

Zeitschrift: Revue économique franco-suisse
Herausgeber: Chambre de commerce suisse en France
Band: 27 (1947)
Heft: 7

Rubrik: Rapport du Conseil d'administration

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

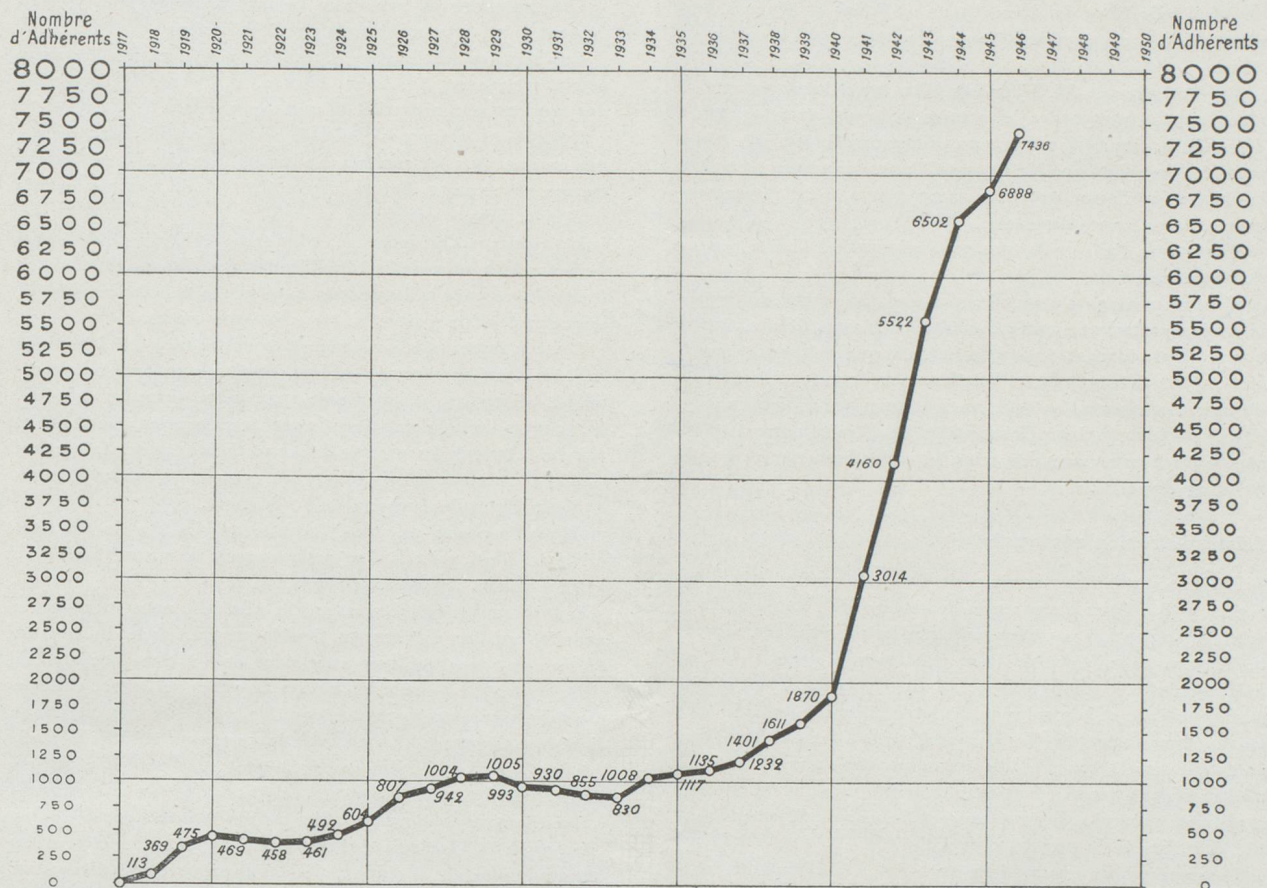
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 29.03.2025

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



EFFECTIFS DE LA CHAMBRE DE COMMERCE SUISSE EN FRANCE
A LA FIN DE CHAQUE ANNÉE

RAPPORT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

I. INTRODUCTION

Le rapport que nous avons eu l'honneur de soumettre à votre approbation lors de notre assemblée générale ordinaire de 1946 qualifiait l'année 1945 de période d'essai. Nous eussions aimé pouvoir considérer l'exercice qui arrive aujourd'hui à son terme comme un retour complet à une économie de paix. Malheureusement la convalescence des relations économiques franco-suisse, comme celle de notre malheureuse Europe, est lente. Aussi, quels que soient les progrès dont nous serons amenés à faire état au cours de cet exposé, ne peut-on guère parler encore que d'une période de transition et d'adaptation.

Transition dans l'ordre général des échanges franco-suisse ; adaptation dans la vie, l'organisation, l'activité de notre Chambre.

