	5458	549	6007
1943	5278	89	5367
1944	5101	24	5125
1945	5906	118	6024
1946	5056	382	5438
1947	5224	721	5945
1948	4976	196	5172
1949	3583	178	3761
1950	2778	116	2894

[1] En 1951.

Cette statistique est prise en considération lorsqu'il s'agit d'analyser l'évolution du marché suisse. A première vue, on constate que les importations de rayonne viscose ont sensiblement diminué par rapport à l'avant-guerre. Alors que la moyenne des importations pour les années 1936 à 1938 s'élevait à 1367 tonnes par an, elle tombe en 1950 à 116 tonnes.

En comparant les deux tableaux de consommation ci-dessus, on peut tirer certaines conclusions. La différence entre les deux tableaux de consommation donne l'importation des fils artificiels et synthétiques autres que la viscose. L'évolution de cette catégorie indique si l'emploi de ces textiles est en augmentation ou en régression par rapport à la viscose.

Consommation années	Totale tonnes	Viscose tonnes	Autres tonnes
∅ 1936-1938	3385	3017	368
1947	6312	5945	367
1948	5504	5172	332
1949	4163	3761	402
1950	3508	2894	614

Exprimée en %, la répartition de la consommation est la suivante:

Années	Viscose %	Autres %
∅ 1936-1938	89	11
1947	94	6
1948	94	6
1949	90	10
1950	82	18

On remarque donc qu'après la guerre l'emploi des rayonnes autres que viscose, ainsi que des textiles synthétiques, ne cesse d'augmenter.

Grâce aux renseignements spéciaux fournis par la Direction générale des douanes, il est possible d'effectuer une répartition des textiles autres que viscose selon le procédé de fabrication.

Répartition des Pos. 446 e et f (poids net douanier)

Années	Acétate tonnes	%	Cuivre tonnes	%	Nylon, etc. tonnes	%	Total
∅ 1936-1938	277	74	98	26			375
1947	296	74	89	22	13	4	398
1948	254	70	32	9	76	21	362
1949	263	60	61	14	112	26	436
1950	318	48	78	12	271	40	667

Alors que les textiles synthétiques n'étaient pas encore employés par l'industrie textile suisse avant la guerre, leur part ne cesse d'augmenter depuis la fin des hostilités, pour atteindre 271 tonnes en 1950. Leur consommation est cependant inférieure à celle de l'acétate (318 tonnes). Celle-ci n'a jamais encore été aussi forte. Ceci est dû avant tout à une orientation nouvelle de la mode, surtout pour les robes et les cravates. (L'organzin acétate, 35 den., est employé comme chaîne avec une trame en autre matière.) D'après les derniers renseignements, il semble que la consommation d'acétate augmente de façon continue.

Une autre comparaison intéressante est celle de la production et de la consommation de rayonne viscose par le marché national.

Années	Production tonnes	Cons. Viscose tonnes	Solde tonnes
1936	5000	3088	1912
1937	5500	3477	2023
1938	4911	2515	2396
1939	4818	3457	1361
1940	5650	3261	2389
1941	6200	6388	188
1942	6830	6007	823
1943	6708	5367	1341
1944	6434	5125	1309
1945	6424	6024	400
1946	6125	5438	687
1947	6833	5945	888
1948	7928	5172	2756
1949	8193	3761	4432
1950	8568	2894	5674

La production suisse est donc supérieure à la consommation (sauf en 1941). Le dépassement exprimé en pour-cents est de

37% en ∅ 1936-1938
13% » 1947
35% » 1948
54% » 1949
66% » 1950

Ce dépassement devra donc être exporté ou placé en stock. D'autre part, parmi les industries textiles, seule la rubanerie a un dépassement de production encore plus élevé. Elle doit en effet exporter près de 95% de sa production.

Avec sa capacité de production, l'industrie de la rayonne, en cas d'autarcie complète, pourrait donc couvrir la consommation normale de l'industrie textile suisse en rayonne viscose.

B. La fibranne

La production de fibranne fut, au début de la guerre, complètement absorbée par le marché intérieur. Notre industrie cotonnière et lainière importait, d'autre part, des quantités considérables de fibres pendant la guerre. Pour établir la consommation, nous avons, cette fois, employé la formule : Production + Importations — Exportations. Les positions douanières portent les N^{os} 434 *c* et 435 *b*.

Années	Production tonnes	Importation tonnes	Exportation tonnes	Consommation tonnes
1940	500	1601	33	2068
1941	1485	4075		5560
1942	7857	1123		8980
1943	10.172	1161		11.333
1944	10.793	2715		13.508
1945	9833	435		10.268
1946	10.385	771	3737	7419
1947	8885	272	5199	3958
1948	8116	28	5154	2990
1949	6470	162	5103	1529
1950	7797	914	6175	2536

La courbe de la consommation est régulière, puisqu'elle ne fait qu'augmenter jusqu'en 1944, pour ne cesser de diminuer depuis lors, pour atteindre son niveau le plus bas en 1949. En 1950 on constate à nouveau une certaine reprise de la consommation qui augmentera considérablement en 1951.

CHAPITRE IV

L'ÉVOLUTION DES VENTES SUR LE MARCHÉ NATIONAL

§ 1. La répartition de l'absorption entre les différentes branches de l'industrie textile

A. Rayonne

Le premier problème à résoudre est de savoir comment se répartit l'absorption sur le marché suisse, entre les différentes branches de l'industrie textile. Ici encore, il faut faire largement appel à la statistique. Une telle répartition n'existe que depuis 1934 sous sa forme statistique actuelle. Pour ne pas compliquer les données, nous avons établi les groupes suivants :

1. Tissage,
2. Bonneterie,
3. Rubanerie,
4. Moulinage,
5. Emplois divers.

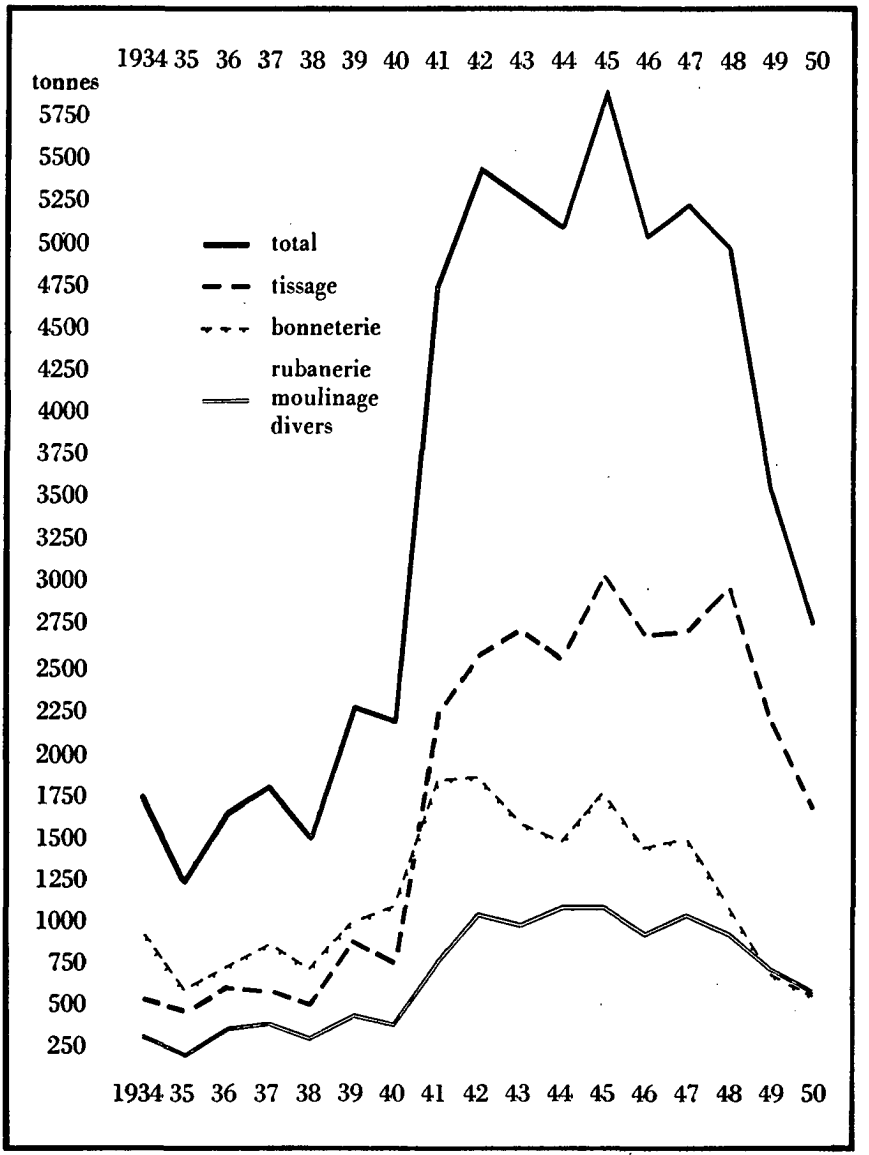
1. Les quantités consommées par le tricotage, l'industrie du bas figurent sous bonneterie,
2. Sous moulinage figure également la broderie,
3. Sous emplois divers sont classés les usages dans l'industrie de l'élastique, la mercerie, la corderie, la chapellerie, la passementerie. (Voir graphiques.)

On constate à première vue que l'absorption de la production est avant tout le fait du tissage et de la bonneterie, soit au total 78,5% pour les années 1936-1938 et environ 80% pour les années d'après guerre.

L'évolution de ces deux branches est cependant différente. Alors que la part absorbée par le tissage est en constante augmentation, celle de la bonneterie ne cesse de diminuer. La rubanerie, le moulinage et les emplois divers ne subissent que des variations minimes dans leur absorption. Cette tendance est particulièrement bien illustrée par le graphique « Répartition des ventes des producteurs suisses sur le marché national ».

L'explication de cette évolution est aisée. Le tissage de soierie, influencé par la modification des désirs de la clientèle, emploie de plus en plus la rayonne. Selon les dernières estimations, le tissage emploie la rayonne à

Répartition des ventes des producteurs suisses sur le marché national
(tissage, bonneterie, rubanerie, moulinage, divers)



raison de 95% environ, la soie ne représentant plus que 5%. La diminution sensible des importations de rayonne, provoquée par la conclusion des accords passés entre les tisserands et les producteurs de rayonne,

explique également en partie l'augmentation de la part d'absorption (voir titre III, chap. 2, «Protection du marché national»).

Pour la bonneterie, la situation est totalement différente. Cette industrie n'exporte que le 5% environ de sa production. Sitôt après la guerre, des difficultés considérables surgirent avant tout dans le secteur du bas. Elles provenaient d'une concurrence extrêmement forte de la part des producteurs étrangers. Ceux-ci écoulaient d'importantes quantités de bas sur le marché suisse, à des prix qui ne pouvaient être concurrencés par les producteurs suisses.

Alors qu'en 1936-1938, la moyenne annuelle des importations de bas de soie et rayonne était de 17 tonnes, soit 0,86 million de francs, les importations passent

en 1947 à	156	tonnes		16,4	millions	de francs
1948	157	»		25,5	»	» »
1949	172	»		25,7	»	» »
1950	173	»		25,5	»	» »

En analysant les importations de 1950, on constate qu'elles se composaient de

165,7 tonnes	de bas de nylon
2,0 »	» » de soie naturelle
0,4 tonne	» » de rayonne
5,2 tonnes	» » importés comme bagages personnels par des voyageurs et les colis postaux *(nicht ermittelte Sendungen)*.

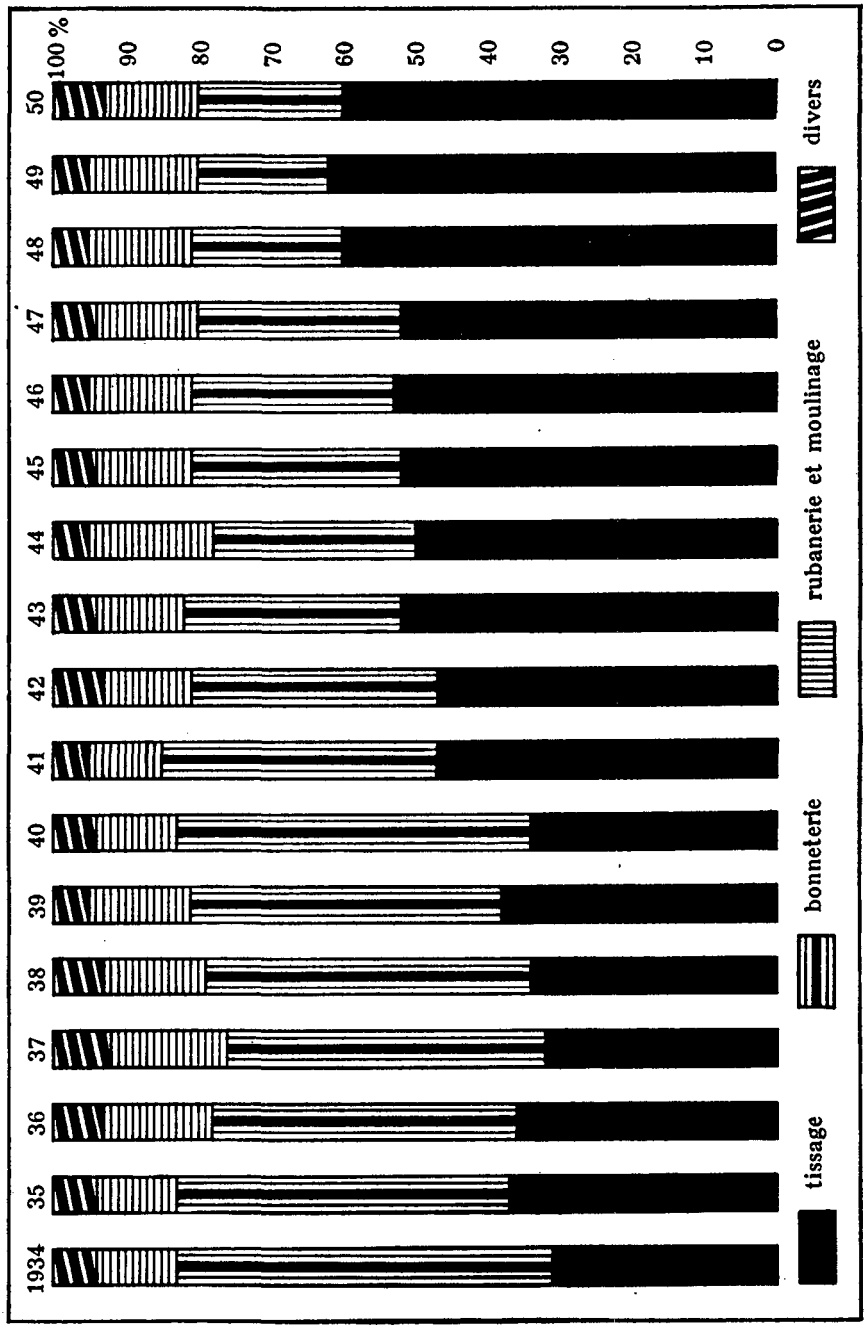
Ce sont surtout les importations considérables de produits terminés en nylon qui compromirent la situation des fabricants suisses. Ceux-ci, pour maintenir leurs contacts avec la clientèle, ont dû fabriquer des produits similaires avec du nylon étranger, qu'ils devaient se procurer à un prix beaucoup plus élevé que celui payé par leurs concurrents étrangers. L'approvisionnement en textiles synthétiques était, d'autre part, très difficile à réaliser (voir titre III, chap. 4).

Si l'on compare les courbes d'absorption des différentes branches avec celle du total des ventes sur le marché national, on est frappé par leur évolution presque semblable. Cependant, dès 1941, les quantités livrées au tissage dépassent largement celles vendues à la bonneterie. Cette modification de structure ne fut nullement passagère, mais continua à s'accentuer au cours des années.

B. Fibranne

Comme nous l'avons vu, la production de la fibranne, au cours de la guerre, était faite sous régie pour la Confédération. Celle-ci se chargeait de la distribution des ventes, qui furent entièrement absorbées par le

Répartition des ventes des producteurs suisses sur le marché national



marché national, tant par les filatures de coton que de laine. La consommation des filatures de coton représentait 94% environ de la production, alors que l'industrie lainière absorbait les 6% restants.

§ 2. Historique des ventes sur le marché suisse[1]

A. Rayonne

L'analyse que nous allons effectuer est limitée à la période 1932-1950, afin que nous puissions employer les données statistiques que nous avons recueillies. Nous devrons aussi tenir compte de la marche des affaires des utilisateurs, car il va sans dire que les influences réciproques sont considérables.

Comme nous l'avons vu, 1932 est l'année au cours de laquelle eut lieu la réorganisation de l'Association des fabricants suisses de soie artificielle. Elle fut nécessaire afin d'établir une cohésion plus grande entre les différents membres. Le secrétariat permanent reçut pour tâche de contrôler la mise en vigueur des mesures envisagées, en particulier de trouver un moyen efficace de réglementation du marché national. Si nous nous reportons à l'époque, nous constatons que l'industrie textile suisse subit les premiers effets de la crise mondiale. Alors que ses exportations en 1928 représentaient 35,4% du total des exportations suisses, elles tombent à 32,4% en 1930 et 28,5% en 1932. La consommation des tissus de luxe, en particulier, baisse sensiblement pour faire place à l'article de grande consommation à prix bas. Les ventes de rayonne des producteurs suisses sur le marché national baissent également très sensiblement:

1929	1433	tonnes
1930	1448	»
1931	1340	»
1932	1188	»

Or, si l'on analyse les quantités importées au cours de la même période, on constate que celles-ci évoluent dans le sens exactement opposé:

Importations de rayonne

1929	1521	tonnes
1930	1890	»
1931	2461	»
1932	2451	»

La demande intérieure de textiles artificiels est donc encore stable, mais cette fois, nous sommes en présence, non d'une crise de sous-consommation, mais d'une baisse soudaine du pouvoir d'achat et, par là, des

[1] Procès-verbaux de l'Association des fabricants suisses de soie artificielle.

prix. Les utilisateurs portent tout leur intérêt sur le problème « prix », alors que les fabricants de rayonne s'efforcent de trouver une solution permettant de réglementer le marché suisse tant au point de vue répartition de la production qu'au point de vue stabilité des prix, pour rationaliser le mieux possible la distribution par des programmes de fabrication assez longs.

Après avoir établi une liste de prix commune et un système de répartition de la production, les fabricants nationaux décident d'entamer des pourparlers avec les producteurs étrangers, afin de réglementer les ventes. Ainsi que nous l'avons vu, seuls les Belges et les Hollandais ont adhéré à une telle réglementation.

La lutte contre les outsiders fut de longue durée. Les producteurs suisses pensaient, au début tout au moins, qu'avec l'appui de la Confédération, un assainissement de la situation serait assez facile à réaliser, par une élévation des droits de douane ou par un système rigide de contingentement des importations. L'Etat ne fut pas en mesure de prendre les décisions proposées, car les droits de douane sur la rayonne étaient consolidés dans le traité de commerce avec l'Italie (voir titre III, chap. 2). Un système rigide de contingentement fut aussi écarté, comme contraire à la politique commerciale de la « porte ouverte ». Dans ces circonstances, les producteurs durent chercher une solution de droit privé. Il ne leur restait plus qu'à aligner leurs prix à ceux de la concurrence étrangère pour ne pas perdre complètement pied sur le marché national.

Dès 1934, l'Association des producteurs suisses de soie artificielle entre en contact avec les utilisateurs afin de rechercher un moyen permettant de lutter contre les outsiders. Chez les bonnetiers, à l'époque, la lutte est des plus aiguës entre les membres de l'association *(Schweiz. Wirkereiverein)* et certaines petites entreprises qui ne sont pas soumises à la loi sur les fabriques. Ces entreprises travaillent nuit et jour, paient des salaires dérisoires à leurs ouvriers et peuvent ainsi calculer leurs prix sur une base totalement différente. Il va sans dire que l'Association des bonnetiers ne peut lutter contre cette concurrence qu'avec l'appui des fournisseurs de rayonne. La conclusion d'un accord réciproque ne fut pas chose aisée. Les fournisseurs étaient disposés à accorder aux utilisateurs des avantages de prix, à condition que ceux-ci s'engagent à accepter certaines contre-prestations, dont la plus importante consiste à s'engager à couvrir un certain pourcentage de leurs besoins en rayonne auprès des membres de la Centrale Viscose.

Grâce aux efforts conjugués des membres de celle-ci et malgré la concurrence des filatures de rayonne étrangères, les ventes des fabriques suisses sur le marché national purent être légèrement augmentées, passant successivement de 1188 tonnes en 1932 à 1410 tonnes en 1933 et à 1403 tonnes en 1934.

Vers la fin de l'année 1934, le marché est des plus calmes. Les outsiders étrangers continuent à vendre à des prix dérisoires, si bien que les producteurs suisses se voient à nouveau dans l'obligation de prendre certaines mesures pour éviter que toutes les affaires passent à la concurrence.

En 1935, les prix continuent à tomber et cela spécialement dans la branche du tricot. Un arrangement fut conclu avec les bonnetiers et les tricoteurs, par lequel ceux-ci recevraient un rabais sur le chiffre d'affaires combiné avec une prime de fidélité. D'autre part, pour avoir droit à ces rabais, les utilisateurs devaient couvrir au moins 85% de leurs besoins auprès des membres de la Centrale Viscose.

Dans les autres branches, la situation continue à empirer, pour devenir catastrophique en 1936. La commission paritaire, formée des représentants des fabricants de rayonne et des utilisateurs, se voit obligée d'attirer à nouveau l'attention des autorités sur la situation de l'industrie textile et, singulièrement, de celle de la rayonne, demandant des mesures énergiques pour freiner la politique des outsiders. Les prix de vente obtenus sur le marché national sont tombés si bas, qu'ils ne couvrent plus les frais de fabrication. Si nous considérons la moyenne annuelle des prix obtenus pour le 100 den., nous parvenons à

5 fr. 54 en 1933
5 fr. 48 » 1934
4 fr. 09 » 1935
3 fr. 85 » 1936

Comme les fabricants ne pensent pouvoir obtenir une augmentation des droits de douane dans les circonstances exposées, ils s'efforcent d'étendre le système de contrat passé avec les bonnetiers aux autres branches de l'industrie textile en demandant aux utilisateurs d'accepter que les prix soient fixés après consultation avec leurs syndicats et qu'ils soient ensuite garantis pour une certaine période.

