

Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 28 (1948)
Heft: 7

Rubrik: Rapport du Conseil d'administration à la 30 assemblée générale

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

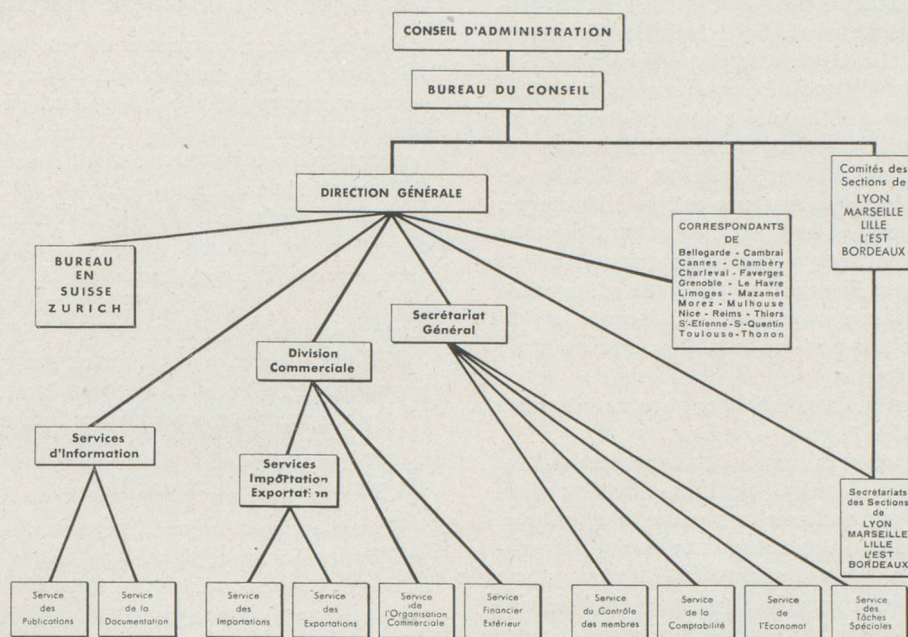
Download PDF: 08.02.2026

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

SECTIONS DE LA CHAMBRE DE COMMERCE SUISSE EN FRANCE

ARRONDISSEMENTS CONSULAIRES





ORGANISATION DE LA CHAMBRE DE COMMERCE SUISSE EN FRANCE

RAPPORT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION à la 30^e assemblée générale

Cette assemblée marque la fin de la trentième année d'existence de notre compagnie. Nous aurions désiré fêter cet anniversaire par une manifestation brillante qui eût réuni nos membres et nos amis. Mais, au cours de ces six lustres, les uns et les autres sont devenus trop nombreux pour que nous puissions les avoir tous autour de nous.

Notre première assemblée générale, tenue le 16 novembre 1918, enregistrait un effectif de 101 adhérents. Aujourd'hui, où pour la trentième fois nous tenons nos assises, cet effectif s'élève à 7.608 membres. Cette ascension rapide est réjouissante, car elle est un signe de l'intimité des relations économiques entre la France et la Suisse et de la saine influence que peut exercer un groupement privé. Mais aussi elle implique pour nous le devoir d'agir avec discernement et mesure, l'obligation d'avoir à notre service un appareil solide et bien conçu qui nous permette d'aborder avec sûreté tous les terrains où notre expansion même nous conduit.

ADMINISTRATION DE LA COMPAGNIE

Votre Conseil s'est réuni cinq fois pendant l'exercice écoulé. En dehors des problèmes d'administration qu'il a eus à résoudre, il a été fidèlement tenu au courant de l'évolution des relations économiques franco-suisse,

grâce, surtout, à l'obligeance de M. le Conseiller de Légation Gérard Bauer, qui a tenu à rehausser de sa présence chacune de ces réunions. Ses exposés, toujours riches en matière et en enseignements, ont largement contribué à en accroître l'intérêt. Nous sommes heureux de pouvoir remercier ici publiquement M. Bauer de la bonne grâce qu'il a mise à renseigner vos administrateurs et à faire profiter notre personnel technique de sa science, de son expérience et de la pertinence de ses avis.

