

**Zeitschrift:** Revue économique franco-suisse  
**Herausgeber:** Chambre de commerce suisse en France  
**Band:** 71 (1991)  
**Heft:** 1

**Artikel:** Vous avez dit Salon des inventions?  
**Autor:** Vincent, Jean-Luc  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-886998>

### 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:** 07.01.2026

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

# Vous avez dit Salon des Inventions ?

**Jean-Luc Vincent, Président-Fondateur du Salon International des Inventions, Techniques et Produits Nouveaux de Genève**

**D**epuis plus de 25 ans que je vous toute mon activité à la promotion de l'invention à travers l'organisation du Salon International des Inventions, des Techniques et Produits Nouveaux de Genève et autres expositions, congrès et conférences à l'étranger, je me suis toujours refusé d'écrire un ouvrage destiné à conseiller les inventeurs.

Si de nombreuses publications ont déjà traité ce sujet, il faut reconnaître que l'auteur d'une invention ne s'intéresse pas à la théorie mais que son unique préoccupation est la commercialisation de son invention.

**L'invention est en pleine mutation.**  
L'ère des chercheurs qui inventaient avec 20 ans d'avance sur leur temps semble bien révolue. Citons comme exemple le génial Georges de Mestral, père de la fermeture Velcro, qui a vu son produit se fabriquer par kilomètres alors que son brevet était dans le domaine public.

Aujourd'hui, l'inventeur est plus intégré dans son époque et les inventions qu'il propose sont proches des besoins, donc applicables immédiatement.

Nous entendons régulièrement qu'il faut innover pour mieux vivre ou encore inventer pour survivre. **Cependant, il faut constater que de très nombreux inventeurs ne veulent pas s'engager dans l'invention pour deux raisons fondamentales.**

La première est la  *crainte d'être trop souvent assimilé à un professeur "Tournesol"*. En effet, ce réflexe intellectuel existe et il est un frein important pour beaucoup de chercheurs. Aux personnes et aux responsables des mé-

dias en particulier, qui tournent en dérision systématiquement les inventeurs, nous leur demandons de penser, par exemple, à l'inventeur qui leur sauvera peut être un jour la vie parce qu'il a créé l'appareil de transfusion sanguine.

La deuxième réside dans la  *difficulté de faire connaître son invention pour la commercialiser*. Il n'y a pas si longtemps, il suffisait de la proposer aux entreprises concernées de son pays, pour être fixé sur son avenir.

Aujourd'hui ces démarches sont dépassées. En effet, les entreprises susceptibles d'être intéressées se situent dans le monde entier et le phénomène de diversification de fabrication ne permet plus de les cibler avec précision. C'est la raison pour laquelle il faut un point de rencontre sur un plan international entre inventeurs présentant leurs inventions et fabricants et distributeurs recherchant des nouveautés.

Ce sont précisément les buts du Salon des Inventions de Genève. Cet immense réservoir de techniques et de produits inédits, prêts à être commercialisés, est un lieu d'échange idéal entre inventeurs, chercheurs, entreprises innovantes, laboratoires de recherche, organismes privés ou d'Etat et industriels, financiers, distributeurs, importateurs, venant spécialement des

cinq continents. Il permet de mettre sur le marché rapidement et efficacement des inventions au profit de tous. Les chiffres sont révélateurs : 100'000 visiteurs, 550 exposants de 25 pays, 1'000 inventions dont 45 % font l'objet de licences. Le montant des affaires négociées dépassent 30 millions de francs suisses.

Si ce Salon est reconnu aujourd'hui comme le plus important au monde, il le doit certainement à son exigence : une invention ne peut être présentée qu'une seule fois et doit être préalablement protégée par un brevet. Ces conditions fondent la relation entre la créativité et le professionnalisme. Même les pays réputés fermés s'intéressent au Salon : en 1985, la République Populaire de Chine exposait officiellement pour la première fois ses inventions à l'étranger ; en 1986, ce fut la République Démocratique de Corée et, cette année, l'URSS.

Il est bien sûr impossible de citer ici toutes les inventions provenant du Salon de Genève et qui sont aujourd'hui sur le marché ou utilisées par l'industrie. Cependant, en voici quelques-une, mentionnées sans ordre particulier : *un sismographe nucléaire permettant de détecter les séismes à l'avance* ; *une chaise informatisée pour handicapés adaptée aux escaliers* ; *un ensemble d'appareils solaires assurant l'autonomie d'un village en énergie* ; *un palier magnétique pour le fonctionnement des rotors de fusées* ; *une machine à copier les plans à la vapeur d'eau, sans produits chimiques* ; *un système de contrôle visuel de la pression des pneus depuis la cabine d'un camion* ; *un procédé pour le tri des piles usées*.

À celui qui veut promouvoir ou découvrir une invention par ses propres moyens, nous affirmons que le temps, l'énergie et le financement qu'il va y consacrer ne lui rapporteront jamais les résultats qu'il espérait.

Il est aujourd'hui prouvé que pour commercialiser une invention, le meilleur moyen est de l'exposer dans un salon d'inventions pour autant que celui-ci soit bien situé et surtout qu'il attire des visiteurs professionnels et des journalistes sur un plan international. ■