La dévaluation du franc suisse du 26 septembre 1936 n'a naturellement pas eu un effet immédiat sur les prix de vente des producteurs. Ils ne pouvaient pas les augmenter comme ils le voulaient, car ils étaient liés en partie par les accords passés avec les syndicats des utilisateurs. Ils devaient, d'autre part, profiter de la nouvelle situation pour réduire la différence de prix existant entre ceux des outsiders étrangers et les leurs. Ainsi 250 tonnes de rayonne furent écoulées encore aux anciens prix.

A la fin de l'année 1936, une révision des tarifs dut être faite, vu l'augmentation considérable des prix des matières premières (30%) et des matières auxiliaires (18%). Le Contrôle des prix autorisa, après une longue opposition, une augmentation de 15% environ. Pour permettre une augmentation des prix, il fallait soumettre les contrats liant les associations des producteurs et des utilisateurs à une révision. La reprise des

affaires, après la dévaluation, fut cependant très lente. La politique suivie par nos autorités devait tenir compte des difficultés considérables que rencontraient nos industries d'exportation. Toutes les importations devaient être mises au service des exportations par un système de contingentement d'importation et d'exportation. Celui-ci eut aussi naturellement son influence sur la marche des affaires à l'intérieur du pays. La reprise des affaires se fit sentir en premier lieu dans la branche du tissage de soie. Notre industrie parvient à reprendre pied sur les différents marchés d'exportation. Alors qu'en 1936, les exportations de tissus en soie et rayonne (Pos. 447 *b*/448) ne représentaient que 29,4 millions de francs, elles passent en 1937 à 36,4 millions pour se fixer en 1938 et 1939 à environ 30 millions. Ainsi, malgré la diminution sensible du nombre de métiers consécutive à la crise, le tissage enregistre un accroissement réjouissant de son activité. Le marché d'exportation a évolué de façon favorable jusqu'au début de la guerre.

Cependant, en analysant les livraisons de rayonne suisse au cours des années 1936-1939, on constate que celles-ci furent

de 598 tonnes en 1936
» 581 » » 1937
» 509 » » 1938
» 867 » » 1939

Cette forte reprise des ventes en 1939 est avant tout due à une augmentation considérable des commandes provenant du marché national. On peut considérer que le plein emploi de l'industrie est effectif dès le début de l'automne 1939, malgré les difficultés causées aux producteurs par la mobilisation d'une grande partie de la main-d'œuvre.

Au cours de 1940 et 1941, la situation de l'industrie textile fut satisfaisante. Au début de la guerre, grâce à la politique de prévoyance de nos autorités, les réserves de matières premières pour l'industrie textile étaient importantes. Les mesures strictes de contingentement des exportations firent tomber celles-ci assez fortement à partir de 1942, comme le démontre le tableau suivant:

Exportation de rayonne. Pos. 446 a, b - e, h

Années	Tonnes
1939	3350
1940	2705
1941	4863
1942	1770
1943	1595
1944	1882
1945	649

La demande intérieure ne cessait d'augmenter rapidement, à tel point que les autorités se décidèrent, vers la fin de 1942, de réglementer la distribution de la rayonne sur le marché suisse. L'Office de guerre pour l'industrie et le travail (OGIT) décréta à cet effet que toutes les quantités disponibles de filés de rayonne devaient être inventoriées à fin septembre 1942. En même temps, l'office établissait les chiffres de la consommation de rayonne du marché intérieur, pour chaque utilisateur, au cours des années 1938 à 1940. Le système de répartition est introduit à partir de janvier 1943. Il tient compte du degré d'emploi chez les producteurs, ainsi que des stocks de filés à disposition des utilisateurs.

La répartition est effectuée par le chef du groupe Rayonne de la Section des textiles, selon les directives édictées par la section après consultation de l'Association des producteurs suisses de soie artificielle.

Les répartitions aux utilisateurs sont effectuées sur la base de leur consommation pendant les quatre années 1938-1941. La moyenne annuelle correspond au contingent de base, soit 100%. Au début, chaque utilisateur eut droit à ¼ de son contingent de base par trimestre, à moins qu'il ne fût bloqué. Le blocage était décrété si l'utilisateur avait en stock une quantité de filés correspondant au moins à la moitié de son contingent de base. Les clients recevaient des bons de prélèvement leur permettant de s'approvisionner auprès des producteurs de leur choix.

Par la suite, les attributions furent faites mensuellement, si bien que ce système de répartition dirigée de la production eut un gros inconvénient, non seulement pour les utilisateurs, mais aussi pour les fabricants. La fabrication rationnelle devenait impossible, les plans de filature ou de fabrication étant très difficiles à établir. Ceux-ci, d'autre part, ne pouvaient pas tenir compte des variations saisonnières de la consommation.

Dès le troisième trimestre 1943, on constate un certain ralentissement dans l'entrée des commandes sur le marché suisse, si bien que les producteurs demandent aux autorités une augmentation du contingentement d'exportation. Cette modification de la conjoncture provient surtout de l'arrêt des livraisons du tissage de coton à l'Allemagne. Cette industrie doit alors chercher à placer sa production sur le marché suisse. D'autre part, la situation politique et militaire, principalement en Italie, pouvait faire croire à une fin prochaine des hostilités. Ceci explique que de nombreux consommateurs et fabricants firent preuve d'une grande réserve dans leurs achats. La situation changea de nouveau brusquement à la fin de l'année, les espoirs de voir la guerre se terminer s'étant écroulés.

La production de textiles artificiels poussée à fond a permis, durant la guerre, une alimentation constante de l'industrie textile suisse et de compenser en partie la disparition rapide des matières premières naturelles. Ces services furent particulièrement appréciés au cours de l'année 1945, alors que les importations de matières premières avaient presque

totalement cessé. Les livraisons de rayonne à l'industrie textile suisse ont atteint le niveau record de 5906 tonnes, malgré un système de répartition qui était une entrave pour les producteurs.

Les services rendus ainsi à l'économie nationale par les textiles artificiels furent considérables et appréciés à leur juste valeur tant par les utilisateurs que par les autorités.

Quelle serait l'orientation du marché après la guerre? Telle était la question brûlante que les producteurs se posaient. Fallait-il s'attendre à nouveau, par le retour à l'économie privée, à une lutte sans merci entre producteurs nationaux et étrangers sur le marché national? Pouvait-on compter, en raison des services rendus par les textiles artificiels à l'économie nationale au cours de la guerre, que cette industrie reçoive un appui des autorités? Toutes ces questions se posaient aux producteurs avec une acuité accrue en raison du fait que la production avait été augmentée au cours de la guerre pour atteindre près de 7000 tonnes par an. Les producteurs n'ont pas perdu un instant pour essayer d'organiser le marché sur de nouvelles bases. En juillet 1945 déjà, l'Association des producteurs suisses de soie artificielle attire l'attention des autorités sur la nécessité absolue pour elle d'avoir une arme afin de pouvoir entamer la lutte contre la concurrence étrangère. Par une requête adressée au Vorort, l'association expose ses vues à ce sujet. Sur un premier point, les fabricants demandent la libération des droits de douane consolidés dans l'accord commercial avec l'Italie, ce qui permettrait à nos autorités d'établir des droits en corrélation avec les mesures de défense qu'il serait nécessaire de prendre. Sur un deuxième point, les producteurs demandent que la fixation des contingents d'importation ne soit effectuée qu'après consultation de l'association. Sur un troisième point, les producteurs désirent l'appui de l'Etat lors des efforts qu'ils se proposent de déployer en vue d'étendre aux différentes branches de l'industrie textile le principe des contrats, *Leistungsprinzip*.

En 1946, l'industrie textile connaît la haute conjoncture. La demande énorme ne résulte pas seulement de la clientèle nationale, mais plus encore de l'étranger, où partout des besoins latents considérables demandent à être satisfaits dans le plus bref délai possible. Le degré d'occupation dans l'industrie de la rayonne est très satisfaisant, bien que la production n'atteigne pas la capacité maximum des installations, par suite du manque de main-d'œuvre. Après de grandes difficultés dans les pourparlers, les fabricants ont pu compter à fin 1946 sur l'apport de main-d'œuvre qualifiée de l'étranger, principalement d'Italie et d'Autriche.

Le Contrôle des prix était encore chargé de réglementer les prix de vente de la rayonne. Cet office ne consentit un alignement des prix de vente aux prix réels de production qu'avec prudence. En effet, par suite de l'augmentation constante du coût de production, des charges sociales

et des impôts, les prix de vente devinrent insuffisants. Une compensation dut être cherchée dans les affaires d'exportation où des marges de profit appréciables pouvaient encore être obtenues. Cependant, les exportations devaient être volontairement limitées, car la priorité accordée par les producteurs au marché national fixait les modalités de répartition de la production entre les deux marchés. Il faut toutefois admettre que l'intervention du Contrôle des prix fut nécessaire et des plus favorables à cette époque. Le déséquilibre entre l'offre et la demande aurait certainement provoqué une inflation beaucoup plus rapide que ce ne fut le cas.

Malgré les efforts considérables déployés par les producteurs de rayonne, la situation continuait à être caractérisée par cette disproportion entre la demande et l'offre. Le pouvoir d'achat avait augmenté considérablement. L'esprit d'épargne des masses faiblissait rapidement. Les perspectives instables de l'avenir, ainsi que l'introduction de l'assurance vieillesse, étaient en grande partie responsables de cette fièvre de dépense. Le commerce de détail en textiles parvenait à atteindre un chiffre d'affaires record. L'arrivée des premiers touristes après la guerre explique aussi cette situation. En effet, ces touristes ne venaient pas seulement reprendre contact avec nos Alpes, mais arrivaient avec une liste d'achats imposante ! Dans certains articles textiles, il est certain que les chiffres atteints par cette forme indirecte d'exportation ont dépassé ceux enregistrés par la statistique douanière.

Comme les quantités de rayonne mises à disposition des utilisateurs étaient limitées, ceux-ci se virent obligés de produire des articles de haute qualité, correspondant mieux au caractère de l'industrie textile suisse.

Les ventes de rayonne sur le marché national se limitèrent aux clients traditionnels, car une augmentation de la clientèle était rendue impossible par le manque de matières premières qui empêchait une production normale et par les arrangements passés avec les différentes associations d'utilisateurs.

Un changement de l'évolution des affaires se fait jour au printemps 1947. On peut enregistrer des importations considérables de tissus américains à bon marché. Cependant, les utilisateurs peuvent encore compter sur une forte demande de tissus tant sur le marché intérieur qu'à l'exportation. Toutefois, peu à peu la situation commence à empirer. Les exportations de l'industrie textile deviennent de plus en plus difficiles. Certains pays, comme la Suède, l'Argentine, l'Angleterre, stoppent les achats textiles suisses. D'autres pays édictent des restrictions en matière de devise et introduisent des contingentements d'importation, qui souvent même ne peuvent être épuisés par suite des difficultés administratives. Au début tout au moins, les répercussions de cette nouvelle orientation de notre commerce d'exportation ne se firent pas sentir sur les achats des utilisateurs. Ce sont avant tout les producteurs étrangers de

rayonne qui supportèrent les effets de la baisse quantitative de la demande sur le marché suisse.

La diminution de l'exportation de tissus permit aux tisserands suisses de mieux tenir compte des désirs de la clientèle indigène.

Au cours du second semestre, les utilisateurs durent à nouveau faire des calculs détaillés de leurs prix de revient et comprimer à l'extrême leurs frais de fabrication. Une sursaturation soudaine du marché suisse eut lieu sur des articles qui avaient été avant tout fabriqués pour l'exportation. Les consommateurs continuaient cependant à donner la préférence aux produits américains qui pouvaient être obtenus à des prix inférieurs. Pour expliquer cette pléthore de tissus étrangers sur le marché suisse, il faut remonter au début de cette année 1947. A cette époque, de nombreuses filatures de coton suisses n'avaient pas assez tenu compte des désirs de la clientèle nationale, car elles étaient fortement engagées dans le commerce d'exportation. Dans ces conditions, les clients suisses durent se couvrir à l'étranger. Les commandes passées étaient souvent conclues avec paiement anticipé ou accréditif irrévocable, si bien que les clients suisses ne pouvaient se retirer de ces affaires. Les tissus continuaient à être importés alors que les filatures et les tissages suisses auraient été heureux de pouvoir conclure ces contrats supplémentaires après la perte de leurs marchés d'exportation.

Pour les fabricants de rayonne qui subissent les variations du marché textile avec un certain retard, les difficultés ne se firent sentir que vers la fin du premier semestre 1948, lorsqu'il s'est agi de placer la production du deuxième trimestre 1949. Les prix s'en ressentirent forcément, mais les producteurs purent chercher une compensation sur le marché d'exportation.

En 1949, le marché suisse est devenu de nouveau, après de nombreuses années, un *buyer's market*. Les utilisateurs ne montraient plus aucun empressement à couvrir leurs besoins par des contrats de longue durée. Les difficultés d'approvisionnement avaient complètement disparu. Pour expliquer également en partie la diminution de l'absorption en rayonne par le marché intérieur, il faut tenir compte du changement de mode qui était aux tissus de soie naturelle, de coton et de rayonne acétate. Les exigences de la clientèle, au point de vue qualité, prirent à nouveau une importance considérable. Elles étaient de nouveau comparables à celles d'avant guerre.

La dévaluation de la livre sterling du 26 septembre 1949 fut un coup terrible pour les utilisateurs exportant leur production. Ils ne réussirent à se relever que très lentement. Sur le marché intérieur, la dévaluation se fit sentir par une lutte encore plus vive dans le domaine des prix et une résistance encore plus grande à la conclusion de nouvelles affaires. Cette situation se prolongea jusqu'à l'été 1950. Dès lors, un renversement subit de la situation eut lieu. En quelques semaines, on repassait du *buyer's market* au *seller's market*.

B. Fibranne

Dès que les nouvelles installations furent terminées, il fallut songer à en réglementer la distribution. Dès le 1er janvier 1942, l'Office de guerre pour l'industrie et le travail (OGIT) se charge de planifier la distribution. L'office édicte à cet effet l'Ordonnance 14T appliquant la décision N° 17 du Département de l'économie publique du 10 janvier 1941, réglementant l'approvisionnement de la population et de l'armée en matières premières, produits mi-fabriqués et fabriqués d'importance technique.

L'Ordonnance 14T introduisait un système centralisé de distribution de la fibranne sous forme de matière première, soit en flocons, en ruban peigné, etc... (les ventes des produits terminés en fibranne étaient libres). L'article 2 de cette ordonnance stipule que la Section des textiles octroie les bons de prélèvement. Les producteurs ne peuvent conclure une vente que contre remise de tels bons. En décembre 1941, l'office publie en outre une note explicative de l'ordonnance 14T de la teneur suivante :

... Der verschärfte Rückgang von Spinnstoffzufuhren aus dem Ausland steigerte die Nachfrage nach der nunmehr im Inland vermehrt produzierten Zellwolle erheblich. Die Lenkung einer möglichst gleichmässigen Beschäftigung in den verarbeitenden Betrieben, insbesondere den Spinnereien, ist nur gewährleistet, wenn die Textilrohstoffe planmässig zugeteilt werden. Die Verfügung 14T bezweckt eine planmässige Zuteilung der Zellwolle...

Art. 5. Die Zuteilung der Bezugskontingente an die Bezüger erfolgt gemäss den nachstehenden Gesichtspunkten und Verfahren : *a)* Die Betriebe der Baumwollspinnerei, Wattefabrikation, Wollindustrie und Schappeindustrie bilden je eine Bezugsgruppe. Diesen Gruppen werden gesamthafte Kontingente zugeteilt. Für den Umfang der Zuteilung an die einzelnen Betriebe innerhalb der Gruppe ist der Rohstoffverbrauch und die Produktion in den Jahren 1936-1938 massgebend, sowie der durch die Vorschriften über die Produktionslenkung (zum Beispiel Beimischungszwang, Verbote der Verwendung bestimmter Textilien) bedingte besondere Bedarf an Zellwolle. Die jeweilige Versorgungslage eines Betriebes mit Spinnstoffen aller Art, wie auch der Umstand, dass ein Betrieb in den Jahren 1936-1938 bereits Zellwolle verarbeitet hat, wird besonders berücksichtigt...

b) Die Zuteilung erfolgt periodisch. Vorgesehen sind vierteljährliche Perioden. Bis zur Aufnahme der vollen Produktion ist jedoch eine definitive Regelung nicht tunlich, deshalb haben die Zuteilungen bis dahin einen provisorischen Charakter. Die definitiven Zuteilungsmodalitäten werden den einzelnen Bezugsgruppen durch besondere Kreisschreiben bekannt gegeben.

Le système de dirigisme de la distribution ainsi introduit fut en vigueur toute la guerre. Les prix de la fibranne étaient fixés par le Contrôle des

prix et par les contrats liant la Confédération aux producteurs; ceux-ci travaillaient en quelque sorte en régie.

Dès la fin des hostilités, les difficultés surgissent. De nombreux filateurs ne veulent plus entendre parler de fibranne, après avoir pris livraison des dernières parties commandées à la fin de la guerre. La raison était que les filateurs devaient s'efforcer d'arriver à une rationalisation de la production par une concentration sur l'emploi des matières premières naturelles. En 1946, malgré cette orientation de la production, les filés de fibranne étaient plus difficiles à trouver que les filés de coton. Dès la fin de l'année, cet intérêt pour les filés de fibranne augmente encore. La pression exercée par les consommateurs sur les filateurs est encore stimulée par l'augmentation du prix du coton. A cette époque, de nombreux filateurs auraient été heureux de pouvoir accepter quelques commandes supplémentaires en filés de fibranne, s'ils avaient eu la possibilité d'augmenter leur production. Cependant, par l'engagement trop fort de leurs ventes en filés de coton, ils se trouvaient devant une impossibilité d'accepter de nouvelles commandes. Si quelques filatures avaient atteint la capacité totale de leurs installations, d'autres ne parvenaient qu'à 60% par suite du manque de main-d'œuvre. A cette époque donc, la filature de fibranne, vu les prix élevés du coton, laissait une marge de profit intéressante, surtout à l'exportation.

Malgré cette augmentation passagère de la demande, l'offre put y répondre entièrement du point de vue quantitatif. A fin décembre 1946, les filatures avaient fait leurs achats couvrant les besoins jusqu'à la fin de 1947.

Pendant l'année 1947, la demande diminue subitement, car le moment attendu par les producteurs spéculateurs en faveur du coton contre la fibranne était arrivé. Dès lors, on considère la fibranne comme une matière première de second ordre. Elle permet de maintenir d'un certain degré d'occupation des installations de filature manquant de coton.

A cette époque, les livraisons de fibranne purent être exactement effectuées selon les vœux des utilisateurs et les délais de livraison maintenus avec précision.

On peut considérer que les utilisateurs avaient couvert leurs besoins jusqu'à fin 1948 en août 1947 déjà. Dès ce moment, la situation pour les producteurs de fibranne empire encore. On enregistre en Suisse, au cours du second semestre de 1947, des importations considérables de filés de coton d'Angleterre (Ne 20 et plus). Les filatures sont très sceptiques et croient au déclenchement de la crise de surproduction, ce qui crée une baisse subite de la demande. Dans ces conditions, les producteurs de fibranne se voient dans l'obligation de trouver une solution leur permettant de maintenir la fabrication à un niveau normal. Ils demandent la libération des prix pour les filés de fibranne, dans l'espoir qu'une hausse

de la marge bénéficiaire chez les filateurs provoquera une nouvelle hausse de la demande. La libération ne fut cependant pas autorisée par le Contrôle des prix. Il consentit toutefois une augmentation des prix des filés de fibranne à raison de 70 ct. jusqu'au Ne 24 et 1 fr. jusqu'au Ne 30, les prix de la fibranne en flocons restant inchangés. Les filatures ne purent profiter de cette augmentation de prix, vu les difficultés d'écoulement. Ce système, qui aurait pu avoir une influence heureuse sur la marche des affaires, fut cependant contrecarré par une retenue toujours plus forte du consommateur, principalement pour l'exportation des filés et des tissus de fibranne. Ce dépassement de l'offre se fit sentir sur les prix de la fibranne qui durent être baissés à diverses reprises au cours des années 1948 et 1949. Cette baisse était aussi rendue nécessaire pour effectuer un alignement aux prix de la concurrence étrangère. Il faut remarquer que dans ce domaine de l'industrie textile, qui est celui du coton, les difficultés régnant sur le marché d'exportation étaient identiques à celles de la branche des soieries. Le relâchement se prolongea jusqu'en automne 1950.

CHAPITRE V

ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS

A. Rayonne

Au commencement de ce siècle, l'industrie de la rayonne, qui en était à ses débuts, mettait la totalité de sa production au service de l'industrie textile nationale. Cependant, comme nous l'avons déjà remarqué, la production dépassant de plus en plus l'absorption par le marché intérieur, les producteurs se voient bientôt obligés de trouver en dehors des frontières le moyen d'écouler ce surplus. En 1926 déjà, suivant les chiffres fournis par la statistique douanière, 2194 tonnes de rayonne étaient exportées. La plus grande partie prenait le chemin de l'Espagne (18,81% de la totalité des exportations), des Etats-Unis (14,18%), de l'Allemagne (14,13%), de l'Italie (9,04%). Si nous comparons les exportations de cette année avec la production, nous constatons qu'elles représentent une part très élevée, soit environ 80%. Bien que les exportations ne cessent d'augmenter au cours des années suivantes, la proportion diminue par le fait que la production fait des bonds considérables, passant de 3600 tonnes en 1926 à 4640 tonnes en 1929.

En 1930, les exportations dépassent pour la première fois le cap des 4000 tonnes dont 27% sont exportés vers l'Allemagne, qui devient le client traditionnel de l'industrie de la rayonne suisse. En 1932, les exportations subissent les répercussions de la crise, puisqu'elles tombent à 3300 tonnes environ. Dès lors, les exportations se fixeront à un niveau variant entre 3000 et 3600 tonnes, ainsi que le fait ressortir le tableau suivant:

Années	Production tonnes	Absorption et stocks tonnes	%	Exportations 446 *a, b-g, h, j.* 8% tonnes	%
1936	5000	1808	36	3192	64
1937	5500	1872	34	3628	66
1938	4911	1713	35	3198	65
1939	4818	1768	37	3050	63
1940	5650	3161	56	2489	44
1941	6200	1732	28	4468	72
1942	6830	5202	76	1628	28
1943	6708	5241	78	1467	22
1944	6434	4703	73	1731	27
1945	6424	5827	91	597	9
1946	6125	4855	79	1270	21
1947	6833	3945	58	2880	42
1948	7928	4980	63	2948	37
1949	8193	3563	43	4630	67
1950	8568	2557	30	6011	70

Si nous ne prenons pas en considération les années 1940-1946, nous constatons que les exportations s'élèvent à environ 65% pour la période d'avant guerre. Celles-ci ne font que diminuer au cours de la guerre pour atteindre leur niveau le plus bas en 1945, soit 649 tonnes (poids net douanier). Dès lors, comme le démontre clairement la statistique douanière, les quantités exportées augmentent sans cesse pour atteindre en 1950 6584 tonnes, chiffre encore jamais réalisé dans les annales de l'industrie de la rayonne suisse.