Nous avons eu la douleur de perdre, en cours d'exercice, l'un des pionniers de notre Chambre de commerce, Louis-Gustave Brandt, enlevé à l'affection des siens et de ses amis après une brève maladie au mois de novembre dernier. Membre du comité d'initiative qui prépara, dès 1916, la fondation de la Chambre de commerce suisse en France, administrateur de la première heure, plusieurs fois vice-président, puis président de 1935 à 1938, Louis-Gustave Brandt n'a cessé, jusqu'à ses derniers moments, de donner à notre compagnie le meilleur de son temps et de lui-même. Qu'un juste hommage soit ici rendu à sa mémoire.

Faisant usage de la faculté que lui donnent nos statuts, votre Conseil a fait appel, pour lui succéder, à M. J.-C. Savary, directeur des établissements Jaeger, depuis un certain temps président de notre groupe de l'horlogerie.

Pour combler le vide laissé par la démission de M. Wolfer-Sulzer, vice-président de la Société Sulzer Frères, de Winterthour, il a eu également recours à la collaboration de M. René Bühler d'Uzwil. Le concours de M. Bühler nous sera précieux car il joint à sa qualité de principal associé d'une de nos plus importantes fabriques suisses de constructions mécaniques, celle de président de l'Union des chambres de commerce suisses à l'étranger. Enfin, le siège de notre regretté administrateur, Rodolphe Iselin, décédé à la fin de 1946, a été repourvu de la même façon par M. Jacques Lagrange qui, en qualité de membre de notre commission des publications, s'occupe activement, depuis plusieurs années, de la Revue économique franco-suisse.

Vous aurez tout à l'heure à vous prononcer sur ces trois cooptations.

Les comités de nos sections régionales se sont, de leur côté, réunis à intervalles réguliers. Notre directeur général a assisté au plus grand nombre possible de ces séances afin de marquer nos efforts du signe de l'unité indispensable à la réussite de notre action. C'est dans le même esprit de coordination que la plupart de nos sections régionales ont délégué, à chacune des séances de votre Conseil, leur président ou l'un des administrateurs, membres de leur comité. Nous ne saurions trop nous féliciter de la fréquence de ces contacts.

Notre section de l'Est s'est vue privée, au mois d'août dernier, de son président, M. Marcel Sagne, élevé par le Conseil fédéral à la dignité de vice-consul de Suisse à Vesoul. Heureusement pour la section, qui lui doit l'accroissement considérable de son importance, M. Sagne continue à lui apporter son précieux appui en qualité de vice-président d'honneur. C'est à M. Gander, premier vice-président, qu'a incombé la charge de le remplacer jusqu'à ce que le comité ait procédé à l'élection de son successeur définitif en la personne de M. François, de Dijon.

Le président de notre section de Lille, M. Ivan Effront, a été contraint de renoncer, lui aussi, à ses fonctions, ses occupations l'obligeant à séjourner hors de France de plus en plus fréquemment. Le vice-président de la section, M. Charles Monnet, de Roubaix, a été appelé par le comité à lui succéder.

Le Conseil vous proposera de confirmer ces deux élections.

C'est au mois d'avril 1947 qu'après entente avec l'Office suisse d'expansion commerciale nous avons repris notre entière indépendance en Suisse. Notre bureau fonctionne à Zurich depuis cette date. Au reste ne mentionnons-nous ce fait que pour mémoire, puisque, par anticipation, il a déjà fait l'objet d'une communication lors de notre dernière assemblée générale.

ACTIVITÉ DE LA COMPAGNIE

La difficulté d'un compte rendu détaillé de notre activité apparaît clairement lorsqu'on songe aux 79.336 lettres reçues et expédiées par nos services du 1^{er} janvier au 31 décembre 1947 et aux 10.572 visiteurs qui, pendant la même période, eurent recours à l'inter-vention et aux conseils de nos spécialistes.