Le présent rapport n'est pas exhaustif. Afin de ménager votre patience il évitera les détails touffus et fastidieux pour dessiner à grands traits et objectivement l'existence intérieure de notre compagnie, c'est-à-dire son administration et son organisation,

telles qu'elles ont évolué au cours de l'exercice écoulé, et sa vie extérieure, à savoir son activité, son action dans le champ des relations entre la Suisse et la France.

II. ADMINISTRATION ET ORGANISATION DE LA COMPAGNIE

Administration centrale

Votre conseil d'administration a vu s'en aller au cours de cet exercice l'un des pionniers de notre compagnie : Jean-Louis Courvoisier, décédé le 9 octobre 1946. Jean-Louis Courvoisier a été aux côtés de notre président fondateur, M. Louis-Ferdinand Dobler, l'un de vos premiers administrateurs et l'un des plus fidèles. Il occupa la charge de président de notre Chambre pendant sept ans de 1925 à 1931. Très profondément attaché à notre institution, à laquelle il a donné beaucoup, il avait néanmoins dû renoncer à siéger au sein de votre conseil peu avant sa mort.

Qu'il nous soit permis, en témoignage de reconnaissance pour son dévouement, d'honorer ici sa mémoire.

Pour combler ce vide, votre conseil a fait appel au concours de M. Louis Magoria, importateur de fruits et légumes, originaire de Locarno, qui représente ainsi parmi nous le canton du Tessin.

La démission de M. Hermann Ritz ayant laissé vacante la place que le groupe des assurances occupait, votre conseil a demandé au comité des assureurs suisses de désigner son représentant. C'est ainsi que M. Georges Hasler, directeur général de la compagnie d'assurances « La Winterthur », a été nommé par cooptation en cours d'exercice.

Vous aurez d'ailleurs à vous prononcer tout à l'heure sur ces deux nominations.

Nous ne voulons pas terminer cette rapide revue de l'administration centrale de notre Chambre sans vous faire connaître que notre président et notre trésorier, à la prière de votre conseil, ont consenti à remplir leurs fonctions pour une nouvelle période de trois ans, pour autant que leurs occupations professionnelles le leur permettent. Leur élection a eu lieu lors de notre dernière séance avant cette assemblée, selon les règles fixées par les articles 31 et 33 des statuts.

Administration régionale

L'administration des sections de Lyon, Marseille, Lille, Besançon et Bordeaux n'a pas subi de changement. Les comités se sont réunis une fois par mois ou toutes les six semaines, suivant les régions, sous l'égide de leurs présidents. Il serait trop long d'énumérer les innombrables occasions où leurs avis ont profité à notre activité et à la solution des problèmes sur lesquels nous nous sommes penchés. Votre conseil tient à rendre hommage au travail et au dévouement de ces industriels et commerçants qui n'hésitent pas à sacrifier beaucoup de leur temps pour mettre leur expérience au service de notre cause et de celle du développement des échanges entre nos deux pays.

Les rapports de nos sections avec notre représentation consulaire en province sont devenus de plus en plus étroits. Il n'est pas de séance de nos comités à laquelle nos consuls n'aient tenu à assister ; à maintes reprises ils ont appuyé nos initiatives de leur autorité, enrichi notre travail de leurs conseils. Qu'ils en soient ici remerciés.

Enfin, nous ne pouvons que nous féliciter de voir combien se sont resserrées les relations que notre direction générale et nos secrétariats de province entretiennent avec les chambres de commerce françaises de Paris, Lyon, Marseille, Lille, Besançon et Bordeaux, dont plusieurs ont bien voulu nous donner l'hospitalité lors de nos assemblées régionales. La fréquence de ces relations, motivée par une communauté de préoccupations et de travail, ne peut être que fructueuse à la réalisation des buts que nos compagnies poursuivent, chacune dans leur sphère : le relâchement des entraves mises au libre développement des échanges internationaux. Nous tenons à remercier ici toutes les compagnies consulaires françaises de leur aide et souhaitons que cette coopération se fasse toujours plus étroite.

Organisation des services

Notre personnel permanent a, lui aussi, subi quelques modifications, dues surtout au départ de trois des secrétaires de nos sections régionales. Soucieux de conserver à notre travail sa continuité, votre conseil a fait appel, pour les remplacer, à des éléments jeunes déjà rompus à nos méthodes et à nos disciplines. C'est ainsi que deux collaborateurs de notre direction générale ont été chargés des fonctions de secrétaires de nos sections de Besançon (M. Jean-Pierre Allenbach) et de Lille (M. Marcel Dietschy). Le secrétaire de notre section de Marseille, M. Cyril

Chablotz, qui nous a quittés, à notre regret, après 14 ans d'activité dans notre compagnie, a été remplacé par son adjoint, M. Claude Grezet.