Cette augmentation des exportations, après la guerre, ne fut pas une victoire aisée, comme on pourrait le croire à première vue. Avant guerre, les exportations étaient réparties comme suit:

Europe	85,3%
Amérique	10,3%
Asie	3,3%
Afrique	1,1%
	100,0%

Au premier rang des pays acheteurs venait l'Allemagne, 26% du total de nos exportations, suivaient ensuite la Tchécoslovaquie, 9,7%, la Belgique, 8,2%, la Yougoslavie, 4,1%, le Portugal, 3,9%, etc.

Au début de la guerre, les exportations furent contingentées sur la base de celles de 1938. Ce système fut appliqué pour l'Allemagne. Les exportations vers les pays neutres étaient libres en principe. L'importateur étranger devait toutefois certifier qu'il n'exporterait pas la rayonne, soit sous forme de filé, soit sous forme travaillée. Dès 1943, la quote-part de la production libérée pour l'exportation est réduite de plus en plus pour faire face aux exigences du marché intérieur et, de ce fait, les exportations tombent à un niveau presque inexistant.

Dès la fin de la guerre, l'industrie de la rayonne renoue ses relations traditionnelles. Cependant, en 1946, les besoins du marché intérieur sont encore importants, si bien que les exportations n'atteignent pas plus de 1400 tonnes. Il faudra attendre 1947 pour que les exportations reprennent normalement. Bien que la demande étrangère soit considérable, les exportations de rayonne ne peuvent se développer librement. De nombreux pays ont introduit — pour permettre à leurs producteurs de rayonne de reprendre pied — des droits de douane souvent trop élevés et même dans certains cas totalement prohibitifs. Les accords de commerce entre de nombreux pays et la Suisse contenaient des listes de marchandises fixant les contingents respectifs d'importation. En Suisse, les contingents étaient gérés par la Section des importations et des exportations qui délivrait aussi les permis d'exportation. Ces restrictions étaient encore aggravées par des démarches très longues que devaient faire les clients étrangers pour parvenir à obtenir les licences d'importation et les devises pour l'achat de la rayonne suisse. Les producteurs suisses avaient, d'autre part, à enregistrer l'absence presque totale de l'Allemagne, car les relations commerciales avec ce pays ne reprirent normalement qu'en 1949. Ainsi en 1947, seulement 2,5% des exportations étaient dirigées vers ce pays.

Au cours de cette même année, le meilleur client fut la Suède, qui absorba 339 tonnes, soit 18,6% de nos exportations. Au deuxième rang venait le Danemark, 13,6%, puis le Portugal, 11,2%. Durant cette même année, des ventes importantes furent effectuées sur les marchés libres. La Syrie-Liban acheta 167 tonnes ; les Etats-Unis et le Canada devenaient également clients.

En 1948, grâce aux efforts déployés par les autorités et les producteurs, les exportations purent être notablement augmentées. L'ordre d'importance des pays acheteurs est cependant modifié. Au premier rang vient l'URSS (539 tonnes, soit 16,6%), suivie des Etats-Unis, 13,2%, de la Syrie, 8,5%, du Danemark, 8,7%. La Suède qui, pour des raisons monétaires, ne peut plus s'approvisionner en rayonne auprès des producteurs suisses, n'importe plus que 2,2% (71 tonnes). Comme on le voit, la part d'expor-

tation vers les pays à marché libre se développe encore. A cette époque, les prix réalisés sur les marchés d'exportation laissent encore des marges de profit supérieures à celles réalisées sur le marché national. Dès la fin de 1948, la plupart de nos marchés extérieurs connaissent de grandes difficultés, surtout dans les domaines des devises et des balances commerciales, et les clients étrangers ont toujours plus de peine à obtenir les licences nécessaires.

En Italie, la toute-puissante Italviscosa, par son influence sur les autorités, arrive à décider celles-ci à empêcher toute importation de rayonne suisse, bien que la demande soit suffisante. D'autre part, pour la période s'étendant du début d'octobre 1947 à la fin septembre 1948, puis pour la même époque 1948-1949, la Belgique n'accorde à la Suisse qu'un contingent de 2½ millions de francs, ce qui représente environ 300 tonnes. Ce contingent ne présente aucun danger pour les producteurs belges. En outre, il faut remarquer qu'il ne fut même pas entièrement revendiqué.

Un autre cas est celui de la Suède, qui était avant la guerre un des plus gros clients de l'industrie de la rayonne suisse : 225 tonnes en 1938, 342 tonnes en 1939. L'industrie des textiles artificiels suisse importe annuellement de Suède pour environ 17 millions de francs de cellulose. Alors qu'en 1947, la Suisse parvenait à exporter vers ce pays pour plus de 5½ millions de francs de rayonne, en 1948, ces exportations tombent à 1,2 million. La politique de restriction des importations, due aux difficultés monétaires dans lesquelles se débattait ce pays, consistait à n'acheter à l'étranger que le strict minimum et à pratiquer l'autarcie à outrance. Possédant deux fabriques de rayonne, l'AB Svenskt Konstsilke, à Boras, et la Svenska Rayon AB, Valberg, les autorités suédoises décidèrent d'appliquer des mesures prohibitives contre les importations de rayonne. Les industries des textiles artificiels et du papier en arrivèrent donc à limiter leur rôle à l'alimentation du clearing entre la Suède et la Suisse, alors que les industries mécaniques et chimiques continuaient leurs exportations.

Pour faire face à cette situation, les producteurs durent prendre certaines mesures : 1. Pousser les ventes sur les marchés libres — 2. Conclure des affaires de réciprocité, de compensation et tripartites.

Ainsi 554 tonnes sont dirigées vers la Syrie, 313 vers la Belgique, 282 sont encore absorbées par l'URSS dans le cadre de l'accord de commerce. L'Allemagne occidentale reprend sa place en absorbant 844 tonnes, soit 16,7% de nos exportations. Au premier rang vient cependant l'Argentine avec 949 tonnes, soit 18,8% des exportations. (Ce volume d'exportation a été réalisé grâce à la conclusion d'affaires de compensation.)

Les difficultés rencontrées dans la conclusion des affaires sont considérables. A l'étranger, la politique d'autarcie s'étend de plus en plus. De nouvelles usines sont en construction ou déjà prêtes à entrer dans le cycle de production. Ce fait place les chefs de vente devant des problèmes épineux, plus difficiles même à résoudre qu'avant la guerre.

La plupart des clients renoncent à s'approvisionner en Suisse, faute de devises. Les discriminations contre les produits suisses, du fait que notre monnaie est forte, empêchent la conclusion de nombreuses affaires. Les compensations sont longues à conclure et les primes absorbent souvent toute la marge de profit ou rendent les affaires irréalisables. Sur les marchés libres, la lutte entre les producteurs des différentes nations est des plus vives, entraînant des baisses de prix considérables.

La dévaluation de la livre sterling de septembre 1949 ne fait qu'accentuer ce mouvement de baisse. Dès lors, la situation de l'industrie de la rayonne devient alarmante. Dans les milieux producteurs on parle déjà de réduction de la production. Cette situation fait présager une nouvelle crise et cependant les producteurs ne perdent pas tout espoir. La demande mondiale de rayonne dépasse encore largement l'offre. Les producteurs s'efforcent, en standardisant la production, d'en abaisser le coût, portant toute leur attention sur le maintien du niveau d'occupation plutôt que sur la marge de profits réalisable.

Les producteurs européens, au lieu de continuer à lutter les uns contre les autres, se proposent de faire front commun contre l'offre. Une telle politique n'est pas facile à appliquer. La disparité des prix sur les divers marchés d'exportation et les différents coûts de production rendaient un alignement presque irréalisable. Les producteurs hollandais et anglais avaient des coûts de production singulièrement plus avantageux que les autres, en raison principalement du niveau des salaires.

Au début, ces entretiens entre producteurs n'avaient qu'un but d'information. Les fabricants échangeaient les résultats des expériences et des constatations qu'ils avaient faites sur les différents marchés. Ce mode d'information était devenu nécessaire, car sur certains marchés spéculatifs tels que la Syrie, l'Egypte, les Indes ou sur les marchés libres de l'Amérique du Sud, l'offre dépassait largement la demande. Ces pays en profitaient pour faire pression sur les prix par un marchandage poussé à l'extrême. Les producteurs, en échangeant leurs listes de prix, espéraient pouvoir mettre fin à la baisse inconsidérée. Par la suite, ils décidèrent même de fixer pour chaque marché les prix minima au-dessous desquels ils s'engageaient à ne pas vendre. Il ne fut jamais question de répartition des marchés entre les producteurs. En considérant les statistiques douanières des différents pays, on constate, en effet, que la concurrence continua sur les marchés d'exportation comme par le passé. Cependant, elle fut freinée sur les marchés des pays producteurs par des ententes tacites ou contractuelles entre eux. D'autre part, les producteurs étrangers s'engagèrent à respecter les prix des producteurs nationaux sur leurs propres marchés.

Dès le début des hostilités en Corée, la situation change d'un jour à l'autre. Le programme de réarmement des puissances occidentales

provoque une disparition rapide des stocks de textiles naturels. Les Etats commandent des quantités incroyables de tissus de toutes sortes pour leurs armées, ce qui entraîne une augmentation fulgurante de la demande. En 1950, une décision du gouvernement des Etats-Unis met fin aux exportations de coton. Les prix des matières premières haussent avec une rapidité et une ampleur encore jamais vue.

Selon les *Mitteilungen über Textil-Industrie* (mars 1951), les prix des matières premières textiles ont évolué de la façon suivante en Suisse :

	Décembre 1949	Septembre 1950	Novembre 1950	Décembre 1950
	Fr.	Fr.	Fr.	Fr.
Coton brut	4.14	4.95	6.21	6.46
Fil de coton Ne 20	5.80	6.85	7.80	7.90
Laine (Merino)	14.17	22.85	26.50	27.25
Laine peignée	13.—	19.90	24.50	25.25
Soie, grège 20/22	32.—	41.—	46.—	46.—

Si nous considérons cette évolution en prenant pour base 1939, l'indice passe, pour le coton, de 100 à 326 points en décembre 1949, à 487 à fin 1950. Pour les filés de lin, l'indice était de 205 en 1949 et de 289 en décembre 1950. C'est cependant la laine qui varie le plus. L'indice était en décembre 1949 de 298 points ; il monte à 467 en septembre, 559 en novembre et 576 en décembre 1950.

La spéculation a exercé une forte influence et la demande de matières premières ne cessa d'augmenter pour atteindre un niveau dépassant toutes les prévisions. Cette situation explique entièrement les chiffres très élevés des exportations de rayonne en 1950 (6584 tonnes).

Au premier rang figure la Syrie, qui est parvenue à acheter en Suisse 966 tonnes, soit 14,7% du total des exportations. La place occupée par ce pays ne peut être expliquée que par la nature spéculative des achats. Ce marché consomme, d'autre part, presque la totalité des filés déclassés qui ne peuvent plus être vendus sur d'autres marchés devenus trop exigeants au point de vue de la qualité. Au deuxième rang réapparaît l'Allemagne avec 13,1%, suivie des Etats-Unis (8,1%) et du Canada (5,9%).

La pleine capacité des installations est mise à contribution pour faire face aux engagements. Les producteurs se posent déjà la question de savoir s'ils arriveront à la maintenir, car la cellulose et autres matières premières deviennent presque impossibles à trouver, ou alors à des prix qui dépassent toutes les prévisions. Pour le second semestre 1951, les prix fixés par les Suédois sont d'environ 1650 SKR par tonne de cellulose.

Devant l'instabilité des prix des matières premières, les producteurs ont décidé de cesser les ventes et d'introduire, dans les quelques contrats qu'ils doivent encore accepter, une clause de hausse de prix [1].

B. Fibranne

Après la guerre, les producteurs se sont vus dans l'obligation d'exporter une part toujours plus grande de leur production, car il fallait tenir compte de la baisse considérable de l'absorption par le marché national.

Avant guerre, la production mondiale de fibranne s'élevait à 420.000 tonnes *(Rayon Organon)* dont les $^3/_4$ étaient fournis par l'Allemagne, l'Italie et le Japon. En 1946, la production mondiale tombait à 260.000 tonnes par suite des destructions causées par la guerre. L'Allemagne n'atteignait plus que $^1/_5$, l'Italie $^1/_7$ et le Japon $^1/_{10}$ de leur production d'avant guerre. A première vue, il semblait facile aux fabricants suisses d'exporter leur production. Mais ceux-ci n'avaient pas encore l'expérience voulue et les relations nécessaires avec les grandes filatures étrangères. Ils se virent donc obligés, au début, de choisir la méthode indirecte de vente, en chargeant des intermédiaires de placer leur production sur les marchés étrangers. Au cours du premier trimestre 1947, la mise en vente des premières grandes parties eut lieu. Le placement de la marchandise était compliqué par le fait que les acheteurs hésitaient à se couvrir pour plusieurs mois d'avance. Les clients s'opposaient formellement, d'autre part, à payer la marchandise au préalable ou contre accréditifs. Au lieu d'obtenir des paiements anticipés, les vendeurs durent se contenter d'arrhes. Il s'avéra que les prix fixés par les producteurs suisses étaient légèrement trop hauts, compte tenu de la concurrence italienne, anglaise, etc. Celle-ci se fit de plus en plus active à partir de 1947. Grâce à un important contrat d'exclusivité passé avec un intermédiaire, des quantités considérables de fibranne furent dirigées vers le Canada. A la même époque, des ventes intéressantes furent conclues avec les Etats-Unis et la Belgique. Au cours du second semestre 1947, la Yougoslavie passa une commande de 350 tonnes après des transactions longues et compliquées.

En 1947, le premier débouché pour la fibranne suisse était le Mexique (1517 tonnes). Les ventes dans ce pays tombent en 1948 à 220 tonnes par suite de difficultés monétaires. Il faut constater également une évolution semblable en Italie. Mais en 1947, grâce à des compensations importantes, 906 tonnes de fibranne furent dirigées vers ce marché. En 1948, les exportations se limitèrent à 193 tonnes. Cependant, bien que la répartition géographique des ventes fût totalement différente, les quantités exportées ne subirent qu'une très légère diminution :

[1] Printemps 1951.

	1947		1948
Mexique	1517	Etats-Unis	2707
Italie	906	Belgique	849
Etats-Unis	785	Yougoslavie	372
Canada	784	Canada	333
Colombie	567	Mexique	220
Divers	641	Divers	674
	5200		5155

Vers la fin de l'année 1947 et en 1948, les premiers signes de saturation du marché se font sentir. La concurrence internationale devenant toujours plus forte, il en résulte une baisse considérable des prix. A cette époque, de nombreux Etats édictent des mesures restrictives en matière d'importation de fibranne. Les producteurs se voient obligés de concentrer tous leurs efforts sur les ventes dans les marchés encore libres, ce qui explique la hausse constante des exportations dirigées vers ces pays. Cette tendance trouve son illustration dans les exportations effectuées en 1949 et 1950:

	1949		1950
Etats-Unis	1956	Etats-Unis	3656
Belgique	1378	Belgique	659
Canada	465	Canada	401
Mexique	263	Venezuela	289
Yougoslavie	242	Autriche	253
Divers	800	Divers	919
	5104		6177

Malgré les grandes difficultés d'exportation, on voit que celles-ci ont notablement augmenté durant l'année 1950, dépassant la moyenne des exportations 1947-1949 de près de 1000 tonnes. Après le recul considérable des affaires enregistré en 1949, dû principalement à la résistance de la demande à un approvisionnement des besoins à longue échéance, les affaires reprennent soudainement en 1950. Il semble au début que les acheteurs de fibranne avaient escompté une augmentation de la demande motivée par une nouvelle orientation de la mode. Par la suite, il fut indéniable que l'élément spéculatif joua le plus grand rôle. Il fut amorcé par les marchands américains qui basaient leurs pronostics non seulement sur la hausse constante du prix de la laine, mais aussi sur la diminution rapide des stocks de coton. Cette économie de pénurie mondiale de matières premières fut la conséquence de la politique de réarmement des différentes puissances occidentales.

Dès le mois de juin 1950, la chasse à la fibranne est engagée. En quelques jours, les commandes submergent les producteurs. Cette tendance continua jusqu'à fin 1951, bien que la plupart des producteurs soient parvenus à engager leur production pour bien des mois d'avance.

TITRE III

LE PROBLÈME DANS LE PRÉSENT

CHAPITRE PREMIER

MODIFICATION DANS LA DISTRIBUTION DE LA PRODUCTION TEXTILE

Au XIX^e siècle, l'industrie textile était concentrée en Angleterre et en Suisse. Elle était fortement mécanisée et s'arrogeait un monopole de fait, grâce aux prix très bas des produits (filés de coton et de laine anglais) ou à la haute qualité et à l'originalité des étoffes et des broderies (soieries, rubans et broderies suisses).

Vers la seconde moitié de ce même siècle, l'industrialisation textile s'étend peu à peu. L'industrie déborde les frontières de l'Angleterre et de la Suisse pour s'étendre tout d'abord aux pays voisins de l'ouest européen, puis toujours plus loin à l'est et enfin aux Etats-Unis, à l'Amérique du Sud, à l'Asie. Ce processus d'expansion atteint une branche après l'autre et provoque, pour les anciens producteurs, une perte sensible et durable de leur position mercantile. En Suisse, on constate qu'à la baisse sensible de l'exportation de tissus correspond une augmentation considérable des exportations de machines textiles et de produits chimiques pour le perfectionnement des tissus. Cette modification de la structure industrielle devient particulièrement aiguë après la première guerre mondiale et conduit dans certains cas à une véritable catastrophe (broderie suisse, émigration de l'industrie cotonnière de la Nouvelle-Angleterre vers les Etats du Sud où les frais de transport et la main-d'œuvre sont plus avantageux)[1].

Cette évolution explique que l'industrie textile est la plus disséminée de toutes les industries. Ce mouvement fut encore amplifié par la tendance

[1] A. BOSSHARDT, *Aufstiegs- und Entwicklungstendenzen der Textilindustrie. Neue Zürcher Zeitung*, 4. 11. 1949.

d'orienter la production vers les centres permettant l'obtention du coût le plus bas, provenant avant tout de l'influence de l'élément main-d'œuvre.

Comme l'indique le BIT, les Japonais ont fait une étude comparative des coûts de production d'un fil coton Ne 40 dans différents pays. Ils arrivent à la conclusion que la production par heure travail est à peu près semblable au Japon et en Chine ainsi que dans les autres pays à l'exception des USA. Le coût de production est toutefois quatre ou cinq fois plus bas au Japon et en Chine qu'ailleurs. Les coûts les plus hauts sont enregistrés en Suisse, car les salaires plus élevés des Etats-Unis sont compensés par une productivité plus grande.

Il est compréhensible que dans ces conditions, les capacités de concurrence entre les différents pays ne soient pas du tout identiques. Les anciens producteurs ne peuvent poursuivre la lutte sur le marché mondial qu'en se spécialisant dans certains domaines de l'industrie textile, ou en produisant un article de haute qualité à l'avant-garde de la mode.

D'autres producteurs, pour ne pas voir la faillite totale de leur industrie textile, se voient obligés de la défendre contre les producteurs étrangers en élevant autour d'elle des barrières douanières, en finançant la production, afin de lui assurer au moins un débouché sûr à l'intérieur, en faisant artificiellement disparaître les différences entre les coûts de production. Dans ces conditions, les industries textiles nationales doivent se cantonner de plus en plus sur leur marché national respectif.

En comparant les exportations de textiles suisses par rapport aux autres produits terminés, on peut être tenté de conclure que les textiles sont en constant recul. Il ne faut cependant pas perdre de vue que la capacité de production de l'horlogerie, des industries mécaniques et chimiques, a plus que doublé depuis le début de ce siècle, alors que l'industrie textile avait déjà atteint son plafond avant elles. En considérant l'indice de la main-d'œuvre, on est frappé de constater que les diminutions des exportations ne correspondent pas à l'évolution de cet indice. Si celui ci a légèrement diminué depuis cinquante ans, ce fait est dû surtout aux pertes sensibles enregistrées par la broderie et la soierie, pertes qui furent cependant compensées en partie par les gains provenant des industries de la laine, du coton et de perfectionnement [1].

Il est indéniable cependant qu'en Suisse l'ordre d'importance des industries nationales a subi une modification en faveur de l'industrie métallurgique et mécanique, mais moins en raison d'un recul de la production textile que du développement considérable de l'industrie des machines.

[1] Cf. *Die Wettbewerbslage der Textilindustrie im Rahmen der Schweiz. Volkswirtschaft.* Prof. E. KÜNG. Edit. Fehr 1948.

Il serait pourtant erroné d'analyser les industries en ne se basant que sur l'influence qu'elles ont sur la balance du commerce. Il faut en effet tenir compte de l'ensemble des services qu'elles rendent à l'économie nationale.

Il est incontestable que d'industrie d'exportation qu'elle était au début de ce siècle, l'industrie textile s'est transformée pour tenir de plus en plus compte de la consommation indigène. La seule exception que l'on peut enregistrer est la rubanerie.

Dans l'industrie des textiles artificiels, l'évolution est presque semblable. Cette branche se prête parfaitement bien à la dissémination. L'industrie des textiles artificiels échappe à la loi de la localisation et diffère en cela de l'industrie de la cellulose. On peut trouver des fabriques de rayonne et de fibranne sous tous les climats : en Norvège et en Suède comme au Brésil, en Egypte ou aux Indes. L'industrialisation de cette branche nouvelle fut encore plus rapide que dans les autres secteurs de l'activité textile, puisqu'elle ne commença réellement qu'après la première guerre mondiale.

Les autorités des différents pays ont tout de suite compris l'importance considérable que prenait cette nouvelle industrie, en particulier pour la défense nationale. Elle permet en effet d'assurer aux fabricants textiles une source certaine en matières premières. Son rôle est particulièrement apprécié en cas de conflit ou de politique autarcique.

Devant l'augmentation rapide de la production mondiale, faisant naître une concurrence effrénée, les gouvernements ont compris qu'il fallait assurer à tout prix à cette industrie une marche satisfaisante des affaires. Il se produisit donc la même orientation de la distribution que pour les autres industries textiles, c'est-à-dire un intérêt toujours plus fort pour l'absorption par les consommateurs indigènes.