Développement de la Compagnie

L'intérêt suscité par cette activité intense s'est traduit par un grand nombre d'adhésions : 985 nouveaux membres, contre 548 en 1946, se sont joints à nous pendant l'année écoulée, élargissant ainsi l'assiette de nos finances, mais aussi augmentant notre rayonnement.

Il convient de souligner le succès de l'action de nos secrétaires régionaux. Les principaux centres de leurs circonscriptions ont reçu leur visite, dont le seul exemple d'une réunion d'information donnée à Dijon par le secrétaire de notre section de l'Est devant un auditoire de 1.200 personnes illustrera l'utilité.

A Paris, dans la province française, en Suisse, nous nous sommes efforcés de mettre notre rayonnement au service des relations économiques franco-suisse.

Organisation du travail

Ce rayonnement ne sera fructueux que si son foyer est solidement organisé, si nos spécialistes ont entre leurs mains de bons instruments de travail.

Nous avons donc poussé l'organisation de notre documentation technique :

- États des représentants en France de maisons suisses, en Suisse de maisons françaises, constamment mis à jour et distribués à tous nos organes permanents, qui nous permettent de diriger sûrement les acheteurs sur les représentants qualifiés et de diffuser rapidement auprès de chacun de ces derniers toutes informations intéressant leur branche d'activité ;

- masse de dossiers contenant tous renseignements sur des maisons suisses ou françaises en quête de représentants ou de représentants cherchant des commettants, qui nous ont mis en mesure de procéder à plusieurs centaines de mises en relations ;

- fichiers également tenus à jour où sont cataloguées toutes les offres et demandes de produits français et suisses (nous en avons reçu 2.827 pendant l'exercice écoulé) constituant un excellent baromètre des échanges franco-suisse et nous donnant la possibilité de mettre rapidement en rapports acheteurs et vendeurs ;

- collections des textes émanant des administrations et ayant trait aux relations franco-suisse avec analyses et commentaires distribués à tous nos chefs de service et secrétaires régionaux ;

- documentation tirée des publications que nous recevons et classée de façon pratique (nos services d'information ont dépouillé, pendant l'année, 11.680 périodiques et analysé 392 ouvrages venus enrichir notre bibliothèque) donnant à nos spécialistes les moyens de répondre aux questions et de résoudre les problèmes qui leur sont posés ;

- statistiques des échanges franco-suisse ;

- états d'utilisation des contingents, dans toute la mesure où nous pouvons la connaître, qui nous mettent à même de conseiller utilement nos membres et d'éviter des démarches inutiles ;

tels sont les principaux outils que nous avons usinés pendant l'exercice écoulé pour nos ouvriers.

Cet appareil nous a permis de déployer notre activité dans de nombreux domaines, dont le seul souci de brièveté nous contraint à limiter l'examen.

Elaboration du statut des échanges franco-suisse

Le réseau serré de renseignements et d'expériences tissé par nos secrétaires et chefs de service, grâce aux instruments dont nous venons d'énumérer les princi-

paux, grâce aussi aux rapports continuels qu'ils entretiennent avec nos administrateurs, chefs de file, membres de notre commission des échanges, et adhérents eux-mêmes, nous a donné le moyen, chaque fois qu'une négociation générale ou partielle a été annoncée, de faire connaître aux autorités fédérales l'opinion des usagers des relations économiques franco-suisse dont se compose notre compagnie. Nous ne pensons pas qu'il soit présomptueux de dire que cette opinion a été souvent écoutée.

Mais il ne s'est pas seulement agi de rédiger des rapports. Bien au contraire, nos relations étroites et fréquentes avec les administrations suisse et française et avec la Légation de Suisse en France nous ont conduits à suggérer, en cours d'exercice, des améliorations, des assouplissements du statut des échanges, à participer au redressement de situations que l'expérience avait fait apparaître comme anormales.

