

Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 30 (1950)
Heft: 10

Artikel: L'aide que vous pouvez attendre de la Chambre de commerce suisse en France
Autor: [s.n.]
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-888278>

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

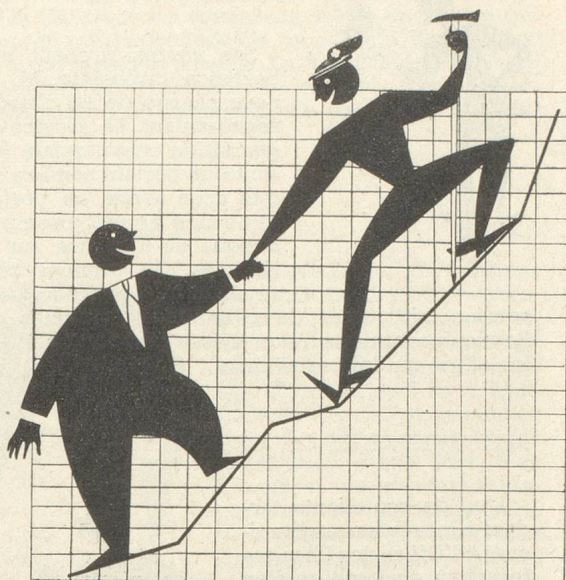
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées 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: 13.02.2026

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



A VOTRE SERVICE

L'aide que vous pouvez attendre de la Chambre de commerce suisse en France

On nous demande si souvent quels services nous rendons à nos membres qu'il nous a paru utile d'en présenter ici un inventaire succinct, qui ne prétend toutefois pas être complet.

Nos membres découvriront peut-être certains services qu'ils n'ont pas encore songé à nous demander et que nous serons heureux de leur rendre. Quant aux personnes qui ne feraient pas encore partie de notre compagnie, elles seront sans doute intéressées d'apprendre comment nous agissons en vue d'aider les exportateurs et les importateurs français et suisses.

Le but de la Chambre de commerce suisse en France est défini à l'article 3 de ses statuts :

« S'inspirant des sentiments de profonde sympathie et de traditionnelle amitié existant entre la Suisse et la France, la compagnie a pour but général de protéger et de développer le commerce suisse en France, en facilitant toutes les transactions économiques entre les deux pays. »

Comment le réalise-t-elle ?

En simplifiant la tâche des exportateurs et des importateurs français et suisses, en leur prodiguant ses conseils et leur prêtant son appui.

Cette action d'aide, elle la poursuit d'une part sur le plan particulier de chaque entreprise, en rendant à ses membres des services pratiques, d'autre part sur le plan général, en créant un climat favorable et en faisant connaître aux autorités et aux organismes intéressés les besoins du commerce franco-suisse.

Quelques-uns des services pratiques que nous rendons à nos membres

M. Dupont dirige les services commerciaux d'une importante entreprise industrielle française.

Son attention a été attirée, par un article de la Revue économique franco-suisse, sur certains matériels fabriqués en Suisse, qu'il juge nécessaires à son exploitation.

IMPORTATION

Il envisage d'en importer et demande à notre service import-export une liste de fournisseurs qui lui est communiquée avec l'indication des représentants en France.

A sa requête, tous les renseignements lui sont donnés sur les accords qui régissent ces importations et sur les différentes formalités à accomplir, ainsi que sur les frais de transport, droits de douane, honoraires des commissionnaires en douane agréés, qui influenceront sur le prix de la marchandise.





LICENCES

Nos services commerciaux l'aident, en particulier, à remplir sa demande de licence d'importation, la présentent eux-mêmes à l'Office des Changes et la suivent tout au long de son périple dans les services ministériels français. Grâce à leurs soins vigilants, la

demande est accordée dans les moindres délais.