Il est compréhensible que toute industrie nouvelle soit davantage soumise aux risques provoqués par la loi de l'offre et de la demande, c'est-à-dire de la libre concurrence, car elle ne possède pas encore de clientèle traditionnelle. D'autre part, les fabriques de textiles artificiels qui viennent d'être construites ont en général des coûts de production élevés, ce qui les empêche souvent d'entrer dans le processus de distribution avec les mêmes chances de succès que leurs concurrents. Il est normal que, dans ces conditions, certains Etats aient interdit l'importation pour protéger ces nouvelles industries. Ce fut le cas du Pérou, du Brésil, de l'Espagne, et, en partie, du Portugal et de la Grèce.

La méthode la plus courante de protection consiste à élever des barrières douanières telles, que les droits appliqués deviennent prohibitifs. Ces droits de douane peuvent se classer de la façon suivante (situation en mars 1951)[1]:

[1] Statistique de la Société de la Viscose Suisse.

A. Rayonne

Prix de base : 10 fr. 90 (100/40 brillant sur cône)

	Fr./kg.	
1. Suède	4.20	38%
2. Grande-Bretagne	3.80	35%
3. Finlande	3.38	31%
4. USA	3.—	27½%
5. France	2.75	25%
6. Canada	2.65	24%
7. Portugal	2.65	24%
8. Norvège	2.45	22%
9. Argentine	2.40	22%
10. Italie	1.96	18%
11. Danemark	1.27	12%
12. Benelux	1.09	10%
13. Allemagne	—.62	6%
14. Suisse	—.30	2,7%

B. Fibranne

Prix de base : 4 fr. 80 (Flisca 1½ den. brillant)

	Fr./kg.	
1. Grande-Bretagne	1.05	22%
2. USA	—.96	20%
3. France	—.96	20%
4. Italie	—.67	14%
5. Canada	—.36	7½%
6. Portugal	—.31	6½%
7. Suède	—.12	2½%
8. Norvège	—.12	2½%
9. Danemark	—.11	2%
10. Suisse	—.005	0,1%

La plupart des taxes douanières furent renforcées avant et après la guerre par des contingents d'importation, des restrictions en matière de devises ou par une aide gouvernementale sous forme de primes à la fabrication ou à l'exportation. Certains prix à l'exportation consistaient en cotations de dumping. Comme déjà indiqué, ces différentes mesures de défense eurent pour effet de créer une concentration de l'offre sur quelques marchés libres où régnait une véritable anarchie des prix. Or, il est indéniable qu'un de ces marchés était la Suisse, principalement entre les deux guerres. Les pays totalitaires, en particulier l'Italie, appréciaient haute-

ment le marché suisse par la possibilité qui leur était donnée d'obtenir des devises nécessaires au financement de leur politique et de leur armement. Ainsi, par exemple, en 1936, le 100 den. d'origine italienne était coté en Italie à environ 6 fr. 50 par kg.,

à Zurich (dédouané) 3 fr. par kg.

Cette politique de dumping eut sur la production suisse les effets les plus néfastes qui se concrétisèrent par des baisses de salaires, des diminutions de la production et, enfin, un chômage important. Le dumping de l'Italie et des autres pays producteurs ne fut possible que parce que les droits de douane suisses étaient trop faibles et en raison de la politique de la « porte ouverte » des autorités suisses. Lorsqu'il s'est agi de fixer les contingents d'importation pour la rayonne, les autorités ont accordé à l'Italie un contingent annuel de 9001 q. par an, en se basant sur les importations de rayonne italienne effectuées en 1931. Or ces 9001 q. comprenaient 4000 q. de rayonne qui n'étaient même pas destinés à la consommation suisse. Ces 4000 q. provenaient soit d'affaires de transit, ou étaient même de la rayonne suisse réimportée dans le cadre du trafic de perfectionnement. (Ce contingent a été supprimé par les autorités après la dernière guerre.) Dans ces conditions, les producteurs ont été obligés d'exporter une part toujours plus forte de leur production, tout en laissant leurs concurrents étrangers prendre pied sur le marché national.

Malgré ce dépassement des exportations sur l'absorption indigène, les producteurs suisses continuent d'attribuer la plus grande importance à leur rôle de fournisseurs traditionnels de l'industrie suisse des textiles. Cette tendance est normale, car elle confirme le désir constant des producteurs de devenir les seuls fournisseurs du marché national. Pour cela, les fabricants de textiles artificiels ont dû organiser leur appareil de distribution afin d'avoir les contacts les plus étroits avec les utilisateurs de leur propre pays. En outre, la politique économique de l'Etat, en matière de textiles artificiels, joue un rôle considérable, car elle permet de réglementer les courants de distribution du marché intérieur et fixe en même temps un cadre à l'activité des producteurs. On voit donc que l'influence de l'Etat sur la distribution est considérable et il est nécessaire d'étudier cette question.

CHAPITRE II

PROTECTION DU MARCHÉ NATIONAL

§ 1. Aperçu de la politique douanière

Jusqu'en décembre 1931, la politique commerciale se réduisit à une politique douanière, à l'exception de la période de guerre 1914-1918 et de l'après-guerre immédiat. A ses débuts, le tarif avait uniquement un but fiscal, celui d'assurer des revenus à la Confédération (art. 28 et 29 de la Constitution de 1874). Etant donné ses besoins encore faibles, ainsi que la tendance générale au libre échange, les premiers tarifs douaniers de la Confédération furent très modérés. Au terme de l'article 29 de la Constitution, les matières premières nécessaires à l'industrie devaient être taxées aussi bas que possible.

Bientôt l'expérience montra que ces droits ne suffisaient pas, dans les négociations avec l'étranger, à assurer des avantages à l'exportation de produits suisses. En 1890 déjà, le Conseil fédéral relevait qu'« entourée de grands Etats dont la législation douanière est, sans exception, protectionniste, la Suisse se voit peu à peu contrainte à des mesures qui ne cadrent plus avec ses traditions libre-échangistes » (F.F. 1890 II 831).

Les révisions tarifaires successives ont satisfait de plus en plus aux desiderata de posséder une arme de négociation avec l'étranger et de protéger certaines industries travaillant pour le marché national.

Par un arrêté fédéral du 18 février 1921, les Chambres autorisèrent le Conseil fédéral à adapter le tarif douanier à la situation du moment, caractérisée par la crise de sous-consommation en raison de la hausse des prix pendant et après la guerre. De plus, les exportations des pays à change déprécié concurrençaient dangereusement les produits suisses tant sur les marchés étrangers que sur le marché national.

Sur la base de ces pouvoirs spéciaux, le Conseil fédéral promulgua, en date du 8 juin 1921, un nouveau tarif qui entra en vigueur le 1er juillet 1921 (ACF concernant la modification du tarif douanier, 8. 6. 21, RO 37,36). Ce tarif prévoyait, pour la première fois, des droits de douane sur la rayonne non préparée pour la vente au détail :

	Fr./q.
446 *a* brute, non colorée artificiellement	2.—
446 *b* autre	50.—

Ces positions douanières furent consolidées dans le traité de commerce avec l'Italie du 27 janvier 1923. (Elles furent ainsi applicables à tous les

Etats dont les traités de commerce avec la Suisse contenaient la clause de la nation la plus favorisée, si bien que leur application devint générale.)

En 1933, cette consolidation fut modifiée par l'avenant du 30. 12. 1933 (RO 50,615).

Soie artificielle non accommodée pour la vente au détail

	Fr./q.
446 *a* brute, non colorée artificiellement	40.—
446 *b* autre	90.—

Les milieux de la soie et la plupart des utilisateurs s'opposèrent catégoriquement à une telle augmentation et il ne fut possible d'obtenir qu'un compromis entre les différents intérêts en jeu (RO 50, p. 135, 264). Les nouveaux droits furent fixés à :

	Fr./q.
446 *a* brute, non colorée artificiellement	30.—
446 *b* autre	75.—

En 1935, le tarif douanier fut soumis à une modification de nomenclature. Pour tenir compte des progrès réalisés dans le domaine de la rayonne, il fallut subdiviser la pos. 446 *a* en

Soie artificielle non accommodée pour la vente au détail

		Fr./q.
446 a^1	brute : soie viscose	30.—
446 a^2	» : autre telle que soie à l'acétate, au cuivre, etc.	2.—
446 *b*	teinte, imprimés, etc.	75.—

Enfin, en 1937, fut effectuée une dernière révision de la nomenclature. Les positions douanières ainsi revues sont encore en vigueur à l'heure actuelle.

Fils de soie artificielle, non accommodée pour la vente au détail

		Fr./q.
En soie viscose artificielle		
446 *a*	non moulinés . .	30.—
446 *b*	moulinés	30.—
Autres, tels qu'en soie artificielle au cuivre, à l'acétate, etc.		
446 *e*	non moulinés . .	2.—
446 *f*	moulinés	2.—
Teints, imprimés, etc.		
446 *g*	non moulinés . .	75.—
446 *h*	moulinés	75.—

La fibranne (Pos. 434 *c*) est frappée à l'importation d'un droit de 50 ct. par quintal, ce qui représente 0,1 % du prix.

Il convient de constater que la première consolidation des droits sur les textiles artificiels a été consentie à l'Italie sans que nos autorités aient pris contact auparavant avec les producteurs et sans demander un traitement réciproque des Italiens, si bien que nous avons, d'une part, des droits consolidés et presque inexistants et, d'autre part, des droits prohibitifs ainsi que le montre l'historique de la politique douanière italienne.

Le tarif douanier italien de 1921 indiquait pour la Pos. 249 *(Seta artificiale in fili o in lamette, anche tinta)* un taux de 1 lire or/kg. En 1923, un supplément fut prélevé (coefficient 0,5), ce qui portait les droits à 1.50 lire or/kg. A cette occasion, il fut procédé à une modification de la nomenclature, introduisant de nouveaux droits pour la rayonne teinte et moulinée.

Seta artificiale: semplice	1.50	lire or
» tinta	1.75	» »
addoppiata o torta	2.—	» »
» o tinto	2.25	» »

En 1926 une nouvelle modification du tarif douanier fut opérée, permettant une plus grande protection de l'industrie indigène:

Seta artificiale:		
in lamette (comme jusqu'ici)	1.50	lire or
in fili (pour 60.000 m. et +/kg.)	1.50	» »
in fili (autres)	3.—	» »
supplément de torsion	—.50	» »
» » teinture	—.25	» »
+ supplément de conversion 1,1.		

Le 25 février 1931 un décret modifia les taux des tarifs d'usage et général pour tenir compte de la loi de stabilisation de la monnaie. Ce décret instaurait un cours de 3,67 pour la conversion des lires or en lires papier. Les taux furent fixés ainsi à:

in lamette	1.5 × 3.56	=	5.55	lit.
in fili (60.000 et +)	1.5 × 3.67	=	5.55	lit.
in fili (autres)	3.— × 3.67	=	11.—	»
supplément torsion	0.5 × 3.67	=	1.85	»
» teinture	0.25 × 3.67	=	0.90	»

Le décret du 24 novembre 1932 interdit d'employer à l'avenir la mention « Seta artificiale » et la remplace par « Fibra artificiale » et « Raion ».

1935 Nouvelle Position douanière 247 *bis*

alfa : in lamette	5.55 lit/kg
beta : in fili	11.— »
Supplément de torsion	1.85 »
» » teinture	0.90 »
+ droit de licence	3%

1936 Suppression temporaire du droit de licence

1943 Réintroduction du droit de licence 5%

1947 Elévation du droit de licence 10%

1948 » » » » » 11%

1950 Nouveaux tarifs général et d'usage

Pos. 624 Filati di fibre artificiali continue, puri o mistri, non preparati per la vendita al minuto

c) di rayon alla viscosa e di altre fibre artificiali continue (tarif d'usage) 18% ad. val.

En comparant l'incidence des droits de douane sur les prix de la rayonne en Suisse et en Italie, on obtient :

Pour-cent des droits sur le prix de la rayonne

	Italie	Suisse
1923	6	0,08
1935	57,6	6
1948-1949	11,04	4
1950	18	2,7

Les producteurs suisses, par l'entremise de leur association, ont saisi toutes les occasions qui se présentaient pour attirer l'attention du Vorort et du Département de l'économie publique sur la différence flagrante qui existait entre ces deux politiques douanières. Leurs requêtes demandaient sans cesse la suppression de toute consolidation des droits de douane avec l'Italie, non seulement pour la rayonne viscose, mais aussi pour les rayonnes acétates, au cuivre et les textiles synthétiques. Les fabricants suisses considéraient, à juste titre, que la rayonne viscose serait de plus en plus en butte à la concurrence de ces autres produits. D'autre part, la fixation des droits de douane devrait se faire en accord avec les producteurs et tenir compte d'une façon plus accrue de la politique suivie en la matière par les Etats étrangers. Les producteurs suisses ne demandent pas des droits prohibitifs, mais ils désirent recevoir une protection semblable à celle d'autres branches de l'industrie textile. Ils basent leur demande sur le calcul suivant :

Les tissus rayonne sont frappés à l'entrée en Suisse, depuis 1936, des droits de douane suivants :

Pos. 447 h^3-h^5 6 fr. - 6 fr. 50 / kg.

Or, la part de la rayonne est supputée dans un tissu à environ 40% de sa valeur, ce qui fait

40% de 6 fr. = 2 fr. 40.

Bien que ce taux de 2 fr. 40 soit théoriquement normal, les producteurs se sont contentés de demander une augmentation partielle, soit 1 fr. 50, ou même éventuellement 1 fr.

Quoique les autorités suisses aient compris la situation dans laquelle se débattait l'industrie des textiles artificiels, elles ne donnèrent pas suite à ces requêtes. Avant la guerre, elles invoquèrent la situation désastreuse dans laquelle se débattaient les tissages de soierie. En outre, elles firent remarquer que pour entraîner la suppression de la consolidation douanière, il faudrait dénoncer l'accord de commerce avec l'Italie. Nos autorités, d'autre part, pensaient qu'un accroissement des difficultés d'importation entraînerait immédiatement des représailles de la part de l'étranger, ayant pour conséquence une influence néfaste sur les prix intérieurs et sur la capacité de concurrence de l'industrie suisse. Dans ces conditions, la Division du commerce se vit obligée de refuser la demande des producteurs pour rester « en accord avec la politique du Conseil fédéral en matière économique depuis la dévaluation ».

En 1947, en raison de la baisse de la conjoncture et de la reprise des importations de rayonne, les producteurs firent une nouvelle requête. Les autorités envisagèrent qu'une étude approfondie de la question devait être faite. Elles admettaient que l'incidence des droits de douane sur les prix, en raison de la baisse du pouvoir d'achat du franc, devait être prise en considération, ceci en rapport avec les études faites pour la réforme des finances de la Confédération. Cependant, une fois encore, la réponse fut négative. Les autorités invoquèrent qu'une augmentation des droits de douane ne pouvait se faire, car elle serait en contradiction avec la politique des prix et de la « porte ouverte ». D'autre part, les autorités ne voulaient pas prendre des mesures douanières à cette époque car celles-ci devaient faire l'objet de pourparlers internationaux. La Suisse ne tenait à aucun prix à s'attirer les reproches des grandes puissances et ne voulait pas « saboter les efforts en commun en vue de la suppression des entraves commerciales » (réponse de la direction de la Division du commerce à la requête des producteurs du 9 avril 1948).

Cependant, après la guerre, les autorités firent luire un petit espoir aux yeux des producteurs. La Direction générale des douanes s'était mise à l'étude d'un nouveau tarif général. Cette nouvelle nomenclature est actuellement soumise à l'approbation des milieux économiques. Les taux des nouvelles positions ne pourront toutefois être fixés que lorsque le texte aura été adopté. Les producteurs auront alors l'occasion de faire valoir une fois de plus les vœux qu'ils ont à formuler en la matière. Il faut cependant tenir compte que selon l'expérience acquise, les travaux préliminaires

à l'élaboration et la mise en vigueur d'un nouveau tarif général sont très longs et durent plusieurs années. L'industrie des textiles artificiels considéra qu'elle ne pouvait attendre jusqu'au moment encore imprécis de la validation du nouveau tarif, quoique celui-ci retienne toute son attention. Au début de l'été 1950, les producteurs reprirent leurs requêtes et firent une nouvelle démarche auprès des autorités en vue d'obtenir la suppression de la consolidation lors des discussions douanières qui devaient être entamées avec l'Italie. Les autorités suisses ne réussirent à obtenir qu'un compromis. Celui-ci figure à l'avenant au Traité de commerce entre la Suisse et l'Italie du 14 juillet 1950, qui remplace les annexes A, B, C, D désignées à l'article 3 du Traité de commerce du 27 janvier 1923, par de nouvelles dispositions temporaires. La liste B (Droits d'entrée en Suisse) mentionne les nouveaux droits suivants :

Fils de soie artificielle non accommodée pour la vente au détail

		Fr./q.
bruts : en soie artificielle viscose		
446 *a*	simples	100.—
446 *b*	retors	125.—
en soie artificielle à l'acétate et au cuivre		
ex 446 *e*	simples	2.—
446 *f*	retors	2.—

(*Feuille officielle suisse du Commerce*, 26. 7. 1950, N° 172.)

Cette augmentation des droits consolidés pour la rayonne viscose n'a pas encore été admise dans le tarif d'usage et elle est restée jusqu'à ce jour lettre morte. La situation satisfaisante dans le domaine des textiles artificiels depuis 1950 n'a pas encore motivé une adaptation du tarif d'usage au niveau des droits consolidés. Ceci est dû en grande partie aux mesures de défense prises par l'industrie suisse des textiles artificiels pour s'assurer la prédominance sur le marché national.

§ 2. Les accords avec les utilisateurs

Les producteurs suisses en constatant, avant la guerre déjà, que la politique économique de nos autorités ne pouvait donner une garantie suffisante pour la défense des intérêts de leur industrie contre les producteurs étrangers, conclurent avec les utilisateurs des contrats de compensation intérieure *(Leistungsprinzip)*. Ces accords avaient pour but d'assurer à la rayonne suisse une place prépondérante dans les besoins des utilisateurs.

Comme nous l'avons déjà mentionné, un de ces contrats fut conclu en 1935 avec l'Association des fabricants de bonneterie. Le 16 août 1935, un

autre fut passé avec les mouliniers et les retordeurs, alors que les tisseurs et les rubaniers n'adhérèrent au principe de priorité qu'à la fin de la dernière guerre. Les contrats actuellement en vigueur sont les suivants :

1. Contrat entre les associations suivantes :
   Association des fabricants suisses de soie artificielle, Zurich, d'une part, et
   Association des fabricants suisses de soieries, Zurich,
   Union suisse des maîtres filateurs, doubleurs et tisserands de coton, Zurich,
   Association suisse des fabricants de rubans de soie, Bâle,
   Association suisse des fabricants d'élastiques, Zurich.
2. Association suisse des retordeurs, Saint-Gall,
   Union suisse des mouliniers, Zurich.
3. Association suisse des fabricants de bonneterie.

Les dispositions générales de ces trois contrats étant similaires, il n'est pas nécessaire d'en faire une étude séparée.

Ces accords ont pour but de régler de façon harmonieuse la distribution de la rayonne suisse sur le marché intérieur, d'établir des mesures en commun en vue de la défense des intérêts des parties dans tous les domaines touchant la rayonne viscose. Les dispositions de ces accords sont valables et obligatoires pour tous les membres des différentes associations et peuvent, en outre, être appliquées aux non-membres, si ceux-ci acceptent de se plier à toutes les conditions stipulées. Ces contrats posent le principe d'une collaboration étroite dans les domaines touchant à la distribution de la rayonne et de sa consommation par les utilisateurs. Les échanges d'opinion et d'information réciproques portent avant tout sur les points suivants :

a) politique des prix de vente de la rayonne viscose en Suisse et à l'étranger,

b) encouragement à l'exportation des textiles suisses,

c) protection douanière de la rayonne viscose suisse et des produits fabriqués avec cette matière,

d) trafic de perfectionnement en franchise de douane,

e) conditions de livraison et de payement pour la rayonne viscose suisse.

Les domaines qui font l'objet des décisions communes sont donc importants. La collaboration ainsi établie n'a été possible que grâce à la volonté des fabricants de rayonne de favoriser les utilisateurs nationaux en leur fournissant une rayonne de qualité à des prix aussi bas que possible, permettant de soutenir toute concurrence au point de vue qualitatif. Les producteurs s'engagent, en outre, à mettre à la disposition des utilisateurs une part déterminée de leur fabrication annuelle, c'est-à-dire qu'ils consentent par là à limiter leur capacité d'exportation en faveur du marché national, renonçant d'avance aux avantages que pourraient leur procurer

des marges de profit supérieures en vendant à l'étranger. Les contingents globaux pour le marché national sont fixés en commun accord avec les associations des utilisateurs. Ceux-ci s'engagent à couvrir une part donnée de leurs besoins en rayonne moulinée ou non auprès des producteurs suisses.

Ce système de compensation intérieure a permis, après la guerre, la limitation des importations de rayonne viscose en subordonnant les autorisations d'achat à l'étranger à la prise en charge de marchandises suisses. Tout ce système a repris en quelque sorte les principes de l'ordonnance du Conseil fédéral relative à la limitation des importations, du 1er février 1932, qui prévoyait explicitement que l'octroi du permis d'importation pouvait dépendre du volume des achats effectués par le requérant à l'intérieur du pays. Ce système ne fut cependant jamais sanctionné par les autorités. C'est pour cela que le *Leistungsprinzip* fut organisé sur une base privée ayant cependant reçu l'approbation des autorités. Ce principe de compensation intérieure privée a joué de façon harmonieuse et on peut considérer actuellement que près de 98% de la demande suisse de rayonne viscose est soumise aux règles ainsi établies.

Les parties contractantes ont déployé tous leurs efforts en vue de trouver une solution supprimant les inconvénients de la compensation intérieure. Ce système de réglementation peut en effet avoir deux résultats opposés. En cas de pénurie de rayonne, les utilisateurs, pour pouvoir s'alimenter à l'étranger, tenteront tout pour obtenir préalablement une certaine quantité de rayonne suisse, quitte à payer n'importe quel prix pour cette marchandise. Cette demande accrue rendra l'écoulement du produit terminé suisse beaucoup plus difficile par suite d'un renchérissement qui ne manquerait pas d'arriver. D'autre part, un gâchage des prix peut se produire si les importateurs lâchent soudainement les marchandises qu'ils ont prises en charge. Pour éliminer le plus possible ces imperfections, les parties sont obligées de fixer une politique des prix à longue vue, afin d'obtenir la plus grande stabilité possible du marché intérieur. Les producteurs ne vendront leurs produits qu'à des utilisateurs ou à des manipulateurs reconnus, pour éviter la formation de tout mouvement spéculatif et cela à des prix qui auront été acceptés préalablement par les associations des utilisateurs.