Application pratique des accords conclus

Toutefois, c'est à l'application pratique des accords financiers et commerciaux que nous avons voué le meilleur de nos soins. Nos interventions dans ce domaine ont été trop nombreuses pour que nous puissions, sans abuser de votre patience, en faire le compte rendu complet. Force nous est de ne vous en donner que quelques exemples.

L'activité de nos services en matière d'obtention de licences et d'application des contingents contractuels mérite une mention spéciale. Le service importation-exportation de notre direction générale, a obtenu, pendant l'année 1947, 376 licences représentant une valeur de plus de 100 millions de francs. Ce service ne s'est pas contenté de se charger lui-même de discuter avec les fonctionnaires responsables certaines affaires particulièrement délicates, il s'est efforcé aussi de faciliter la tâche de nos membres en les renseignant rapidement sur les dates limites de dépôt des licences, en les guidant dans le labyrinthe compliqué de la législation et de l'administration françaises. Cette dernière a souvent même mis à contribution la compétence de son chef en vue d'arriver à une répartition équitable des contingents.

Nous avons toujours été convaincus que les contacts personnels étaient de loin le moyen le plus efficace d'aplanir les difficultés de détail qui mettent un frein à une application rapide des accords commerciaux. C'est dans cet esprit et forts de l'expérience acquise dans le domaine des importations en France de produits des industries suisses du textile et des tresses de paille pour la chapellerie, que nous avons usé de toute notre influence, avec l'aide de la Légation de Suisse en France, pour persuader les fonctionnaires et agents responsables suisses de venir à Paris. La Division du commerce du département fédéral de l'économie publique, la société Suisse des constructeurs de machines, l'Union suisse du commerce du fromage, l'Association suisse des industriels de l'aluminium, la Chambre suisse de l'horlogerie se sont rendus à nos appels et ont envoyé en France, à plusieurs reprises, leurs agents responsables. Nous avons eu avec

eux des conférences d'où sont sorties des solutions pratiques.

Nos rapports avec la Chambre suisse de l'horlogerie sont devenus de plus en plus fréquents. Cet organisme a trouvé, en notre compagnie, un auxiliaire précieux qui, agissant en coopération étroite avec les associations professionnelles françaises d'importateurs, a contribué à l'utilisation rationnelle et complète des contingents contractuels destinés aux importateurs approvisionnant le marché français. Il convient également de souligner le rôle efficace de conseiller que le chef de notre Division commerciale assume dans le problème si délicat des nouveaux importateurs d'horlogerie.

La réalisation de maints autres postes de l'accord du 29 juillet 1947 a nécessité notre intervention : tissus, fils de lin, fils de rayonne, mobilier, ardoises encadrées, articles de bureau, livres, journaux, papiers peints, jouets, moteurs électriques, appareils de cuisson et de chauffage, appareils frigorifiques, fromages, fruits, etc..., etc..., tous produits dont l'exportation vers la France présente un intérêt capital pour l'économie helvétique.

Néanmoins, importer en France n'est possible que si la France exporte vers notre pays. A cet égard, notre Service exportation a multiplié les efforts pour encourager et faciliter la vente de produits français en Suisse. Il a été puissamment aidé dans sa tâche par nos secrétariats régionaux qui, chacun dans sa circonscription, ont exhorté les exportateurs français à ne pas abandonner le marché suisse, malgré les difficultés temporaires qu'ils éprouvaient. Nous rappelons, à cet égard, la campagne de notre section de Marseille pour l'exportation vers la Suisse de fleurs, de légumes et de fruits, celle de notre section de Lyon pour l'exportation de volailles, de maroquinerie, de cuir, celle de notre section de l'Est pour l'exportation de bois, fourrage, graines de semence, outils.

C'est également l'équilibre de la balance des comptes qu'ont poursuivi nos secrétariats de Marseille, Lille et Bordeaux par leur action patiente en faveur de la reprise du trafic pour la Suisse des ports français de la Méditerranée, de l'Océan, de la Manche et de la Mer du Nord.