REPRÉSENTANTS

Ses ventes prenant une importance croissante, M. Dupont nous charge de lui chercher un représentant. Le service de l'organisation commerciale lui présente un certain nombre d'offres que nous avons en portefeuille avec des renseignements de banque ou d'agence sur les intéressés. Ce premier choix se

révélant trop restreint, ce même service fait passer deux annonces gratuites dans la Revue économique franco-suisse et soumet à M. Dupont les offres qui lui parviennent.

DOUANE

Un litige s'élève lors du dédouanement et nos services commerciaux parviennent à l'aplanir en intervenant auprès de la direction générale des douanes.



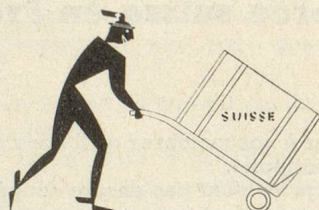
EXPORTATION

M. Dupont nous soumet alors un programme de vente en Suisse, car il sait que nos efforts tendent aussi à stimuler les exportations françaises. Notre service import-export le renseigne sur :

- les formalités d'exportation de France et d'importation en Suisse, les droits et taxes à acquitter. Là encore, nos collaborateurs sont à sa disposition pour accomplir en son nom les démarches auprès des services ministériels compétents ;

- le marché suisse de sa spécialité, les préférences et les habitudes de la clientèle, les usages commerciaux, les prescriptions légales ou réglementaires, etc... ;

- les clients, importateurs ou grossistes suisses, susceptibles de s'intéresser à ses articles.



RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

Il nous demande des renseignements sur l'honorabilité de certains importateurs qui lui ont fait des offres, mais qui demandent des facilités de paiement.

De tels clients doivent être examinés à la loupe et le service de l'organisation commerciale le renseigne sur la base de ses fichiers ou, à défaut, de références bancaires ou de fiches d'agences.

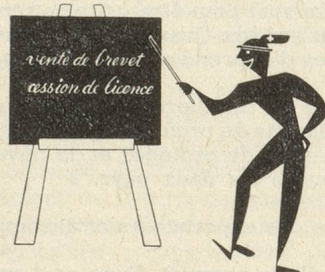


RECouvreMENTS DE CRÉANCES

L'un de ses clients tardant à lui régler ses livraisons et l'Office des Changes le mettant en demeure d'en rapatrier la contre-valeur, M. Dupont charge notre service financier extérieur d'opérer un recouvrement de créance. Après les sommations d'usage nous engageons en son nom les poursuites contre ce débiteur peu scrupuleux et poursuivons l'affaire jusqu'à remboursement final.



BREVETS ET LICENCES



M. Dupont a entendu parler d'un nouvel appareil inventé en Suisse et nous charge de faire une enquête pour en déterminer le constructeur. Ce dernier n'étant pas à même de fabriquer ce matériel pour l'exportation, nous consultons sur les possibilités de fabrication en France et nous l'éclairons sur les deux solutions possibles :

vente de brevet ou cession de licence, avec leurs avantages et leurs inconvénients respectifs. Nous le mettons alors en rapport avec M. Dupont. Une fois les pourparlers engagés, celui-ci vient se renseigner sur la procédure à suivre et sur les démarches à effectuer à l'Office des Changes et auprès du Ministère technique, pour obtenir l'autorisation de transférer le montant de la vente ou les redevances. Il nous soumet enfin le contrat de cession en nous demandant de l'examiner du point de vue juridique et du point de vue commercial.

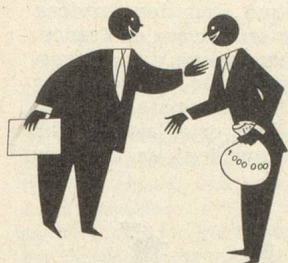
ARBITRAGES

Un litige oppose M. Dupont et un fournisseur suisse, les deux parties ne parvenant pas à se mettre d'accord sur l'interpréta-



tion des termes d'un contrat. Elles portent ce litige devant la Chambre de commerce suisse en France qui s'efforce, en une procédure de conciliation, de les aider à trouver un terrain d'entente. La conciliation se révèle malheureusement irréalisable et les deux parties chargent la Chambre de commerce de prononcer un arbitrage.