Lorsque les besoins des utilisateurs dépassent les quantités de rayonne mises à leur disposition par les fabricants, la couverture peut tout de même être obtenue par une augmentation proportionnelle de la part libre d'importation. Ce cas est aussi valable lorsqu'en raison de force majeure les producteurs ne se voient pas en mesure de livrer les quantités promises aux utilisateurs nationaux. Ceux-ci doivent, pour leur part, s'engager à ne pas vendre la rayonne sans une autorisation expresse des fabricants, ni s'opposer aux efforts de ceux-ci en vue d'assurer la stabilité des ventes sur le marché intérieur.

Ces contrats avec les utilisateurs ont un sens surtout en période de crise de l'industrie textile. Une démonstration pertinente en fut donnée après la vague de dévaluation de septembre 1949. Comme le remarque le professeur Al. Bosshardt dans *Aussenwirtschaft*, mars 1950, l'influence de la dévaluation se fit sentir principalement dans le domaine de nos exportations. Le 27 septembre 1949, M. Nobs déclarait, devant le Conseil national : « Der Bundesrat erklärt sich bereit, die Lage mit den betroffenen Kreisen zu besprechen und die geeigneten Massnahmen zu Milderung oder Behebung eintretender Nachteile zu prüfen. Insbesondere wird zu untersuchen sein, ob und durch welche handels- und wirtschaftspolitischen Massnahmen gegenüber den Abwertungsländern die für unsere Wirtschaft eintretenden Behinderungen gemildert oder behoben werden können. »

Il faut cependant constater que les autorités ont avant tout choisi une politique d'expectative. Elles n'ont à aucun moment songé à dévaluer notre monnaie. En fait, les conséquences de la dévaluation sur la balance commerciale suisse ne furent que minimes, comme le prouve la relation exprimée en pour-cent entre les exportations et les importations totales.

Exportations en pour-cent des importations

	1949	1950
Janvier	69,3	88,3
Février	82,8	93,7
Mars	79,7	92,1
Avril	88,5	95,9
Mai	88,5	93,1
Juin	94,8	89,1
Juillet	104,2	87,3
Août	92,6	71,2
Septembre	108,7	83,8
Octobre	98,1	85,1
Novembre	97,9	80,0
Décembre	97,3	86,6

La dévaluation a eu une grande influence sur la capacité de concurrence des pays ayant dévalué. Ceux-ci parvinrent à arracher aux Etats-Unis une partie des exportations vers la Suisse. D'autre part, pour de nombreux pays la dévaluation ne fit que corriger la surélévation de leurs devises. Les prix de la plupart des matières premières s'établirent automatiquement, après quelques semaines, comme auparavant, en relation avec les prix américains. Dans ces conditions, les autorités suisses décidèrent de maintenir les principes de la politique libérale et de ne pas intervenir par des mesures d'économie dirigée en faveur des branches de l'in-

dustrie nationale qui subissaient le plus fortement le contre-coup des manipulations monétaires étrangères. Parmi ces branches, l'une des plus atteintes était celle des textiles.

Au début de novembre 1949 déjà, les producteurs de textiles artificiels ont étudié de quelle façon ils pourraient contrecarrer les effets de la dévaluation sur une base privée, vu la position d'expectative prise par les autorités. Les producteurs ont tout de suite compris que la solution ne pourrait être trouvée qu'en collaboration étroite avec les utilisateurs.

Il s'agissait avant tout:

1. De maintenir la production de rayonne à un niveau satisfaisant afin d'obtenir une compression du coût de production aussi forte que possible et parvenir ainsi à se maintenir en contact avec les prix des produits étrangers;

2. D'aider les utilisateurs à tenir tête à la concurrence étrangère sur les marchés d'exportation, par une politique de vente permettant de diminuer la différence de prix résultant du nouveau cours des devises.

Les producteurs suisses de rayonne, bien qu'exportant plus de la moitié de leur production, et, pour la fibranne, environ 80% se trouvaient à l'exportation devant les mêmes difficultés que les utilisateurs. Il ne fut pas question pour eux d'abaisser leur coût de production du jour au lendemain, car les répercussions de la dévaluation sur le coût des matières premières ne furent que minimes et ne déployèrent leurs effets que de nombreux mois plus tard.

Seuls la cellulose et le charbon doivent être importés directement de l'étranger. Or, au mois de novembre déjà, les fabricants suédois de cellulose augmentèrent leurs prix dans une proportion telle que les avantages de prix provenant de la dévaluation furent totalement neutralisés. Pour le charbon, les stocks étaient considérables, si bien que l'influence de la dévaluation fut nulle dans ce domaine. Les autres matières premières, comme la soude, le sulfure de carbone, l'acide sulfurique étaient fabriquées en Suisse avec des matières de base provenant en grande partie des Etats-Unis et de l'Espagne, soit de pays qui n'avaient pas dévalué leur monnaie.

Malgré ces conditions de départ défavorables, les producteurs tinrent compte de l'importance que présentait, pour les fabricants de textiles suisses, une industrie de la rayonne vendant ses produits aux prix les plus bas. Les producteurs ont décidé de répartir les avantages hypothétiques d'une diminution de leur coût de production sur la distribution dès le mois de novembre 1949, tout en sachant d'avance qu'ils auraient à supporter une part des avantages qu'ils accordaient aux utilisateurs, par une diminution correspondante de leur marge de profit. Ils ne perdaient pas de vue, d'autre part, que leurs exportations de filés deviendraient toujours plus difficiles à réaliser. Ils savaient qu'ils ne pouvaient attendre aucune

aide de la part de l'Etat et devaient par leurs propres moyens lutter à l'étranger contre une concurrence toujours plus forte, non seulement en raison de son ampleur grandissante, mais aussi à cause des prix sensiblement plus bas.

En raison de la politique de priorité que poursuivaient les producteurs, ils comprirent qu'ils devaient aider leurs clients suisses à maintenir leur capacité de concurrence sur le marché d'exportation. A l'intérieur, l'industrie textile suisse était protégée par des droits de douane suffisamment élevés pour empêcher une inondation du marché par des produits étrangers terminés. Il fallait donc parvenir à garantir un niveau constant des prix des filés pour maintenir la constance des prix des textiles sur le marché national.

Le système appliqué pour l'exportation fut adopté par les utilisateurs après des études approfondies. Finalement les parties furent d'accord pour l'introduction d'une prime d'encouragement à l'exportation *(Exportförderungsprämie)* que les producteurs accorderaient aux utilisateurs.

Pour simplifier les calculs, la prime fut fixée à 1 fr. 50 par kilogramme de rayonne viscose suisse contenue dans les produits exportés.

Tout ce système d'encouragement à l'exportation fut introduit dans les accords déjà existants avec les associations d'utilisateurs sous forme d'additifs qui furent adoptés en décembre 1949.

La prime fut accordée rétroactivement dès le 1er novembre 1949, sous forme de note de crédit à déduire lors du payement de nouvelles livraisons. Il va sans dire que les producteurs demandèrent une contre-prestation de la part des utilisateurs. Il fut stipulé que ces derniers n'auraient droit à la note de crédit que s'ils plaçaient des commandes dont les quantités correspondaient au minimum à celles pour lesquelles ils invoquaient la prime.

Les tisseurs s'engagent en outre à couvrir 85% de leurs besoins totaux auprès des producteurs suisses et non plus 90% de leur consommation pour le marché intérieur et 50% pour l'exportation. Pour les mouliniers, la part de consommation à couvrir auprès des producteurs suisses devra être de 85% et non plus de 70%, alors que les bonnetiers et les tricoteurs continueront à acheter au moins 90% chez les fabricants de rayonne suisse.

D'autre part, les utilisateurs promettent de ne pas s'opposer aux efforts des producteurs de textiles artificiels en vue d'obtenir :

a) la suppression de la consolidation douanière sur la rayonne et la fibranne dans le traité de commerce avec l'Italie ;

b) le contrôle des importations de rayonne en Suisse en vue d'assurer l'application du *Leistungsprinzip* aussi longtemps qu'une défense douanière effective ne sera pas introduite.

c) l'alignement des taux douaniers suisses aux conditions en vigueur à l'étranger, aussi bien pour la rayonne que pour la fibranne.

Sont considérés comme normaux et supportables pour les utilisateurs les droits suivants:

Rayonne non moulinée	Fr. 1.—
Fibranne	» —.60

Au début tout au moins, une incertitude complète régnait quant à la durée que devait avoir cette aide à l'exportation. Les parties contractantes comprirent qu'il ne s'agissait là que d'une mesure à caractère provisoire. D'autre part, les efforts que se proposaient de déployer les producteurs en vue d'obtenir des autorités une sanction éventuelle du *Leistungsprinzip* ne pouvaient aboutir qu'à longue échéance. La durée des contrats de priorité fut portée à trois ans. Le système de prime, lui, était limité à une première période de six mois, soit du 1er novembre 1949 à la fin avril 1950, puis prolongé jusqu'à la fin de l'année. A la fin de 1950, les producteurs informèrent les utilisateurs qu'ils se voyaient dans l'obligation de modifier leur politique d'encouragement à l'exportation. Ils invoquèrent à cet effet:

1. L'augmentation rapide du coût de fabrication qui ne permettait plus d'effectuer le payement de la prime dans les mêmes proportions,

2. La reprise considérable des affaires dès le second semestre 1950. Le calcul du prix de revient a perdu de son importance en faveur de la fixation des délais de livraison. La disparité des prix entre les produits suisses et étrangers est pratiquement résorbée.

3. Le rabais à l'exportation avait incontestablement un caractère de dumping comme le président de la Commission mixte pour l'application des contrats, M. P. Aebi, le faisait remarquer. Le rabais n'avait sa raison d'être qu'aussi longtemps que les disparités de prix avec l'étranger nécessitaient une mesure de défense et que l'exportateur de produits textiles ne pouvait supporter seul ces différences de cotation.

En tenant compte des circonstances, les producteurs décidèrent de réduire, dès mars 1951, la prime de 1 fr. 50 à 1 fr., puis de la supprimer totalement dès le 1er juillet 1951, puisqu'elle n'avait plus sa raison d'être.

Depuis leur entrée en vigueur, les contrats de priorité ont entièrement répondu aux espoirs que les parties ont mis en eux. Les importations de rayonne viscose n'ont plus atteint les chiffres de 1936-1938:

Importations de rayonne viscose (446 a-b)

	Tonnes net douanier	Tonnes net pour net ./. 8%
∅ 1936-1938	1486	1367
1946	415	382
1947	784	721
1948	213	196
1949	194	178
1950	126	116

Si nous comparons la part des importations de rayonne viscose avec la consommation, nous obtenons le tableau suivant:

	Absorption		Importation		Consommation
	tonnes	%	tonnes	%	tonnes
1936-1938	1649	55	1367	45	3016
1946	5056	93	382	7	5438
1947	5224	88	721	12	5945
1948	4976	96	196	4	5172
1949	3583	95	178	5	3761
1950	2778	96	116	4	2894

Il résulte que dans l'après-guerre les importations furent même inférieures aux parts admises par les contrats. Il est vrai que de nombreux utilisateurs couvrent jusqu'à 100% de leurs besoins auprès des producteurs suisses.

Si les résultats furent satisfaisants, ceci est dû avant tout:

1. A la politique de priorité du marché suisse déployée de tous temps par les producteurs;
2. A la haute qualité des filés de rayonne suisse;
3. Au niveau très bas des prix de vente de rayonne suisse;
4. Aux avantages offerts aux utilisateurs, tels que collaboration scientifique et technique, prime à l'exportation, rabais sur le chiffre d'affaires. (Ce rabais est actuellement valable pour les bonnetiers et les tricoteurs, mais sera toutefois étendu aux autres branches de l'industrie textile pour remplacer en quelque sorte la prime d'exportation.)
5. Aux accords passés avec certains producteurs étrangers par lesquels les parties s'engagent à s'abstenir de toute livraison dans le territoire de l'autre pays ou de limiter volontairement l'ampleur de leurs ventes à un certain contingent qui ne pourra être placé qu'aux prix et conditions des producteurs nationaux.

La priorité des producteurs suisses sur le marché national n'a pu être obtenue que par un ensemble d'ententes et de mesures qui furent prises sans intervention de l'Etat. Les autorités ont cependant toujours été tenues au courant de la situation et ont approuvé les décisions prises.

Toutefois la question importante est de prévoir comment toutes ces mesures pourront être maintenues en cas de crise où la concurrence reprendrait tous ses efforts en vue de reconquérir la primauté du marché suisse.

CHAPITRE III

LA FORMATION ET L'ÉVOLUTION DES PRIX

Un des éléments les plus importants de la politique de vente des producteurs suisses sur le marché national a été de tous temps celui des prix de vente. Tous les efforts en vue d'obtenir une situation préférentielle influençant la distribution des textiles artificiels n'auraient abouti à aucun résultat, si des mesures énergiques n'avaient été prises dans le domaine de la formation et de l'évolution des prix.

Les règles d'économie politique et commerciale ont dû être exactement appliquées pour que les prix des textiles artificiels soient fixés exactement au niveau du juste prix.

A. Mutuelle dépendance des prix

Il va de soi que les prix des textiles artificiels ne peuvent être fixés qu'en tenant compte de certains éléments qui les influencent directement. Parmi ceux-ci, il faut mentionner la mutuelle dépendance des différents éléments formant le prix de revient du produit vendu. Cette dépendance verticale fixe déjà une certaine limite au prix de vente. Dans une politique de stabilité des prix à longue échéance, la marge de profit servira de ressort entre la pression des éléments du coût de production et le prix de vente fixe. Lorsque la pression sera trop forte pour être compensée par une diminution correspondante de la marge de profit, une augmentation du prix de vente sera inévitable.

D'autre part, la formation des prix des textiles artificiels doit être faite en tenant compte de la dépendance horizontale des prix, non seulement de ceux de la concurrence, mais aussi des prix de vente des autres matières textiles qu'ils peuvent remplacer ou qui leur seront éventuellement substitués. (Pour la rayonne : soie naturelle, filés de coton fins ; pour la fibranne : laine, coton.) Comme on a pu le constater à la fin de 1950, l'augmentation considérable du prix de la laine a créé une hausse importante de la demande de la fibranne et de son prix. Quoique l'offre des textiles artificiels soit beaucoup plus constante et régulière que celle des textiles naturels par le fait que l'influence des conditions atmosphériques ou des récoltes est nulle et que les mouvements spéculatifs sont presque inexistants, il faut constater qu'elle réagit tout de même à la loi de l'offre et de la demande. Cependant, pour l'intérêt et des utilisateurs et des producteurs, toutes les mesures possibles ont été prises pour rendre les prix de vente aussi stables que possible.

Comme l'industrie des textiles artificiels n'est pas protégée sur le marché national par l'intervention des pouvoirs publics, elle est forcée de trouver une solution d'économie privée, en appliquant au mieux la théorie du juste prix. Il s'agit de « celui qui ne contient que les éléments indispensables pour que la production et la vente de la marchandise puisse continuer en assurant un rendement normal du capital[1] ».

B. Nécessité du juste prix sur le marché national

Pour que le prix soit un élément constructif de la politique de vente des producteurs tendant à donner la priorité au marché intérieur, il faut :

1. Qu'il soit à même de s'aligner au niveau de celui de la concurrence,
2. Qu'il soit aussi stable que possible.

Les producteurs suisses, bien que travaillant dans des conditions beaucoup moins avantageuses que la plupart de leurs concurrents étrangers (salaires, frais de transport, charbon à des conditions très onéreuses en comparaison de l'étranger), parviennent à offrir leurs produits aux clients suisses à des prix comparativement très bas. Pour se faire une idée des différentes cotations dans les pays respectifs pour la rayonne viscose, nous avons fait le tableau suivant (situation à fin mars 1951) :

	Pays :	SFr./kg.
100/40 brillant sur cône	Finlande	12.75
	Autriche	11.85
	Italie	11.75
	France	11.55
	Allemagne	10.50
	Belgique	10.05
	Suisse	9.35
	Suède	8.05
	Grande-Bretagne	7.70
	Pays-Bas	7.—

Remarque : Seuls les Pays-Bas, la Grande-Bretagne et la Suède ont des prix inférieurs à ceux de la Suisse. La Suède n'a cependant qu'une production limitée à la consommation intérieure (1800 tonnes). Ce pays doit, pour parvenir à couvrir ses besoins en rayonne, importer annuellement près de 4000 tonnes. Les Pays-Bas livrent à la Suisse leurs produits aux prix et conditions du marché intérieur suisse et se sont engagés volontairement, à titre réciproque, à ne pas dépasser un contingent de 100 tonnes par an. Les prix de la Grande-Bretagne sont maintenus à un niveau très bas par suite de la politique fiscale établie dans ce pays.

[1] GIDE, *Le juste prix*. Leçons faites au Collège de France.

Ainsi, les utilisateurs suisses peuvent se procurer la rayonne à des prix particulièrement avantageux, favorisant aussi bien la vente des produits textiles sur le marché national que celle à l'exportation, en permettant aux fabricants suisses de maintenir, grâce à la qualité de leurs produits, le contact avec la concurrence étrangère.

Si des prix aussi intéressants purent être maintenus sur le marché national, ceci est dû avant tout aux efforts des producteurs de textiles artificiels pour rester à l'avant-garde du progrès technique et à la compensation obtenue par les ventes à l'exportation. Ces dernières permirent de réaliser des marges de profit plus élevées, allant jusqu'à 50% de celles obtenues en Suisse.

Les prix, d'autre part, doivent être aussi stables que possible, pour permettre aux utilisateurs une planification de leur production à longue vue. La stabilisation des prix fut donc également une des raisons qui facilita la conclusion des contrats préférentiels.

C. Evolution des prix sur le marché suisse

a) Rayonne

Jusqu'en 1925, les prix de la rayonne étaient fixés par les producteurs selon les principes de la loi de l'offre et de la demande. Les prix étaient très élevés, car la demande dépassait largement l'offre. La production n'était pas encore rationalisée et l'élément main-d'œuvre formait toujours une des parties les plus importantes du coût de production. La technicité de la production n'étant pas encore très poussée, les éléments de son coût ne pouvaient être compressés comme il aurait été normal de le faire. Il faut remarquer que les différentes fabriques existant à l'époque détenaient une sorte de monopole de fait sur leurs divers marchés nationaux. Cependant, les producteurs, bien que libres de fixer leurs prix comme ils le désiraient, n'étaient pas maîtres de la quantité qui trouverait acheteur à ces prix. Ils devaient tenir compte du principe de substitution, c'est-à-dire de la « possibilité pour les consommateurs d'acheter un produit similaire ou de s'abstenir complètement de ce genre de consommation [1] ».

Ainsi, en raison de la mutuelle dépendance des prix, une limite supérieure était fixée à ceux de la rayonne. Les années 1925-1930 ont été caractérisées par une augmentation considérable de la capacité de production nationale et mondiale. « Pour arriver à placer ce surplus de production, les producteurs mirent tout en œuvre pour comprimer leurs tarifs, afin d'obtenir une stimulation de la vente [2]. » Il ne s'agissait plus d'imiter

[1] P. Reboud, *Précis d'Economie politique*, I, p. 439-440.
[2] B. Pierre, *op. cit.*

la soie, ce stade étant dépassé depuis longtemps. La rayonne s'efforce au cours de cette période de concurrencer le coton. On comprend que le prix devenant le facteur déterminant, on ait assisté à un krach des cours de la rayonne, qui a correspondu exactement avec l'évolution de toute l'économie mondiale. La vague de dépression partant de l'Amérique à fin 1929 s'étendit et submergea le monde entier. Dès 1932 l'économie suisse subit les contre-coups de la crise mondiale. Le Message du Conseil fédéral aux Chambres législatives du 14 décembre 1931 mentionne que c'est avant tout le déficit de la balance commerciale qui préoccupe principalement nos autorités. Les exportations ne cessaient de reculer, alors que les importations étaient en progression continue. Le déficit de la balance commerciale passa de 633 millions de francs en 1929 à 801,4 en 1930. La Suisse, pourvue d'une monnaie stable, attirait les marchandises étrangères, en particulier celles provenant des pays où le coût de production était moins élevé et obligés par les circonstances à développer le plus possible leurs exportations. En comparant les importations et les exportations de textiles artificiels, on constate que la tendance inverse de leur évolution est entièrement démontrée.

	Exportations	Importations	% des Imp. s/I. Exportations
1929	3862	1521	39
1930	4221	1890	45
1931	4521	2461	55
1932	3652	2450	67

Une concurrence effrénée se fit jour sur le marché national. Les producteurs suisses eurent une peine extrême à faire face au dumping, en particulier des Italiens et des Anglais. Le prix du den. 100/40 brillant tombe de 15 fr., au début de l'année 1928, à 5 fr. 50 en 1932. A l'encontre de la crise de 1920, qui fut caractérisée par la sous-consommation des milieux textiles, celle de 1929 fut une crise générale de sursaturation de rayonne sur certains marchés. La demande sur le marché national maintenant une capacité d'absorption à peu près stable, c'est donc l'offre qui enfla inconsidérément. Pour pouvoir cependant garder leurs clients suisses, les producteurs étrangers ne cessèrent de comprimer leurs prix de vente entraînant la chute des prix de la rayonne suisse. Le prix moyen annuel au kilogramme pour le 100 den. vendu par les producteurs nationaux tombe

de 5 fr. 54 en 1933 à 5 fr. 48 en 1934
4 fr. 09 en 1935
3 fr. 85 en 1936

Dès 1932, les producteurs suisses adoptent une liste de prix de vente de barrage, au-dessous de laquelle ils s'engagent à ne pas vendre. Toutefois, sous la pression exercée par les « outsiders étrangers », les prix du tarif durent à nouveau être abaissés le 10 novembre 1933, puis le 1er avril 1935.

En 1935, il semble que certaines branches de l'industrie textile suisse soient beaucoup plus atteintes par la crise que d'autres. C'est, par exemple, le cas de la bonneterie, du tricotage et de la rubanerie de soie. Dans la bonneterie, la concurrence italienne se fait particulièrement sentir. En 1934 déjà, les bonnetiers demandaient aux producteurs suisses de les aider à lutter contre les fabricants dissidents qui n'appliquaient pas le tarif de l'association. Les producteurs de textiles artificiels furent d'accord de tendre la main à l'Association des bonnetiers, en accordant à ses membres des prix plus avantageux qu'aux outsiders. Le système choisi fut celui d'une prime de fidélité et d'une ristourne sur le chiffre d'affaires. Ces deux rabais furent englobés dans le premier accord de réciprocité prioritaire passé entre les deux associations. La prime de fidélité fut fixée uniformément à 5% du chiffre d'affaires. Elle était accordée à tous les membres qui s'engageaient à couvrir une part fixe de leur consommation de rayonne viscose auprès des producteurs suisses. Les membres avaient en outre droit à la ristourne sur le chiffre d'affaires.