Il convient enfin de signaler aussi la besogne non négligeable accomplie par notre service financier extérieur qui, s'il a bien souvent aidé nos compatriotes à obtenir les autorisations de transfert vers la Suisse prévues par les accords financiers, s'est employé également à faciliter le rapatriement de nombre de créances françaises sur la Suisse. L'Office français des changes a même considéré maintes fois notre intervention comme suspensive des sanctions prévues contre les exportateurs qui n'avaient pas rapatrié leurs devises dans les délais légaux.

Expansion commerciale et propagande

Si l'application pratique des accords franco-suisse a absorbé une grande partie de notre activité, nous n'avons pas négligé pour autant l'expansion commerciale suisse en France. Tout au long de l'année écoulée, nos services d'information ont été mis à contribution pour diffuser dans notre pays de résidence les publications éditées par

l'Office suisse d'expansion commerciale tandis que, de son côté, notre Division commerciale s'est vue chargée d'organiser la propagande en France de la Foire suisse de Bâle.

La participation suisse à la Foire de Lyon, un instant compromise par la diminution considérable de la subvention accordée à l'Office suisse d'expansion commerciale par la Confédération, a été un des chefs les plus importants de l'activité du secrétariat de notre section lyonnaise. A la Foire de Paris, c'est notre direction générale qui s'est entièrement chargée de représenter notre pays ; stand modeste certes, étant donné les moyens réduits dont notre compagnie disposait, mais qui, de l'avis général, a rendu de grands services aux exposants et aux visiteurs.

Ce rapport serait incomplet si nous n'en consacrons pas quelques lignes, pour le terminer, à la Revue économique franco-suisse.

Vous aurez constaté, à sa lecture que, tout en conservant à chacun de ses 11 numéros parus dans l'année 1947 une certaine homogénéité, nous avons cherché à en varier la matière, à donner à ses lecteurs une pâture intellectuelle intéressante, en même temps que des renseignements pratiques.

Nous avons fait appel à des hommes de lettres, journalistes, économistes et hommes politiques dont le talent a contribué à élever la tenue de notre publication et notamment à M. le Ministre C. J. Burckhardt, MM. André Siegfried, de l'Académie française, Victor Gautier Maximilien Vox, Emile Duperrex, Philippe Aymard, André Coret, Ernest Speiser, Henry Laufenburger, Ami Dufour et E. E. Reinhardt ; mais, aussi à des spécialistes qui se sont chargés de présenter diverses industries suisses et françaises ainsi qu'à nos secrétaires et chefs de service.

Dans la partie pratique de notre revue, les statistiques, tableaux, avis, communications et circulaires ayant directement trait aux relations économiques entre nos deux pays constituent un véritable coutumier des échanges franco-suisses dont les nombreux témoignages de satisfaction émanant de nos membres nous ont montré l'utilité.

CONCLUSION

Nous voudrions, en guise de conclusion à ce bref résumé de notre activité, remercier ici les administrations française et suisse de la bienveillance et de la compréhension avec lesquelles elles ont accueilli nos suggestions, nos remarques et parfois même nos réclamations. Nous voudrions également nous féliciter de voir combien étroites sont devenues nos relations avec les associations et organismes suisses et français, notamment avec le Directoire de l'Union suisse du commerce et de l'industrie et ses sections, l'Office suisse d'expansion commerciale, les chambres de commerce cantonales, les chambres de commerce de Paris, Lyon, Marseille, Besançon, Lille, Bordeaux.

La fréquence de ces rapports nous est un encouragement à l'accomplissement de notre mission dont l'approbation, que nous vous demanderons tout à l'heure, nous dira si nous l'avons remplie selon vos vœux.

*Pour le Conseil d'administration
de la Chambre de commerce suisse en France,*

*Le Président :
Paul de Perregaux*

EFFECTIFS DE LA CHAMBRE DE COMMERCE SUISSE EN FRANCE