INVESTISSEMENTS



En revanche, les relations les plus cordiales s'établissent entre M. Dupont et un autre constructeur suisse qui cherche précisément à étendre son affaire au delà de la frontière et vient nous demander des renseignements sur la constitution d'une société en France et les avantages respectifs des différentes solutions possibles. Il choisit alors de s'intéresser financièrement

à l'affaire Dupont. Notre service financier extérieur étudie avec les organismes compétents de l'Office des Changes, la meilleure façon de réaliser cet apport de capital suisse en France. Il est amené, par la même occasion, à régler avec cet Office la question du transfert en Suisse des intérêts et de l'amortissement du capital investi.

INFORMATION

M. Dupont est un homme extrêmement occupé. Il n'a pas le temps de lire tous les journaux économiques, de dépouiller le Journal officiel, le Moniteur officiel du commerce et de l'industrie, les Documents douaniers, le Bulletin officiel des services de prix, la Feuille officielle suisse du commerce et les innombrables publications auxquelles il est nécessaire de s'abonner pour suivre les événements économiques. Mais il lui suffit, pour avoir une vue synoptique de tout ce qui touche, de près ou de loin, aux échanges franco-suisse, de lire une fois par mois la Revue économique franco-suisse. Les services d'information de la Chambre de commerce suisse en France dépouillent pour lui toute la presse officielle économique, technique et spécialisée,

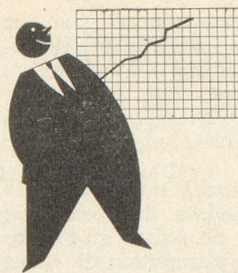


ils réunissent pour lui la documentation nécessaire et la condensent en des nouvelles brèves, claires, précises et complètes, en des circulaires et, au besoin, en des articles approfondis.

Ce n'est pas tout. M. Dupont bénéficie, en plus de la Revue économique franco-suisse qui lui est adressée gratuitement en sa qualité de membre, d'un service hebdomadaire de

renseignements pratiques et urgents : il est abonné au Bulletin hebdomadaire de la Chambre de commerce suisse en France qui le renseigne chaque semaine sur les faits saillants de l'activité économique franco-suisse.

Lorsqu'un point ne lui paraît pas clair, qu'il a besoin d'un renseignement complémentaire, de la confirmation d'une nouvelle parue dans la presse quotidienne, un coup de téléphone... les services d'information documentent M. Dupont.



QUELQUES CHIFFRES

Cette activité se traduit pour nos services, qui se composent de 20 agents à Paris, 10 en province et 2 en Suisse, par un total de l'ordre de 30.000 lettres par an à l'arrivée comme au départ et une cadence qui va chaque mois en s'intensifiant de renseignements donnés au téléphone et aux visiteurs qui

consultent nos services. Ce sont encore autant d'occasions que nous avons dans l'année d'informer nos membres et d'autres personnes intéressées aux transactions franco-suisse.

Activité de la Chambre de commerce suisse en France sur le plan général

De par sa structure, essentiellement démocratique, la Chambre de commerce suisse en France est en mesure de jouer un rôle important sur le plan général. Ses membres groupent, en effet, toutes les tendances, tous les intérêts du commerce franco-suisse ; ses sections lui permettent d'entretenir des contacts étroits avec toutes les parties des territoires français et suisse ; ses administrateurs se recrutent parmi les personnes les plus représentatives des milieux d'affaires intéressés aux échanges franco-suisse. Aussi plonge-t-elle ses racines très profondément dans la réalité des échanges. Elle puise ses informations à la meilleure source et peut exercer, sur les organismes compétents, une influence certaine.