Les mesures de politique commerciale telles que contingentements à l'importation, accords de clearing, n'eurent aucune influence sur l'évolution des prix de la rayonne. Si l'on considère d'une part les importations effectives et, d'autre part, les contingents globaux fixés pour la rayonne (21.957 q. selon les importations de 1931, Pos. 446 *a-b* ./. trafic de perfectionnement), on constate que les importations n'ont jamais atteint le niveau de ces contingents. Les mesures restrictives n'ont donc pas assez tenu compte de l'évolution de la capacité de la production suisse de rayonne, qui était en 1931 au premier stade de son développement.

Il convient donc de reconnaître que les mesures économiques prises dans le domaine des textiles artificiels ne réussirent pas à vaincre la crise de structure qui s'était étendue à la Suisse. La baisse des prix et des salaires se heurta à des obstacles psychologiques importants qui empêchèrent nos autorités de poursuivre la politique de déflation.

Le Conseil fédéral craignait que la situation de l'économie suisse n'empirât après la dévaluation du franc français du 25 septembre 1936, car on redoutait avant tout une forte diminution des exportations vers ce pays. C'est à la suite de ces considérations et en vue d'établir la parité des prix entre le marché suisse et le marché mondial, que l'arrêté du Conseil fédéral du 27 septembre 1936 a décrété la dévaluation du franc suisse d'environ 30%. L'Association des producteurs suisses de soie artificielle suspendit

aussitôt les ventes jusqu'à nouvel avis. La situation de l'industrie de la rayonne suisse était la suivante:

Les commandes fixes aux anciens prix s'élevaient à environ 463 tonnes, 250 tonnes furent encore livrées aux mêmes conditions aux bonnetiers. Le 13 octobre 1936, le chef de la Section des textiles de l'Office fédéral du contrôle des prix fut informé que les livraisons aux mouliniers seraient effectuées jusqu'à la fin de l'année aux anciens prix. Il en fut de même pour les rubaniers. Vu l'augmentation des prix des matières premières, les producteurs demandèrent qu'une hausse puisse être appliquée aux anciens prix, en la motivant par les suppléments suivants, à appliquer aux éléments du prix de revient:

Matières premières	+30%	
Frais de fabrication	+18%	moyenne 19,6%
Salaires	+10% env.	

Un nouveau tarif fut mis en vigueur le 24 octobre 1936 fixant pour le den. 100/40 brillant un prix de 5 fr. 20 par kg. Dès cette époque, le Contrôle des prix n'autorisa des modifications du tarif que lorsque celles-ci étaient motivées par une forte augmentation des cotations des éléments du coût de production.

Quand le Contrôle des prix sur les textiles artificiels fut supprimé en 1949 (v. *Communications du Vorort* du 21. 7. 1949), les tarifs purent être maintenus, prouvant bien le désir des producteurs et des utilisateurs d'avoir des prix aussi stables que possible. Ainsi, de 1946 à fin octobre 1949, le 100/40 brillant sur cône fut vendu à 8 fr. 35. Dès le 1er novembre 1949, ce prix fut réduit si l'on tient compte de l'influence de la prime d'exportation fixée à 1 fr. 50 par kg. de rayonne contenue dans les produits exportés. La répercussion de cette prime sur le chiffre d'affaires des producteurs suisses sur le marché intérieur est de 65 ct. par kg. de rayonne vendue. D'autre part, le prix des retors fut réduit à diverses reprises depuis 1946, si bien que la marge de vente est à diminuer d'au moins 40 ct.

Différence de prix retors	1946	Fr. 13.90
	1949	» 11.—
		Fr. 2.90

Les retors représentent environ $^1/_7$ de la quantité totale vendue sur le marché suisse, soit $^1/_7$ de 2 fr. 90 = environ 40 ct.

En 1950, l'échelle de rabais sur le chiffre d'affaires pour la bonneterie a été modifié, ce qui fait par kilogramme de rayonne destinée au marché suisse une réduction de 10 ct. environ.

En récapitulant la situation, nous obtenons :

Prix selon tarif de 1936		Fr. 8.35
Rabais d'exportation	Fr. —.65	
Réduction prix retors	» —.40	
Rabais chiffre d'affaires	» —.10	
	Fr. 1.15	» 1.15
		Fr. 7.20

En tenant compte de l'augmentation uniforme des prix de 50 ct. introduite au mois de septembre 1950 et de la diminution du rabais d'exportation de 1 fr. 50 à 1 fr., le prix par kg. de rayonne est ramené à *7 fr. 65* pour la rayonne 100/40 au deuxième trimestre 1951, soit une diminution de prix de 70 ct. par rapport à 1946.

b) Fibranne

La formation des prix de la fibranne est différente de celle de la rayonne. Cela provient du fait que la fibranne est un complément du coton et de la laine. Le prix de la fibranne sera donc intimement influencé par ceux des produits naturels. D'autre part, l'élément matières premières a une importance beaucoup plus grande dans le prix de revient que pour la rayonne.

Jusqu'en 1948, les prix de la fibre viscose furent fixés par les autorités (voir chapitre de la production). Il fallait tenir compte de deux éléments :

1. De la vitesse de remboursement des avances faites par la Confédération ;

2. De la mutuelle dépendance des prix des fibres naturelles fixant une limite maximale au prix de la fibranne.

Les règles appliquées pour la formation des prix au cours de la guerre étaient différentes de celles appliquées en cas de libre concurrence. L'Etat avait pris certaines mesures pour diriger la distribution des fibres artificielles, en introduisant un système de contingentement de « prise en charge », imposant aux fabricants un taux de mélange laine ou coton-fibranne qui fut constamment augmenté au cours de la guerre pour atteindre jusqu'à 30% de produit naturel et 70% de fibranne.

Les prix de la fibranne furent fixés selon les règles de la loi de l'offre et de la demande dès avril 1948. Dès cet instant, l'offre devait choisir tous les moyens possibles lui permettant de se maintenir sur le marché national, malgré la diminution considérable de la demande. Ceci explique la baisse constante de prix enregistrée jusqu'en août 1950. A partir de ce moment, les prix augmentèrent fortement, en raison de la hausse du coût des matières premières, en particulier de la cellulose. (Cf. tableaux de l'évolution des prix.)

CHAPITRE IV

LA SITUATION ACTUELLE A L'EXPORTATION

Les difficultés d'exportation ont commencé à naître à la fin de 1947 quand les besoins considérables, nés de la pénurie de biens provoquée par la guerre, étaient enfin satisfaits. Depuis cette époque, les industries d'exportation suisses se virent placées devant des difficultés presque insurmontables. Les pays à devises faibles déployèrent tous leurs efforts pour n'acheter à l'étranger que les marchandises strictement indispensables à leur économie. Parmi les produits d'exportation suisses, seuls les machines, les produits pharmaceutiques et les colorants furent considérés comme tels. Nos autorités eurent beaucoup de difficultés à lutter contre les discriminations et tentèrent de maintenir à tout prix la structure historique des exportations. Elles s'efforcèrent avant tout d'obtenir une modification des prescriptions d'économie planifiée et de contrôle des importations étrangères.

A l'étranger, les attributions de devises furent non seulement contrôlées pour faciliter l'importation de produits d'investissement, mais aussi pour défendre les différentes industries nationales contre la concurrence des produits étrangers, en particulier de Suisse. Cette politique eut pour conséquence une forte expansion des industries produisant des biens « non essentiels » dans ces pays à devises faibles. Cette tendance ne se serait pas produite sous un régime de libre concurrence, car les entreprises ainsi créées produisent en général à des conditions moins avantageuses. La réglementation des attributions de devises eut donc les mêmes résultats que les autres mesures autarciques. Elle tendit à réduire la division internationale de travail plutôt qu'à recréer un équilibre des balances des comptes des différents pays. La preuve en fut donnée de façon éclatante par l'appauvrissement toujours plus grand des diverses économies nationales à tel point que seule la dévaluation put être encore prise en considération.

Pour les fabriques suisses de rayonne, toute cette époque conduisit à une baisse considérable du prix d'exportation réalisable, non seulement du fait d'une concentration toujours plus forte de l'offre sur les quelques marchés libres qui existaient encore, mais aussi du fait que les exportations de rayonne et de fibranne à destination des pays à devises faibles se heurtaient à des difficultés importantes entraînant des frais de vente très élevés. En effet, les affaires de compensation, tripartites, revenaient très cher en raison des primes de compensation qui devaient être prises en charge par l'exportateur. Notre industrie d'exportation n'avait en

outre aucune peine à trouver acheteur dans de nombreux pays à monnaie surévaluée. Certaines branches de l'industrie travaillant dans des conditions normales uniquement pour le marché intérieur devinrent subitement aptes à se mesurer à la concurrence étrangère sur les marchés d'exportation. Ces nouvelles industries commencèrent à réclamer leur part de contingents d'exportation, créant des difficultés considérables aux autorités lors des négociations économiques avec l'étranger, surtout au moment d'opérer la répartition des contingents globaux entre les différents secteurs de l'exportation.

La dévaluation de la livre et des autres devises qu'elle entraîna créa de nouveaux obstacles à l'industrie d'exportation en réduisant sensiblement les prix réalisables sur les différents marchés. Au début de l'année 1950, les marges de profit dans l'industrie des textiles furent réduites à leur plus simple expression, du fait que les matières premières ne suivirent pas la courbe de baisse enregistrée sur les produits terminés.

Dès le début de 1949, un mouvement de libération se fit jour. Les milieux économiques étudièrent les moyens permettant de supprimer ou d'alléger les discriminations entre les produits des différents pays, les restrictions d'importation ou d'attribution de devises. L'idée partait du fait que l'autarcie qui naquit après la guerre ne tendait qu'à augmenter le coût de la vie dans les différents pays en permettant à certaines entreprises non viables de se maintenir à la surface.

Au début du mois de juillet 1950, les membres du Conseil de l'organisation européenne de coopération économique ont décidé la création d'une Union européenne de paiements (UEP).

La première tentative en faveur d'un système multilatéral des paiements européens est due à l'initiative des pays Benelux qui présentaient un plan novateur et qui rallièrent à cette idée la France et l'Italie. C'est le 18 novembre 1947 que ce premier accord fut signé. Cependant, quelques mois plus tard, par la mise en application des propositions du secrétaire d'Etat américain Marshall, et notamment par la création de l'OECE, le 16 avril 1948, cette première tentative fut évincée au profit d'un plan plus vaste qui élargissait singulièrement cet embryon de multilatéralisme.

L'aide des Etats-Unis aux Etats européens, dans le cadre du plan Marshall, n'avait pas uniquement pour but de couvrir les déficits en dollars de ces pays à l'égard de l'hémisphère occidental, mais son promoteur prévoyait également le financement des déficits bilatéraux intra-européens. S'inspirant de ces principes, les dix-neuf membres de l'OECE paraphèrent deux accords, le premier le 16 octobre 1948 et le second le 7 septembre 1949, instituant, pour ces deux ans, un système de paiements et de compensations.

A la fin de l'année 1949, l'Europe était arrivée à un stade de son relèvement qui permettait d'envisager la mise en application d'un système

multilatéral des paiements plus général encore, créant l'UEP. Conjointement au nouveau système de paiements, le Conseil de l'OECE avait décidé l'application d'un programme de libération des échanges sur une base de non-discrimination, les règles établies à cette fin prescrivent certains efforts minimums en matière de suppression des contingentements.

Ainsi, dans les quinze jours suivant la signature de l'accord, les membres ont dû étendre la libération de leurs importations privées à 60% de celles de 1948 et cela dans les trois catégories suivantes : produits agricoles, matières premières et produits manufacturés, considérées séparément. Ce pourcentage devra être étendu aussitôt que possible à 75% des importations privées de 1948 considérées globalement cette fois.

Toutefois les dispositions tendant à l'abolition des restrictions quantitatives à l'importation prévoient des exceptions en faveur des pays en butte à des difficultés économiques et financières. L'Autriche et la Grèce, par exemple, ont été affranchies de l'obligation d'étendre la libération à 60%.

Ce code de libération des échanges affirme en principe que les membres de l'union doivent éviter entre eux toute discrimination commerciale et faire disparaître celles qui résulteraient des précédentes négociations bilatérales. Quant aux discriminations fondées uniquement sur des considérations de balances des paiements, elles ont dû être éliminées sans délai.

Le Conseil fédéral, dans son Message aux Chambres législatives du 22 septembre 1950, a examiné en détail les répercussions que pourrait avoir l'adhésion de la Suisse à l'Union européenne des paiements, tant au point de vue économique que politique. 60% des exportations totales de la Suisse sont destinées aux membres de l'UEP. C'est dire que la naissance de ce nouvel organisme affecte les intérêts vitaux de la Suisse.

Le Conseil national, dans sa séance du 25 octobre 1950, a approuvé cette adhésion par 135 voix contre 5 et un certain nombre d'abstentions provenant des milieux agricoles. Le Conseil des Etats a pris une décision identique en sa séance du 26 octobre, à l'unanimité, soit 38 voix.

C'est dans le domaine de la politique commerciale que la Suisse peut attendre les principaux avantages de son adhésion. En effet, l'union a pour but de remédier à la pénurie de devises et d'éliminer ainsi les restrictions à l'importation consécutives à cette carence. Toutefois, le Conseil fédéral n'a pas perdu de vue les risques de discrimination qui subsistent, du fait des nombreuses clauses échappatoires, de la règle de l'unanimité qui restreint sensiblement l'efficacité de l'OECE en tant qu'autorité de recours.

Le Conseil fédéral termine son message en soulignant que l'UEP prend naissance au moment où le réarmement de nombreux pays a provoqué un nouvel essor économique et une hausse des prix. De cette façon, il est assez difficile d'analyser l'influence qu'a eue la libération sur l'essor économique depuis quelques mois. En ce qui concerne l'adhésion de la Suisse,

une attitude négative lui aurait valu sans doute de sérieux inconvénients et elle se serait exposée à un isolement économique.

Pour la fibranne et la rayonne, les listes de libération, publiées par les Etats membres, contiennent les dispositions suivantes:

Libération de la rayonne et de la fibranne

	Rayonne	Fibranne	Spécialités
Belgique	x	x	x
France	x	x	x
Italie	x	x	x
Allemagne	x	x	x
Irlande	x		
Grande-Bretagne	x	x	
Pays-Bas			x
Turquie	x (jusqu'à 100 den)		
Suède	x	x	
Danemark			
Grèce			
Norvège	x		
Autriche	x	x	
Portugal	x	x	x
Suisse	446 *e-f* *	x	

x = libéralisé

* Rayonne acétate, au cuivre, etc.

La dernière session des ministres des pays faisant partie de l'OECE, qui se tint à Paris au début du mois d'avril 1951, fut d'une importance décisive pour l'industrie textile. Une résolution fut prise le 7 avril, selon laquelle les produits textiles provenant des Etats membres ne pourraient plus être soumis au contingentement, c'est-à-dire qu'ils devraient être importés librement. Toutes les matières premières textiles, y compris la ramie, le chanvre et les fibres animales, toutes les fibres artificielles, tous les produits mi-fabriqués, les étoffes et les produits terminés, les bas, les dentelles, les chapeaux, les tapis, etc. devraient être libérés. Cependant certaines exceptions durent être consenties pour les pays se débattant avec des difficultés de paiement, comme l'Allemagne, le Danemark, l'Autriche et la Grèce. La Turquie et l'Irlande formulèrent certaines réserves qui seront étudiées en détail lors de la prochaine rencontre des ministres. Ils auront à décider alors si la liste pourra tout de même être mise en vigueur. Certains Etats auront, d'autre part, la possibilité de continuer à contingenter certains produits, à condition qu'ils puissent motiver leur décision devant le Conseil de l'OECE et que celui-ci la ratifie.

Le représentant des autorités suisses a fait remarquer que s'il était en principe d'accord avec cette extension de la libération, il se voyait cependant obligé de formuler certaines réserves de principe contre les discriminations qui pourraient être tout de même décrétées contre certains produits suisses. Dans ce cas, les autorités suisses se réserveraient la possibilité d'introduire certains nouveaux contingents d'importation à titre de représailles. Les discriminations éventuelles pourraient porter sur un abus des clauses échappatoires officiellement prévues, c'est-à-dire qu'un membre renoncerait volontairement et unilatéralement à appliquer la liste de libération. En outre, cette réserve permettrait de combattre les augmentations de droit d'entrée de produits figurant sur la liste de libération, ce qui équivaudrait à une discrimination des produits étrangers. Il va sans dire que la réserve formulée par la Suisse eut pour but de maintenir à la liste de libération toute sa valeur et sa force et de garantir à l'industrie d'exportation suisse l'exécution des mesures de libération.

Quelle sera l'influence de cette nouvelle étape de libération sur les exportations suisses de rayonne et de fibranne? Il faut en premier lieu remarquer que les Etats qui se débattent dans des difficultés de paiement continueront à soumettre l'importation de ces produits au contingentement. Pour les autres Etats, ces produits se trouvaient déjà sur les listes de libération (France, Belgique, Italie, Portugal, Grande-Bretagne). Ces pays sont aussi les clients traditionnels de l'industrie textile suisse.

Un cas plus difficile à analyser est celui de l'Allemagne occidentale:

Ce pays, client traditionnel de l'industrie de la rayonne suisse n'a pas libéré les positions de la rayonne et de la fibranne[1] et se refuse d'introduire la liste de libération comprenant ces produits aussi longtemps qu'il aura des difficultés de paiement. L'accord de commerce que la Suisse a conclu avec le Gouvernement de Bonn, le 27 septembre 1950, mais qui ne fut ratifié par la Haute Commission alliée que le 27 janvier 1951, et qui prévoyait des contingents d'importation par l'Allemagne jusqu'au début de février 1951 de 19,5 millions de $, resta lettre morte, car Bonn refuse d'accorder les licences en invoquant la situation de plus en plus déficitaire de sa balance des paiements. A cette somme vinrent s'ajouter les quotes-parts prévues par l'accord commercial pour février, ainsi que le solde de la liste des contingentements non utilisés provenant de l'accord de commerce précédent, si bien que la Suisse possède, à l'heure actuelle envers le Gouvernement de Bonn, des engagements d'importation dans le secteur non libéré, d'environ 30 millions de $ que la République fédérale ne peut pas remplir.

La Suisse ne pouvait naturellement pas faire preuve de passivité à l'égard de ce problème capital pour son commerce extérieur. Elle a attiré

[1] Depuis lors, c'est chose faite.

l'attention des autres membres de l'OECE sur cette situation, en demandant que les mesures énergiques soient prises afin de remédier à cet état de choses. Le Conseil des ministres de l'OECE avait à décider de quelle façon les devises étrangères de la zone de l'UEP, qui pouvaient revenir à l'Allemagne jusqu'à la fin de mai 1951, devraient être ensuite réparties entre les membres. A la fin du mois de mars, il s'agissait d'environ 31 millions de $. La République fédérale est parvenue à éliminer le déficit au cours du premier trimestre.

Sur le conseil du Comité économique de l'organisation, il fut proposé que les licences d'importation que la République fédérale pouvait accorder jusqu'à la fin du mois de mai 1951 devraient l'être en faveur des pays « faibles » et qui sont particulièrement intéressés aux affaires avec l'Allemagne. Il s'agit du Danemark, de la Hollande, de la Norvège, de la Grèce, de l'Autriche et de l'Islande. La Suisse s'est opposée à une telle proposition et a formulé le vœu que le Gouvernement allemand, lors de l'octroi de licences d'importation, tienne compte du pourcentage pour lequel elle avait déjà rempli ses obligations contractuelles envers les membres. Il va sans dire que la mise en vigueur de cette nouvelle méthode de répartition, en soi objective et logique, aurait eu pour effet de satisfaire, partiellement tout au moins, les exigences d'exportation de la Suisse vers l'Allemagne.

Le Conseil des ministres de l'OECE, bien que reconnaissant le bienfondé et l'objectivité de la contre-proposition suisse, ne put l'accepter. Toutefois la délégation suisse obtint une demi-victoire, puisque le Conseil des ministres fut d'accord d'ajouter un avenant au mémoire adressé au Gouvernement de Bonn. Cette annexe faisait remarquer les dommages considérables subis par l'économie suisse par suite de l'arrêt presque total des importations dans le secteur contingenté, dû principalement au retard apporté à la ratification de l'accord de commerce et à la crise des devises. Le Conseil invitait le Gouvernement allemand, dans ces conditions, à octroyer à la Suisse les mêmes avantages dans la répartition des devises qu'aux pays « faibles ». Pour établir les propositions en vue d'assurer l'application de ces mesures, un Comité de coordination de trois délégués neutres fut créé, composé du baron Snoy, Belgique, de M. Cattani, Italie, et de M. Melander, Norvège.

La Suisse n'a accordé sa voix à l'ensemble du projet que sous deux conditions :

1. Ratification par le Gouvernement suisse,
2. Décision réellement équitable de la part du Comité de coordination, celui-ci devant prendre en considération les exigences des exportateurs suisses quant à l'octroi des licences.

La nouvelle période de libération aura une influence beaucoup plus heureuse sur les stades ultérieurs de la production textile, spécialement dans le domaine des étoffes. Jusqu'ici les tisseurs suisses durent sans cesse

lutter contre les mesures discriminatoires édictées par de nombreux Etats. Cette lutte était inégale, car la Suisse, poursuivant sa politique de la « porte ouverte », refusait d'employer des mesures restrictives contre les importations suisses. Il est vrai que la Suisse ne peut que très difficilement se permettre d'édicter des mesures de représailles économiques sans qu'aussitôt elle en ressente les conséquences néfastes dans ses exportations.

En résumé, tout le système de libération est rendu aléatoire par les nombreuses clauses économiques échappatoires et par les mesures discriminatoires, parfois camouflées, employées par les Etats membres [1].

Il semble qu'au bilatéralisme pur, qui fut la caractéristique de l'après-guerre, succède un système de mesures unilatérales de restriction contre les importations étrangères, auxquelles répondent les Etats par des représailles consistant en l'introduction de contingentements, ce qui revient au fond à la création d'un système de bilatéralisme caché.