Ces mutations de personnes se sont doublées d'un regroupement de nos services en trois grandes divisions :

Les services administratifs, confiés à la direction de notre secrétaire général, M. Léon Mathez, qui contrôle l'ensemble des services administratifs de notre compagnie.

La division commerciale, dirigée par M. Jean-Edouard Schutz, qui groupe tous les services s'occupant des échanges franco-suisses proprement dits et inspire l'action de nos secrétariats régionaux dans ce domaine.

Les services d'information, placés sous l'égide de M. Jean de Senarclens, chargés de la publication de la Revue économique franco-suisse et de la documentation générale de notre compagnie, instrument indispensable au travail de nos cadres.

L'action de ces trois divisions, qui ont donc reçu des tâches bien définies, a été coordonnée, à Paris comme auprès de nos secrétariats régionaux et en Suisse, par notre directeur général, M. Jacques Boitel. Celui-ci a pris part, aussi souvent que possible, aux délibérations des comités de nos sections et par de fréquentes visites a maintenu la liaison avec les organismes suisses chargés de notre expansion économique à l'étranger.

Avant de passer en revue l'activité de chacune de ces trois divisions, il convient de dire quelques mots de nos relations avec l'Office suisse d'expansion commerciale.

Lors de notre dernière assemblée générale, nous vous avons annoncé qu'afin d'éviter un double travail, notre Bureau en Suisse avait fusionné avec un service créé à cette occasion au siège de Zurich de cette institution, le « Service France ». Cette nouvelle organisation, rendue possible grâce aux moyens financiers dont disposait l'Office à cette époque, avait été mise en place dès le 1^{er} avril 1946. Elle se développait et se perfectionnait en fonction de l'intensification des échanges commerciaux franco-suisses, lorsque la diminution des crédits accordés par la Confédération à l'Office suisse d'expansion commerciale obligea ce dernier à envisager sa réduction dans des proportions telles que le but poursuivi lors de la fusion devenait inaccessible.

Dans ces conditions, votre conseil, en plein accord avec les autorités suisses et les dirigeants de l'Office, a décidé de faire ressurgir à Zurich notre bureau en Suisse, réorganisé depuis le 1^{er} avril de cette année. Placé sous l'égide de la direction générale, notre bureau a été chargé de reprendre les tâches dévolues à l'ancien « Service France ».

III. ACTIVITÉ DES SERVICES DE LA COMPAGNIE

1^o Services administratifs

Dans une association comme la nôtre, qui ne vit que des cotisations de ses membres, la tâche administrative, et notamment la comptabilité, est particulièrement complexe. Nous nous sommes néanmoins efforcés de la simplifier dans toute la mesure du possible.

C'est ainsi que nos services administratifs ont centralisé à Paris l'encaissement des cotisations des membres résidant dans les circonscriptions des sections de Lyon, Lille et Bordeaux. De cette façon, la comptabilité de ces sections est réduite à l'extrême et leur personnel peut s'adonner presque entièrement aux besognes qui intéressent directement les échanges franco-suisses.

L'activité de nos services administratifs s'est intensifiée au fur et à mesure que notre effectif s'est accru. Celui-ci, qui était au 31 décembre 1945 de 6.888 membres, est passé, au 31 décembre 1946, à 7.436. Cela représente une augmentation de 548 membres pendant l'année écoulée, contre 386 en 1945.

Mais ce n'est pas uniquement par sympathie que nombre de

personnes ou de maisons viennent grossir les rangs de notre compagnie. Nos nouveaux adhérents demandent que, directement ou indirectement, la Chambre de commerce suisse en France défende leurs intérêts. Nos frais généraux ont donc augmenté en même temps que les tâches qui nous incombent sont devenues plus complexes. C'est ce qui a contraint votre conseil à augmenter le montant des cotisations dans les proportions que l'on sait. Cette décision pénible a été prise après mûre réflexion et non sans que les comités de chacune de nos sections n'aient été consultés. Certes nous avons eu à déplorer des démissions, mais leur nombre s'est maintenu au-dessous des prévisions. Bien plus, les nouvelles adhésions réalisées depuis le 1^{er} janvier ont virtuellement comblé ces vides puisque notre effectif est aujourd'hui de 7.410 membres et que 80 candidats récents ont demandé leur admission.

2^o Division commerciale

L'activité de la division commerciale est, cela va sans dire, étroitement liée à l'évolution des relations économiques franco-suisse dont il n'est pas, croyons-nous, superflu de faire un rapide historique.

Rappelons tout d'abord que, sur le plan financier, les relations entre nos deux pays sont toujours régies par l'accord financier du 16 novembre 1945, valable pour trois ans.