NOUS PLAIDONS VOTRE CAUSE

La Chambre de commerce suisse en France n'a pas manqué, depuis sa fondation, d'user de ce privilège, d'une part en créant un climat d'amitié réciproque, de confiance entre la France et la Suisse, d'autre part en poursuivant une action de propagande discrète, mais efficace en faveur des produits suisses d'importation et des produits français sur le marché suisse. Inversement, la Chambre de commerce suisse en



France est tenue constamment au courant, par ses membres, de leurs besoins et de leurs désirs, autrement dit des aménagements pratiques à apporter au régime des échanges franco-suisse. Elle se fait leur avocat auprès des autorités fédérales et, par le canal de sa Revue économique franco-suisse, dans un large public.

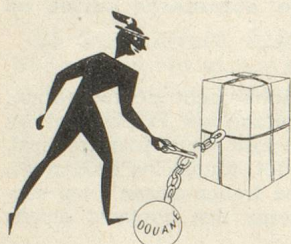
Les rapports que nous adressons à la Division du commerce, au Vorort de l'Union suisse du commerce et de l'industrie et à la Légation de Suisse en France sont vivement appréciés. Ils nous permettent de jouer notre rôle de porte-parole, de mandataire de nos membres. Leurs revendications légitimes, en passant par notre canal, tirent une force accrue de l'influence que nous confèrent nos 6.000 membres.

Lorsqu'une question mérite de faire l'objet d'un débat public, nous la traitons dans la Revue économique franco-suisse. La presse fait souvent largement écho à nos articles et à nos informations techniques.

A titre d'exemple, nous citerons la campagne que nous menons depuis plusieurs mois en faveur de la libération des importations suisses en France.

Une fois ce résultat atteint, le problème des droits de douane est appelé à occuper la première place de nos préoccupations.

Rappelons, par ailleurs, que pendant la guerre, la correspondance commerciale a pu être acheminée par notre canal entre la zone occupée d'une part et la Suisse et la zone libre d'autre part. La Chambre de commerce suisse en France a rendu ainsi un service inestimable à l'économie suisse et à ses membres.



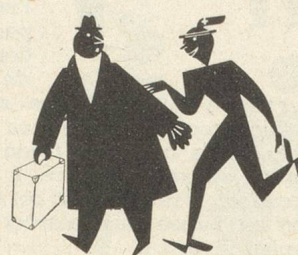
Toujours sur le plan général, les manifestations qu'organise la Chambre de commerce suisse en France, qu'il s'agisse de dîners-conférences, de réunions professionnelles, d'assemblées, donnent à nos membres l'occasion de se rencontrer, de se connaître et d'entrer en contact avec des personnalités intéressantes.

LES DÉPLACEMENTS SONT COÛTEUX

Ainsi M. Dupont se félicite chaque jour des services que lui rend la Chambre de commerce suisse en France. Bien qu'étant fixé à Paris, au centre même des affaires, bien qu'ayant à sa disposition une foule d'organismes économiques et de conseillers de tous ordres, il a pu constater que notre compagnie lui apporte l'aide la plus efficace parce que ses agents travaillent en hommes d'affaires, en commerçants, qu'ils connaissent les préoccupations de nos membres et qu'ils s'efforcent toujours d'y répondre d'une façon essentiellement pratique.

Combien cette aide ne serait-elle pas plus appréciable encore pour une entreprise fixée en province ou en Suisse.

Non seulement elle dispose sur place d'un secrétariat permanent au siège de l'une de nos sections et à Zürich, mais notre Direction générale constitue en quelque sorte pour elle un correspondant à Paris, lui épargnant des déplacements coûteux et des pertes de temps.



Oui, nous sommes à votre service.

Sur le plan pratique, l'aide que nous apportons à M. Dupont, nous sommes désireux de vous en faire bénéficier également.

Sur le plan général, notre action est un facteur d'harmonie et de prospérité pour les économies française et suisse, et en définitive pour chaque entreprise particulière.

« Plus que jamais, déclarait un journal suisse en avril 1950, la Chambre de commerce suisse en France a de nouvelles raisons d'action, de nouvelles batailles à mener, de nouvelles victoires à enregistrer.

« Nous sommes certains qu'elle ne faillira pas à sa tâche. »