CHAPITRE V

LUTTE D'INFLUENCE SUR LE MARCHÉ MONDIAL DES TEXTILES ARTIFICIELS

L'année 1950, et plus spécialement le second semestre, a été particulièrement favorable aux textiles artificiels. La pénurie de laine a duré tout au long de l'année et n'a pu être que faiblement atténuée par les prélèvements sur les stocks, virtuellement épuisés à l'heure actuelle, de la « Joint Organisation » ; elle s'est aggravée à la fin de l'année sous la pression de la demande, qui craignait l'introduction prochaine du rationnement. Le coton, en approvisionnement plus que suffisant jusqu'au milieu de 1950, est devenu brusquement rare à la suite des mesures de contingentement des exportations américaines décidées en automne 1950.

Rapide à saisir la chance que lui offraient les défaillances des fibres naturelles, l'industrie des textiles artificiels a poussé sa production dans toute la mesure du possible et travaille actuellement à la limite de capacité des installations. C'est surtout la fibranne qui tire profit de la pénurie de fibres naturelles et qui trouve dans les circonstances actuelles un puissant élément stimulant supplémentaire. L'évolution de la production et des prix des fibres naturelles au cours des derniers mois a conduit certains experts américains et étrangers à prédire un avenir exceptionnel aux fibres

[1] France et Commonwealth, par exemple, depuis le début de 1952.

artificielles et synthétiques. Parmi ces dernières, le nylon a déjà fait de remarquables progrès et le développement de sa production a donné un coup sérieux au marché déjà fléchissant de la soie naturelle. Cependant les usages textiles du « nylon ne semblent pas devoir hisser cette fibre au rang de ses concurrents cellulosiques, mais il lui reste incontestablement un assez vaste domaine d'applications spéciales [1] ».

L'influence du nylon se fit principalement sentir jusqu'ici dans l'industrie du bas. Au cours de la dernière guerre, cette fibre synthétique fut uniquement utilisée à des fins militaires. Dès la fin des hostilités, l'emploi du nylon s'étendit rapidement au domaine de l'industrie du bas et de la bonneterie. Les premiers bas en nylon américain furent importés en Suisse dans le courant de l'année 1946 déjà et, dès lors, en quantités toujours plus considérables. Les fabricants suisses auraient pu, sans autre, se mettre à la fabrication de ce nouvel article s'ils avaient eu à leur disposition la matière première nécessaire en quantité suffisante. Ils furent complètement réduits à limiter leur production à la vitesse d'importation des filés. La Société de la Viscose Suisse détenait le monopole de représentation et de vente de nylon français. Elle ne recevait cependant de l'usine française que des contingentements insignifiants. Il était impossible d'obtenir officiellement cette matière de fabricants d'autres pays, car la Dupont de Nemours, qui détenait les brevets et les licences, réglait la distribution de la production pour le monde entier. La Suisse faisait partie du groupe attribué à la Société Rhodiacéta de Lyon.

Vers la fin de 1946, les premières petites quantités de nylon furent importées, permettant d'effectuer les premiers essais industriels avec ce nouveau produit. En 1947, 63 tonnes de bas de nylon furent importées, dont la plus grande partie provenait des Etats-Unis, alors que les importations de filés ne s'élevaient qu'à 14 tonnes, dont 7 tonnes de France. On voit donc que la moitié des filés importés furent achetés sur le marché noir. Ces offres de nylon sur le marché noir proviennent de fabricants de bas étrangers, qui trouvent plus avantageux de revendre les filés de nylon qu'ils sont parvenus à obtenir des fabricants, plutôt que de les transformer. Les prix de vente sont naturellement fixés en conséquence. Ils ont été, à certains moments, plus de trois fois plus élevés que les prix de vente officiels de Dupont. Or, cette source d'approvisionnement, non seulement était sporadique, en raison de l'élément spéculatif, mais les surprix demandés ne pouvaient pas être toujours supportés par les acheteurs. Les revendeurs s'exposaient aussi à des représailles de la part de Dupont si ce trust apprenait que de telles affaires avaient été traitées, bien que la législation antitrust défende à Dupont de s'opposer à ce que ses acheteurs effectuent la revente [2].

[1] *Les Fibres synthétiques*, *La Bourse*, décembre 1950.
[2] Dr E. Wolf, *La législation antitrust aux Etats-Unis et ses effets internationaux*, p. 14.

Il arrivait aussi que la marchandise achetée sur le marché noir fût de qualité inférieure. En d'autres termes, il est intéressant de constater qu'à l'époque, les importations de nylon s'élevaient à 21% de celles des produits terminés. La production de la Rhodiacéta, encore limitée, ne permettait pas d'augmenter les attributions pour le marché suisse. Dans ces conditions, il fallut avoir recours à des arrangements de caractère privé. C'est ainsi qu'en 1946, une délégation de fabricants de bas suisses se rendit aux Etats-Unis afin d'essayer d'obtenir un contingent spécial de nylon américain. Dupont ne put envisager une telle exportation, car sa production arrivait, à l'époque, à ne couvrir que 70% de la consommation intérieure américaine. Comprenant cependant les difficultés dans lesquelles se débattaient les industriels suisses, Dupont accorda une attribution exceptionnelle de nylon canadien (Canadian Industries Ltd.) pour permettre à notre industrie de patienter jusqu'à l'élévation du contingent de la Rhodiacéta.

En 1948, à 142 tonnes de bas de nylon importés, correspondaient seulement 74 tonnes de filés. Ainsi une différence flagrante continuait à exister entre les importations de filés et les produits terminés en nylon. L'approvisionnement en nylon français s'est toutefois sensiblement amélioré au cours des années, quoique restant insuffisant pour couvrir les besoins des utilisateurs suisses. Les importations de bas continuaient, d'autre part, à augmenter, si bien que le consommateur suisse achetait $^2/_3$ de bas de nylon importés, contre $^1/_3$ de fabrication suisse. Cette situation risquait de créer une véritable crise de l'industrie du bas, chômage et fermeture partielle des usines. Dans ces conditions, la Division du commerce prit, le 21 novembre 1949, une série de mesures en vue de réglementer l'importation des bas en la soumettant à l'importation de filés.

En 1948 déjà, les milieux de l'industrie du bas demandèrent aux autorités d'opérer une telle réglementation. Les organes dirigeants du Vorort admirent que la situation, dans cette branche de l'industrie textile, ne pourrait être assainie aussi longtemps qu'elle ne pouvait disposer de matières premières en quantité suffisante pour lui permettre d'entrer en concurrence avec les produits importés. Il fallait essayer de trouver une solution, sans pour cela introduire un système d'économie planifiée. Une réglementation rigide des importations ne souriait nullement aux pouvoirs publics en raison de la situation économique du moment. Les autorités craignaient qu'une telle mesure eût pour conséquence d'engager le gouvernement des Etats-Unis dans la voie des représailles et d'aggraver davantage le problème de l'exportation des montres vers ce pays. Il aurait été aussi difficile d'expliquer des mesures de contingentement pour des articles qui n'étaient même pas fabriqués en grand par les producteurs suisses.

Grâce à l'intervention du Vorort, une solution provisoire put être introduite le 7 octobre 1949. Celle-ci devint définitive le 21 novembre 1949.

Dans les grandes lignes, cette mesure est la suivante :

1. Les maisons de la branche d'importation des bas obtiennent une part libre de tout contingent *(Freikontingent)* pour les bas filets, fixée à 40% des importations totales de bas en fils synthétiques effectuées entre le 1er octobre 1948 et le 30 septembre 1949. Ce contingent libre représentait, d'après les estimations, environ 630 q. En outre, ces maisons obtenaient un contingent libre de 5% pour les bas normaux.

2. Pour chaque importation de bas, les importateurs devaient s'engager à importer une quantité correspondante de filés.

3. Une centrale fut chargée de répartir les quantités de filés ainsi importées entre les différents fabricants de bas [1].

Cette mesure ne s'étendait qu'aux achats de provenance des Etats-Unis. Dès l'introduction de cette réglementation, les milieux du commerce de détail ont émis des critiques contre cet accouplement d'importation. Il est à remarquer que les importations de filés ainsi pratiquées ne parvinrent qu'à couvrir $^1/_{10}$ des besoins des utilisateurs, alors qu'elles créèrent une pénurie de bas sur le marché national et provoqua une augmentation sensible des prix. En raison de l'inefficacité de cette réglementation, la proportion fut amenée à 1,25 : 1, avec maintien du contingent libre de 5%. Au début de l'année 1950, la situation s'est légèrement améliorée, car une attribution de nylon anglais est venue compléter le contingent français, quoique ces quantités supplémentaires ne soient pas parvenues à satisfaire la demande. En 1950, la situation devait changer radicalement. Une société, en étroites relations avec la « Holverzuckerungs AG. Ems », décida de construire une usine qui devait produire un fil synthétique du genre perlon, qui serait vendu sous le nom de « grilon ». En même temps, la Société de la Viscose Suisse, Emmenbrücke, décidait de mettre en exploitation la sous-licence nylon qu'elle détenait depuis quelques années. A cet effet, elle construisit une nouvelle usine. Les premières livraisons de nylon suisse purent être faites aux utilisateurs en mars 1951. Il semble que la pénurie de matières premières synthétiques va faire place bientôt à une concurrence toujours plus forte, lorsque toute la production des usines pourra être mise au service des utilisateurs suisses. (Les chiffres de production n'ont pas encore été rendus publics.)

Les partisans les plus enthousiastes des textiles synthétiques admettent toutefois que les textiles classiques, comprenant aussi la rayonne et la fibranne, n'ont rien à craindre du développement de ces nouvelles matières. L'essor des fibres synthétiques a suscité dans certains milieux de l'industrie chimique des espoirs illimités en l'avenir de ces produits. Les résultats obtenus par les textiles cellulosiques sont évidemment de nature à étayer solidement les convictions des protagonistes des nouvelles fibres de synthèse : protéidiques, acryliques, vinyliques, etc.

[1] *Rapport annuel 1950 de l'Association suisse des bonnetiers.*

Une vue du problème, partagée d'ailleurs par les spécialistes textiles de l'industrie chimique, confirme que ces nouvelles fibres synthétiques ne sont pas destinées à supplanter les autres textiles classiques, mais bien plutôt à les compléter. Elles ont l'avantage de les remplacer dans les usages où les autres textiles n'ont pas fait leurs preuves, surtout dans certains domaines d'application technique. Les textiles artificiels, à base cellulosique, n'en continueront pas moins d'être fabriqués en quantités toujours plus importantes.

D'après *Rayon Organon*, la capacité mondiale de production de rayonne est estimée pour 1952 à 1.013.182 tonnes et pour la fibranne à 891.000 tonnes, soit au total 1.904.182 tonnes représentant une augmentation de 675.000 tonnes par rapport à la production de 1949.

Pour la Suisse, il semble, à première vue, que la production ne sera pas modifiée dans une grande mesure. La perte de quantité, qui sera enregistrée dans le domaine du bas et de la bonneterie, en raison de la concurrence des produits synthétiques, sera remplacée par une augmentation de la consommation de rayonne pour pneumatiques. Les tissus servant à la fabrication des carcasses étaient fabriqués jusqu'ici en coton. Or, d'après les expériences faites, la rayonne à haute ténacité est préférable au produit naturel pour les raisons suivantes :

1. Les fibres de coton sont courtes et irrégulières, ce qui influence la solidité du fil, obligeant les fabricants à compenser ces irrégularités par un fil d'un titrage plus gros. Les filés de rayonne garantissent, par leur structure, une ténacité identique sur toute leur longueur. Il est ainsi possible de choisir un filé plus léger, tout en donnant une élasticité plus grande au pneu.

2. Cette augmentation de l'élasticité du pneu explique sa résistance plus grande au choc, qualité spécialement appréciée pour les pneus d'avion et de camion.

3. La rayonne résiste mieux à l'échauffement que le coton, ce qui prolonge la longévité des pneus.

Ces différents avantages expliquent l'importance croissante de la rayonne à haute ténacité dans ce secteur de l'industrie. La répartition de la production de tissus pour carcasses entre le coton et la rayonne, aux Etats-Unis, est la suivante *(Rayon Organon)* :

Moyenne trimestrielle (en millions de lbs)

	1939	1948	1949	1950 I	1950 II	1950 III
Tissus en coton	61	55	28	23	41	48
Tissus en rayonne	2	63	70	73	71	75
	63	118	98	96	112	123

Cette lutte d'influence dans le domaine des textiles s'applique aussi à la Suisse, qui est devenue un des principaux pays producteurs de rayonne pour pneus. La production débuta en 1948 :

Distribution de la rayonne pour pneus

	Suisse tonnes	Exportation tonnes	Total tonnes
1948	58		58
1949	190	7	197
1950	225	211	436

Actuellement, la consommation nationale a encore considérablement augmenté, si bien que les producteurs ont dû limiter leurs exportations au strict minimum, car cet article est des plus importants pour le réarmement du pays. Cependant, l'augmentation et même le maintien de la production présentent de grandes difficultés dans les circonstances actuelles. Le produit en question est fabriqué à partir de cellulose de linters de coton, importée principalement d'Amérique et des Indes. Mais cette matière est actuellement presque introuvable, ou alors offerte à des prix trop élevés. Le seul moyen d'acquisition qui semble encore réalisable est celui du *barter deal* (v. *Rayon Organon* III, 51).

La rayonne pour pneus a un titre élevé, en général 1100 den. ou 1650. Ceci explique la variation subie ces dernières années par le titre moyen de la production totale de rayonne. Une telle statistique n'existant pas pour la Suisse, nous indiquons les données pour les Etats-Unis (*Rayon Organon* II, 51).

Titre moyen de la production américaine

den.	Ténacité normale	Haute ténacité	Total
1942	126	672	140
1943	133	881	158
1944	132	1013	184
1945	129	1085	215
1946	129	1262	220
1947	130	1370	222
1948	129	1455	225
1949	131	1534	255
1950	129	1552	236

En Suisse, la tendance à l'augmentation du titre de la production doit être la même, puisque celui en ténacité normale ne variait presque pas de 1948 à 1950.

Titre moyen de ténacité normale

1948	103
1949	102,9
1950	103

tandis que le titrage de la rayonne à haute ténacité a certainement augmenté.

Grâce aux efforts incessants des chimistes et des techniciens, dans le domaine des fibres cellulosiques, la perfectibilité du produit ne cesse d'augmenter, alors que les utilisations atteignent les domaines les plus divers de l'activité humaine, éveillant sans cesse de nouveaux besoins. Ce fait a toujours attiré toute l'attention des producteurs suisses. Ils étudient sans arrêt les mouvements de la concurrence et les variations de la demande, en s'efforçant, grâce à leur appareil de distribution, de maintenir très étroites leurs *public relations*. Si ce système de vente et de propagande donne les meilleurs résultats, il ne suffit pas s'il n'est pas étayé par une entente étroite avec les autorités. Cette industrie a une importance considérable pour la défense nationale et tient une grande place dans l'économie nationale suisse.

Les trois entreprises suisses, avec leurs quatre usines, emploient environ 4700 personnes. Au cours de 1948 par exemple, le chiffre d'affaires total s'est élevé à 70,6 millions sur le marché national et à 51 millions à l'exportation. La rayonne est devenue la matière première par excellence des industries de la soie et de la bonneterie, puisqu'elle est consommée à raison de 90%. Comme indiqué précédemment, il faut, pour fabriquer un kilo de rayonne, environ 10 kilos de matières premières. Les achats de cellulose, dans les pays nordiques, sont une des principales sources d'alimentation des clearings avec ces pays et permettent ainsi à nos industries d'exportation (horlogerie et machines) de se maintenir sur ces marchés. Ainsi, l'industrie de la rayonne suisse a importé, selon la statistique douanière (ex. Pos. 291), en

1938	pour	2,5	millions	de francs
1946	»	12,7	»	»
1947	»	18,6	»	»
1948	»	23,0	»	»
1949	»	9,9	»	»

de cellulose [1].

[1] *Rapport annuel de la Direction générale des douanes* 1949, II, p. 55.

Grâce à la grande consommation en acide sulfurique et en sulfure de carbone faite par l'industrie des textiles artificiels, la production de ces matières premières, importante pour l'industrie chimique, est rentable. Les prix de ces produits peuvent ainsi soutenir la concurrence étrangère. Il en est de même pour la soude. Une diminution de la production de textiles artificiels aurait certainement une influence des plus néfastes sur ces branches de l'industrie chimique. L'industrie des textiles artificiels a aussi pour fournisseurs les différentes fabriques de machines, qui lui livrent la presque totalité de ses installations et les pièces de rechange nécessaires à leur entretien. D'autre part, l'industrie en question a une consommation de charbon considérable, puisqu'elle se place directement après les usines à gaz, les fabriques de ciment et les chemins de fer.

Dans ces conditions, il est normal que cette industrie désire être traitée sur un pied d'égalité avec les autres branches de l'économie nationale de même importance. Elle demande, avant tout, que les autorités lui garantissent un minimum de sécurité.

Politique de réarmement et pénurie de matières premières

La situation actuelle[1] est à nouveau caractérisée par le suremploi, non seulement en Suisse, mais dans tout l'hémisphère occidental. Le conflit de Corée, puis l'intervention des forces chinoises, ont grandement augmenté les risques de guerre mondiale. Les puissances occidentales s'efforcent à tout prix de rattraper le retard dans leurs plans d'armement, alors que les industriels et même certains gouvernements tentent, par tous les moyens, d'augmenter leurs approvisionnements en matières premières indispensables au maintien normal de fabrication. Cette pénurie soudaine de matières premières, en raison de l'augmentation trop forte de la demande, a pour conséquence de créer une hausse sensible des prix mondiaux. Même dans le commerce de détail, l'absorption est beaucoup plus forte qu'il y a quelques mois.

Cette hausse de prix ne peut encore faire diminuer la demande, car elle est tellement forte que même les variations importantes du prix sont absorbées par elle. Dans de nombreux pays, en particulier aux Etats-Unis, les autorités ont pris des mesures draconiennes pour lutter contre le début d'inflation et la pénurie de matières premières, et ont introduit des mesures de défense d'exportation ou d'utilisation de matières à des fins privées, ainsi que le contrôle des prix.

Les répercussions sur l'industrie textile suisse ne se firent pas longtemps attendre. L'industrie du coton fut la première atteinte, suivie bientôt par les autres branches de l'industrie textile. Peu à peu, toutes les

[1] Août 1951.

branches atteignirent la pleine capacité d'emploi des installations. Au milieu de l'année 1950, les stocks, dans la plupart des secteurs de l'industrie textile, étaient très bas, en raison de l'incertitude de la situation économique mondiale. Les utilisateurs durent rapidement constituer, à tout prix, des stocks importants de matières premières en rapport avec la hausse du degré de production, tout en escomptant pouvoir profiter des possibilités accrues provenant de la libération des échanges internationaux dans le cadre de l'UEP. Cependant un danger semble résider dans le fait que la guérison économique de l'Europe sera freinée par les dépenses toujours plus grandes que les différents pays occidentaux doivent consentir pour le réarmement. Un signe de retour à l'économie dirigée peut être déjà décelé dans les résultats navrants obtenus aux entretiens douaniers de Torquay, ainsi que dans les nouvelles mesures discriminatoires introduites par le Gouvernement de l'Allemagne occidentale. La situation actuelle risque fort d'entraîner la plupart des pays dans une nouvelle vague d'inflation.

Dans un appel adressé au peuple suisse, le Conseil fédéral a jugé utile d'exposer les problèmes de caractère économique et social que pose la situation nouvelle. Il exhorte les groupements économiques à ne pas profiter de la situation pour s'assurer des avantages particuliers. On peut toutefois se demander, en raison de la note pessimiste de son appel, qui n'était pas entièrement justifié, eu égard à l'état satisfaisant des approvisionnements du commerce de détail, s'il n'a pas créé une nervosité trop grande dans certains milieux de l'économie.

Quelles furent les répercussions de la nouvelle situation économique internationale sur les ventes des textiles artificiels? Il faut constater, d'une part, que la demande, provenant du marché suisse, a pris en quelques semaines une ampleur considérable, à laquelle les producteurs ne purent faire face qu'en stoppant leurs exportations. En donnant la préférence au marché national, ils renonçaient librement aux marges de profit beaucoup plus élevées qu'ils auraient pu réaliser sur de nombreux marchés d'exportation. Non seulement ils réduisirent les commandes provenant de l'étranger au strict minimum, mais prolongèrent les délais de livraison pour l'étranger afin de favoriser, en premier lieu, leurs clients suisses. Ils préfèrent réduire librement leurs exportations, plutôt que de voir les pouvoirs publics décréter un contingentement ou, même éventuellement, un embargo sur les exportations.

Bientôt les entrées de commandes furent si fortes que les producteurs purent engager leur capacité totale de production pour de nombreux mois d'avance. Ils furent placés devant l'obligation de décréter un arrêt total des ventes. Il est vrai que la situation sur le marché de la cellulose et des autres matières premières étant des plus instables, celle-ci empêche les producteurs d'engager leur production à longue vue. A titre d'exemple, l'indice des prix de la cellulose suédoise a varié comme suit:

Indice des prix de la cellulose suédoise

1939	100
1946	290
1950 Ier trimestre	201
1950 IIe »	209
1950 IIIe »	209
1950 IVe »	251
1951 Ier »	308
1951 IIe »	502

Les celluloses autrichiennes, finlandaises, norvégiennes et allemandes sont encore plus chères, bien que de qualité inférieure. Tout le problème pour les fabricants de rayonne se résume actuellement à :

1. Faire face à la très forte demande des utilisateurs suisses. Les textiles artificiels sont employés aujourd'hui comme complément aux textiles naturels et ont principalement pour but d'en abaisser le prix.
2. Donner la priorité au marché national, en limitant les exportations au strict minimum.
   Cette méthode volontaire de répartition est faite dans l'esprit qui régit les contrats prioritaires passés avec les utilisateurs. Si les producteurs n'appliquaient pas le système de priorité du marché national, il est fort probable que les utilisateurs demanderaient aux pouvoirs publics de prendre en main la distribution des textiles artificiels, comme ce fut le cas au cours de la dernière guerre.
3. Se couvrir en matières premières afin de maintenir à tout prix la capacité de production normale pour venir en aide aux utilisateurs nationaux, que ce soit en rayonne ou en fibres viscose, quitte à devoir acheter ces matières premières à un prix très élevé.

Pour se couvrir contre ces hausses exagérées des prix des matières premières, les producteurs se sont vus dans l'obligation de ne vendre qu'avec une clause de hausse. Les autorités n'ont pas négligé d'étudier l'évolution de la situation, au cours de ces derniers mois, surtout dans l'industrie textile.

