

Cet ouvrage analyse la politique commerciale que la Suisse a menée depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale jusqu'à son adhésion, en 1966, à l'organisation régissant les relations commerciales internationales, le GATT (l'actuelle OMC). Il s'agit d'une période cruciale pour les autorités helvétiques puisqu'elles sont confrontées, pour la première fois, à une série de problèmes et de défis qui, pour la plupart, se posent encore aujourd'hui: comment s'assurer une place de choix dans l'ordre économique mondial de l'après-guerre, dominé désormais par les Etats-Unis? Comment répondre à la mise en place d'organisations internationales comme le GATT? Et surtout, quelle stratégie développer face à l'essor de la construction européenne? Ce livre vise non seulement à décrire la politique commerciale suisse mais à en dégager les enjeux et les fondements. Il s'efforce ainsi d'établir quels sont les principaux acteurs qui, au travers de

multiples débats, divergences et conflits, déterminent cette politique. Dans ce cadre, il remet en cause quelques idées reçues: il montre en particulier que, loin d'être le jouet impuissant des grandes puissances, les milieux dirigeants helvétiques disposent, grâce à leur force économique et financière et en combinant habilement multilatéralisme et bilatéralisme, de la marge de manœuvre nécessaire pour conduire leur propre jeu, souvent avec succès. Ils n'hésiteront pas, par exemple, à affronter les Etats-Unis lors de la «guerre des montres» des années 1950, ni à peser de tout leur poids pour entraver la construction européenne ou pour l'orienter selon leurs conceptions.