Le 27 janvier 1951, les différentes associations textiles furent convoquées à une conférence à Berne, tenue sous la présidence de M. Rubattel. Le Département de l'économie publique demanda à être renseigné sur les mesures qui étaient envisagées par les différents secteurs de l'industrie textile afin d'empêcher une hausse des prix non justifiée. M. Rubattel accorda un délai de trois semaines aux associations pour que celles-ci puissent présenter leurs projets en tenant compte des points suivants :

1. La marge de profit ne doit subir aucune augmentation, c'est-à-dire qu'elle doit être fixée en francs et centimes et maintenue exactement au niveau qui fut jusqu'ici en vigueur, si elle est considérée comme normale.

(Comme nous le constatons, les autorités ont adopté la théorie du « juste prix ».)

2. Le prix moyen de fabrication est à prendre comme base de calcul en tenant compte du prix d'achat des matières rendu usine et éventuellement du prix moyen mondial.

3. Le Service fédéral du contrôle des prix doit être informé d'avance des prévisions d'augmentation des prix de vente et des marges de profit.

4. Tout doit être tenté en vue de stabiliser les prix du coton brut, afin de lutter contre le stockage de la marchandise provoquant sa raréfaction sur le marché, d'où une nouvelle hausse des prix.

Comme les conditions dans les différents secteurs de l'industrie textile n'étaient pas semblables, il ne fut pas possible de soumettre aux autorités un rapport englobant l'ensemble de l'industrie textile. Chaque groupe fournit donc au Département de l'économie publique un rapport analysant la situation pour la branche en question.

Les craintes formulées par certains milieux de consommateurs de voir les indices des prix de détail dans l'industrie textile augmenter fortement au cours des prochaines semaines ne semblent pas fondées, car chez les utilisateurs, la concurrence continue comme par le passé et la liberté dans la formation des prix par le jeu de l'offre et de la demande garantit encore pleinement une évolution normale de ceux-ci. La concurrence est encore si forte, qu'elle exerce une puissante pression sur les prix. Les liquidations de janvier l'ont nettement démontré. On doit admettre que la concurrence ne perdra en rien de son âpreté dans le commerce de détail et que, pour cette raison, le renchérissement des prix des matières premières ne pourra guère être mis intégralement à la charge des acheteurs, même lorsque les anciens stocks seront épuisés. Il faut aussi mentionner que ces derniers mois précisément on a acheté dans la branche textile par « provision ». Ce n'est qu'ainsi que peut s'expliquer l'augmentation considérable des mouvements d'affaires du commerce de détail.

Il semble qu'au cours des discussions engagées au sujet de la formation des prix, une différence d'opinion se manifesta entre les autorités et les milieux textiles au sujet de la base de calcul des prix de revient. Les autorités remarquèrent que la « valeur de remplacement » *(Widerbeschaffungswert)* des matières premières ne peut être prise en considération dans la période actuelle. Seule la valeur d'achat rendu usine *(Einstandspreis)* peut être retenue ou tout au plus un prix moyen effectif. Il va de soi que les autorités, chargées de lutter contre la hausse du coût de la vie, voient d'un assez mauvais œil les prix des textiles monter dans les échelons inférieurs du processus de distribution, alors que des matières premières achetées encore aux anciens prix sont employées. Les milieux de l'industrie font cependant remarquer que, dans une économie libre, seule la valeur de remplacement devrait être prise en considération, sur-

tout lorsque le fabricant doit s'attendre à une baisse subséquente du prix provoquée par un revirement de la situation économique. Les mêmes milieux font encore remarquer qu'en cas de hausse des prix, ils sont obligés de constituer des réserves leur permettant de compenser les pertes qu'ils auront à subir lorsque la baisse des prix se produit et qu'ils devront employer les matières premières aux prix élevés.

La situation actuelle n'est pas seulement caractérisée par le mouvement inflationniste que nous venons de décrire, mais aussi par une pénurie subite de matières premières. Les autorités suisses ne perdent pas de vue ce problème vital de notre approvisionnement en produits de base pour les différentes industries, car de lui dépend le maintien de la capacité de production de notre pays. La période actuelle est comparable à un blocus partiel, portant sur les matières premières vitales, alors que d'autres font l'objet d'une distribution spéculative. Les producteurs suédois et finlandais ne cachent pas qu'ils freinent volontairement les ventes afin de profiter au maximum de la hausse des prix. Les gouvernements des pays en question ont tout intérêt à confirmer cette politique de vente. L'exportation de la cellulose est une source importante pour ces pays, car ils prélèvent des droits à l'exportation.

Le problème de la répartition des matières premières a retenu l'attention des organisations les plus diverses, en particulier de l'OECE et de la NATO (North Atlantic Treaty Organisation). Chacune de ces organisations avait avant tout le désir d'obtenir une influence directe sur la répartition des matières premières et des produits mi-fabriqués. Les pays qui possèdent les sources d'approvisionnement s'opposent cependant formellement à l'ingérence d'organismes internationaux dans les problèmes vitaux de leur économie nationale. Certains pays seraient d'accord de n'attribuer à l'OECE, par exemple, que le rôle d'une centrale statistique, mais il est douteux qu'un rôle aussi modeste soit accepté par cet organisme qui compte parmi ses membres nombre de pays consommateurs. Bien que la plus grande confusion semble régner actuellement dans ce secteur de l'économie mondiale, il est possible de constater une lente tendance vers la création d'une organisation internationale propre.

Cette organisation serait composée d'un *central body*, genre de secrétariat général, et des *commodity groups*. Le Central body aurait pour tâche de nommer les membres faisant partie des Commodity groups, de répartir le travail entre les différentes sections. Les Commodity groups auraient pour tâche de contrôler la distribution des matières premières, selon les principes qu'ils édicteraient. De tels groupes ont été prévus pour le caoutchouc, la laine, le coton, le soufre, le cuivre et le zinc. Il est fort possible que des Commodity groups soient formés pour toutes les matières premières pour lesquelles on enregistre une certaine pénurie.

Il est trop tôt pour juger de l'influence que pourrait avoir pour la

Suisse la création, bien hypothétique, d'une telle organisation. Les autorités pensent que notre pays n'aurait aucun intérêt à tirer de la création d'une organisation collective de distribution des matières premières, que ce soit sous l'égide de l'OECE ou du NATO, du fait que la Suisse ne pourrait en faire partie en raison de sa neutralité. Les autorités et les industriels considèrent que la question d'approvisionnement en matières premières ne pourra être résolue que sur la base d'accords bilatéraux passés entre la Suisse et ses pays fournisseurs de matières premières. Notre pays, aussi longtemps que durera cette situation, devra renverser le char et mettre les « exportations au service des importations ». (Un tel système a déjà vu le jour actuellement sur le terrain privé.) Les producteurs, pour obtenir certaines matières premières doivent consentir à effectuer des *barter deals*.

Pour parvenir à contrôler les exportations, certaines voix se sont élevées pour demander la réintroduction des licences d'exportation, soit pour l'ensemble des exportations, comme au cours de la dernière guerre, soit un système partiel appliqué seulement aux produits dont la pénurie se fait sentir sur le marché mondial. Les raisons invoquées sont de différentes natures, les unes purement politiques, les autres économiques. L'arrêté fédéral du 11 décembre 1950, introduisant un système de contrôle des importations et des exportations pour certaines matières premières et produits mi-fabriqués, semble constituer une première étape dans ce sens. Il fut dicté par la nécessité que la Suisse avait de contrôler les courants économiques de matières vitales pour permettre le maintien de son potentiel de production, d'éviter que certains produits introduits en Suisse ne soient exportés «en état» vers l'Est. Ces mesures furent rendues nécessaires par l'introduction aux Etats-Unis d'une politique de contingentement unilatéral des exportations de matières premières. Dans certains cas, les autorités américaines n'accordaient l'exportation que si les acheteurs et les autorités suisses confirmaient que la marchandise était bien destinée à notre pays. Bien que ces mesures restrictives ne portent pas directement préjudice à l'industrie des textiles artificiels suisse, celle-ci en subit tout de même indirectement certaines répercussions (v. Titre III, chapitre 7, Conclusion).

Les filatures qui souffrent de la pénurie de coton ont même émis le vœu que l'embargo soit mis sur les exportations de fibranne. Si cette mesure n'a pas été introduite, c'est grâce aux efforts des producteurs pour satisfaire, avant tout, les utilisateurs suisses, préférant réglementer de plein droit les exportations plutôt que de se voir imposer une mesure étatique.

CHAPITRE VI

CONCLUSION

L'étude évolutive du problème de la distribution a fait ressortir toute sa complexité en raison des éléments multiples qui ont une influence soit sur la demande, soit sur l'offre. Parmi les plus importants, il faut mentionner l'instabilité du rapport de prix existant entre les différentes matières textiles naturelles, artificielles et synthétiques. En cas de variation de ce rapport, une nouvelle vague de « remplacement » naîtra, entraînant une modification certaine de la distribution. L'équilibre entre les différents groupes de matières textiles est modifié lorsqu'un changement de l'offre se produit dans un des groupes. Dans le cas des textiles naturels : laine, soie, coton, etc., l'état des récoltes et les mouvements spéculatifs ont une répercussion directe sur la distribution des textiles artificiels. Supposons, par exemple, une augmentation du prix du coton, provenant d'une diminution des quantités offertes, alors que le prix de la fibranne reste constant. Dans ce cas, les ventes de remplacement, pour la fibranne, augmenteront, car le phénomène de remplacement se fera sentir activement sitôt que la mutuelle dépendance des prix sera rompue.

Le progrès technique, dans le domaine des textiles artificiels et synthétiques, permet d'augmenter la perfectibilité de ces produits et d'en abaisser les prix de vente. Dans ce cas, lorsqu'une étape technique aura été franchie, on constatera un élargissement des débouchés, qui sera expliqué par la loi de remplacement. Il faut remarquer que cette loi est aussi valable lorsqu'on considère uniquement les groupes textiles artificiels et synthétiques. Il est certain que si, par exemple, l'orlon arrivait à être produit à un prix inférieur et que les difficultés tinctoriales pouvaient être surmontées, on assisterait à un remplacement du nylon et même de la rayonne dans certains domaines d'utilisation.

La structure des divers débouchés influence directement la distribution et le plan de fabrication. Par débouché, il faut entendre le marché intérieur et les différents marchés d'exportation. En outre, la répartition des débouchés doit être faite selon les divers secteurs de l'industrie textile, soit tissage, bonneterie, moulinage ou industries diverses. Comme chaque secteur d'utilisation emploie des types de produits spéciaux, il faudra par avance tenir compte des besoins de ces différentes branches lors de la fixation du plan de fabrication. Celui-ci devra correspondre quantitativement au budget des ventes. L'élaboration de ces plans n'est pas chose facile, car il faut tenir compte de l'élément « continuité de la

production », de l'ensemble des installations, tout en faisant la différenciation en proportion entre les différents produits à fabriquer. L'adaptation de la production à la vente est importante, surtout en cas de saturation du marché. Dans ce cas, la production devra être maintenue par l'acceptation des vœux les plus divers de la clientèle.

La distribution entre les différents marchés est aussi influencée par la marge de profit réalisable. A l'exportation surtout, l'étude des prix de la concurrence doit être faite avec soin, car les producteurs suisses y rencontrent les offres les plus diverses de la part des fabricants étrangers, qui, souvent, avec l'appui de leurs gouvernements, parviennent à coter des prix comparativement très bas. (Syrie, Egypte, Indes.) Dans d'autres pays, les ventes sont influencées par les besoins qualitatifs de l'industrie textile et un pouvoir d'achat plus élevé. C'est le cas, par exemple, de l'Argentine. Selon la destination que prend la marchandise, la marge de profit est augmentée ou diminuée automatiquement. Il est cependant faux de conclure que les ventes doivent être dirigées avant tout vers les marchés où les marges de profit sont les plus élevées. Les producteurs préfèrent souvent se contenter d'une marge de profit réduite, mais avoir la certitude que leurs ventes auront un caractère de continuité tel qu'il est établi, par exemple, avec l'Allemagne, la Suède et le Danemark.

Ce caractère traditionnel des exportations de textiles artificiels est d'une importance considérable pour les producteurs, car il leur permet de compter par avance sur un certain potentiel d'affaires. Ce fait est reconnu par nos autorités qui se sont toujours efforcées d'en tenir compte lors des pourparlers économiques. Une modification dans le courant d'exportation est toujours imposée par les gouvernements étrangers, par l'introduction de mesures restrictives d'importation.

La solution donnée au problème de la distribution tient parfaitement compte, non seulement de la structure des usines de rayonne et de fibranne, mais de l'ensemble de l'économie textile. Chaque entreprise peut distribuer sa production comme elle l'entend. Si toutefois une exception a été consentie pour le marché national, c'est pour empêcher, non la libre concurrence, puisque chaque utilisateur peut acheter chez le producteur national de son choix, mais qu'une perturbation naisse sur le marché national, si un producteur y jetait subitement une trop grande quantité de produits. La priorité, donnée au marché national, fut introduite aussi bien dans l'intérêt des producteurs que des utilisateurs. Elle instaure une organisation paritaire du marché des textiles artificiels donnant une assurance aux producteurs de pouvoir écouler une part importante de leur production, alors que les utilisateurs sont certains qu'ils pourront dans toutes les circonstances couvrir leurs besoins en produits de qualité et à des prix intéressants.

Les accords réciproques avec les utilisateurs n'auraient qu'une influence minime si les producteurs n'avaient pas pris contact avec les producteurs étrangers afin de limiter la concurrence sur le marché intérieur. Les utilisateurs y trouvent aussi leur intérêt car, ainsi, ils ont une garantie plus grande que la stabilité des prix sera respectée.

« Les textiles artificiels correspondent à des besoins nouveaux et satisfont l'impérieuse demande d'un luxe aujourd'hui bientôt universalisé. Grâce aux possibilités d'adapter, sans trop de difficultés, la production à la consommation, les prix de revient demeurent relativement bas. Les textiles artificiels semblent avoir atteint l'apogée de leur développement. Ce n'est là qu'une apparence [1]. » « Leur importance continue de se développer, même dans le champ d'action des textiles naturels. Ne voit-on pas les pays producteurs de laine et de coton exprimer leurs craintes d'un envahissement possible et s'adonner à leur tour à cette récente industrie ? »

La production suisse de textiles artificiels, bien que modeste en comparaison de la production mondiale, a acquis au cours de ce demi-siècle une renommée dépassant largement les frontières, grâce à sa haute qualité. La technique poussée à l'extrême lui permet de s'aligner sur ses concurrents, qui, pourtant, jouissent de conditions de production beaucoup plus avantageuses. En restant à l'avant-garde du progrès technique et en se limitant à la production de types spéciaux de haute qualité, cette industrie suisse parviendra à garder son importance et continuera à porter au loin le renom de la qualité des produits textiles suisses.

[1] B. Pierre, *op cit.*, p. 244.

ÉVOLUTION DES PRIX DE LA RAYONNE EN SUISSE

Base: Rayonne 100 den. brillante sur cônes

	Fr.		Fr.
Juillet 1914	15.75	Avril 1926	16.—
Mars 1915	17.—	Juillet 1926	15.—
Septembre 1915	17.75	Novembre 1926	14.—
Octobre 1915	20.25	Juin 1927	15.—
Novembre 1915	22.50	Novembre 1928	11.75
Février 1916	29.—	Mai 1930	10.—
Mars 1916	36.—	Novembre 1930	7.75
Août 1916	40.—	Décembre 1932	5.50
Janvier 1917	42.—	Novembre 1933	5.25
Juin 1917	47.—	Avril 1935	4.70
Octobre 1917	49.50	Octobre 1936	5.20
Novembre 1917	52.—	Mars 1937	6.60
Juin 1918	60.—	Octobre 1939	5.60
Septembre 1918	65.—	Janvier 1940	6.—
Février 1920	67.50	Février 1941	6.75
Septembre 1920	50.—	Mai 1943	7.50
Avril 1921	26.—	Février 1945	7.50
Mars 1922	28.50	Novembre 1946	8.35
Avril 1923	26.—	Septembre 1950	8.85
Avril 1924	25.—	Décembre 1950	9.70
Juillet 1925	22.—	Mai 1951	9.80

ÉVOLUTION DES PRIX DE LA FIBRANNE

Base: Flisca type coton

	Fr.		Fr.
1942	3.05	Août 1950	2.85
Juin 1943	2.75	Septembre 1950	3.—
Octobre 1943	2.35	Novembre 1950	3.25
Avril 1948	2.60	Décembre 1950	3.50
Septembre 1949	2.55	Avril 1951	4.—
Juin 1950	2.50		

BIBLIOGRAPHIE

I. *ÉCONOMIE POLITIQUE*

AMON, A. *Grundsätze der theoretischen Nationalökonomie.* Berne 1948.

GIDE *Cours d'Economie politique.* Paris 1918.

MEULI R. et BILLETER, A. *Principes d'Economie politique.* Neuchâtel 1946.

OSEC *Finanzielle Exportförderung.* Série B, N° 32.

REBOUD, P. *Précis d'Economie politique.* Paris 1939.

SEILER, Ed. *Das Schweizervolk und seine Wirtschaft.* Zurich 1944.

SOHRMANN, G. *Vertriebsformen im Ausfuhrhandel.* Thèse, Bâle.

SCHMIDT, P. H. *Die schweizerischen Industrien im internationalen Konkurrenzkampf.* Zurich 1920.

SCHORER, Ed. *Schweizerische Wirtschafts-Perspektiven.* Olten 1942.

VERBAND SCHWEIZ. BÜCHEREXPERTEN *Planung in der Unternehmung.* Zurich 1947.

ZIMMERMANN, E. *Kleiner Leitfaden für das Exportgeschäft.*

Handwörterbuch der schweiz. Volkswirtschaft. Berne 1939.

II. *ÉCONOMIE TEXTILE*

BIT *L'industrie textile dans le monde,* vol. I et II. Genève 1937.

BODMER, F. *Die schweizerische Seidenstoffindustrie in der Zwischenkriegszeit.* Thèse, Zurich 1942.

FRIEDMANN, F. *Kleine Textilkunde.* Frauenfeld 1945.

KLEIN, Fr. *La Publicité textile.* Neuchâtel 1933.

KÜNG, E. *Die Wettbewerbslage der Textilindustrie im Rahmen der schweizerischen Volkswirtschaft.* Saint-Gall 1948.

NEUMANN, H. *Die Textilindustrie.* Olten 1946.

RÜST und SCHOCH. *Warenkunde und Industrielehre,* III^e partie. *Textilwaren.* Zurich 1951.

SCHWARZENBACH, A. *Die schweizerische Seidenindustrie, Revue suisse d'Economie politique,* 1934/I, p. 37 et ss.

III. *TEXTILES ARTIFICIELS*

BIRCHER, O. *KVB Handbuch.* Berlin 1939.

CHRIST Robt-B. *Les Origines de la Rayonne et de la Fibranne.*

PIERRE B. *Les Textiles artificiels et synthétiques en France.* Paris 1946.

SIEGRIST, Gott. *Kunstseideindustrie.* Thèse, Berne 1934.

Annuaire international de la Soie artificielle. Berlin 1934, 1940.

PÉRIODIQUES

Rayon Organon, Washington.
Textil-Revue, Zurich.
Mitteilungen über die Textilindustrie, Zurich.
Bulletin des Soies et des Soieries, Lyon.
Rayonne et Fibres synthétiques, Bruxelles.
Argus de la Presse, Genève, articles intéressant l'industrie textile.

STATISTIQUES

Annuaire statistique de la Suisse.
Direction générale des douanes.
Rayon Organon.
BISFA (Bureau international pour la Standardisation des fibres artificielles).
KVB Berlin.

RAPPORTS ANNUELS

Association zuricoise de l'industrie de la soie.
Association suisse des fabricants de bonneterie.
Association suisse des retordeurs.
Association suisse des fabricants de soie artificielle.
Chambre de Commerce de Bâle.
Chambre de Commerce de Zurich.
Chambre de Commerce de Lucerne.
Directoire Commercial, Saint-Gall.
Direction générale des douanes.

TABLE DES MATIÈRES

Pages

Avant-propos 9

TITRE PREMIER

Introduction et généralités

CHAPITRE PREMIER

Historique de l'industrie textile suisse 11

CHAPITRE II

Découverte et historique des textiles artificiels 18

§ 1. La rayonne 18
§ 2. La fibranne 23

CHAPITRE III

Processus de fabrication 25

§ 1. La rayonne 25
A. Préparation de la solution cellulosique 25
B. Filature 26
§ 2. La fibranne 26

CHAPITRE IV

Le produit 27

§ 1. Les rayonnes 27
§ 2. La fibranne 28

CHAPITRE V

La production 30

§ 1. La localisation de l'industrie 30
§ 2. Les producteurs suisses 32
§ 3. La production suisse 34

TITRE II

La distribution de la production

CHAPITRE PREMIER

Pages

Les méthodes de vente 49

§ 1. Ventes directes et indirectes 49
§ 2. Politique de vente 50
§ 3. Caractères économiques du produit 52
§ 4. La publicité en matière de textiles artificiels 57
§ 5. Prospection des marchés 61

CHAPITRE II

La répartition de la production 65

A. Rayonne 66
B. Fibranne 66

CHAPITRE III

La consommation suisse de textiles artificiels 67

CHAPITRE IV

L'évolution des ventes sur le marché national 72

§ 1. La répartition de l'absorption entre les différentes branches de l'industrie textile. 72
A. Rayonne 72
B. Fibranne 74
§ 2. Historique des ventes sur le marché suisse 76
A. Rayonne 76
B. Fibranne 84

CHAPITRE V

Evolution des exportations 86

A. Rayonne 86
B. Fibranne 92

TITRE III

Le problème dans le présent

CHAPITRE PREMIER

Pages

Modification dans la distribution de la production textile 95

CHAPITRE II

Protection du marché national 100

§ 1. Aperçu de la politique douanière 100
§ 2. Les accords avec les utilisateurs 105

CHAPITRE III

La formation et l'évolution des prix 113

A. Mutuelle dépendance des prix 113
B. Nécessité du juste prix sur le marché national 114
C. Evolution des prix sur le marché suisse 115

CHAPITRE IV

La situation actuelle à l'exportation 120

CHAPITRE V

Lutte d'influence sur le marché mondial des textiles artificiels . . . 126

CHAPITRE VI

Conclusion 139

Bibliographie 143

ACHEVÉ D'IMPRIMER LE TRENTE ET UN OCTOBRE
MIL NEUF CENT CINQUANTE-DEUX
SUR LES PRESSES
DE L'IMPRIMERIE CENTRALE S. A., A NEUCHATEL.