Les transactions commerciales se sont effectuées dans les limites fixées par l'accord commercial de la même date jusqu'au 31 juillet 1946. Un nouvel accord est entré en vigueur le 1^{er} août de la même année, qui fixe le cadre de nos échanges jusqu'au 31 juillet 1947.

Les deux ordres majeurs de préoccupations qui ont présidé à l'élaboration de ce dernier arrangement ont été l'équilibre de la balance des comptes et le retour aux courants traditionnels d'échanges entre les deux pays. La réussite dépendait donc en grande partie des possibilités d'exportation françaises vers la Suisse.

Si l'on examine les résultats en fonction de la balance des comptes, on constate que les importations en France de marchandises suisses, qui se chiffraient à fin mai 1947, soit après 10 mois, à 265 millions de francs suisses, ont été contre-balancées par 407 millions de francs suisses d'exportations en Suisse de marchandises françaises, ce qui représente un excédent mensuel en faveur de la France de 14 millions de francs suisses, contre 6.800.000 escomptés. L'utilisation de l'avance de change de 300 millions consentie à la France par la Banque nationale suisse, qui dépassait 275 millions au mois de décembre 1946, a donc pu être ramenée à fin mai à 246 millions.

Dans le second ordre de préoccupations, il faut remarquer que les contingents de marchandises suisses traditionnellement exportés vers la France ont pu être maintenus dans des limites acceptables, alors que ceux de certains autres produits, notamment les produits de l'industrie mécanique, ont été ramenés à des chiffres qui, tout en tenant compte des besoins de la France, sont plus en harmonie avec le volume des courants normaux et la capacité de production de la Suisse. On se doit d'ajouter que les exportations françaises vers notre pays ont pris, elles aussi, une figure plus traditionnelle : nombre de produits que nous avions coutume d'acheter en France avant la guerre ont été exportés vers notre pays en quantités considérables.

Au terme de ces considérations liminaires, signalons une fois de plus que la Suisse est actuellement le dixième client de la France et absorba, en 1946, le 14 p. 100 des exportations françaises contre 6 p. 100 avant la guerre, que le volume des exportations françaises vers la Suisse a atteint le 80 p. 100 de celui de 1938, alors que le total des exportations françaises n'était encore qu'à 36 p. 100 du total général de 1938.

L'activité de notre division commerciale s'est développée dans quatre directions principales :

aide à la préparation et à l'élaboration des accords commerciaux ;
diffusion de renseignements sur le contenu et les incidences des accords ;

défense des intérêts de nos membres dans le cadre déterminé par les accords ;

préparation à plus longue échéance en vue d'élargir ce cadre.

L'aide que notre compagnie a tenu à apporter à la préparation et à l'élaboration des accords a consisté tout d'abord à faire connaître aux autorités fédérales et au directoire de l'Union suisse du commerce et de l'industrie par la voie de mémoires, chaque fois qu'une négociation a été annoncée, les expériences, suggestions, vœux et doléances des usagers des échanges franco-suisse. Par trois fois, dans le courant de l'année 1946, nous avons fait part officiellement de notre point de vue : au mois de mars et au mois de décembre, en prévision de sessions de la commission mixte franco-suisse, au mois de juillet, avant la conclusion de l'accord actuellement en vigueur. Ces mémoires reflètent les expériences faites quotidiennement par les services de la division commerciale et les secrétariats de section dans la défense des intérêts de nos membres ou au contact des autorités françaises (Ministère de l'économie nationale, ministères techniques, chambres de commerce, Centre national du commerce extérieur, fédérations ou syndicats professionnels) et suisses (Division du commerce du Département fédéral de l'économie publique, Union suisse du commerce et de l'industrie, groupements professionnels agissants, Office suisse d'expansion commerciale).

Ils sont également la synthèse des enquêtes faites à Paris directement auprès de nos membres ou par le canal de la commission des échanges de votre conseil, dont les membres ont été souvent consultés ; en province par le moyen de nos secrétariats et de nos comités de section.

Cette contribution s'est manifestée également au cours des innombrables entretiens que nous avons eus avec les membres de notre représentation diplomatique en France et nous saisissons cette occasion pour remercier « coram populo » les services économiques de notre Légation et particulièrement M. le Conseiller de Légation Gérard Bauer de l'intelligence et de la bienveillance qu'ils ont toujours mises à écouter nos suggestions et nos vœux.

Nos interventions dans ce domaine ont donc porté essentiellement sur des problèmes d'ensemble dont voici quelques exemples :

simplification de la procédure de délivrance des licences françaises d'importation ;

réglementation des prix importés ;

entente mutuelle au sujet de la répartition des contingents ;

statut des importations en France en vue de réexportation ;

respect des droits des importateurs, exportateurs et intermédiaires traditionnels ;

développement du trafic de perfectionnement entre les deux pays ;

nécessité d'assurer par des importations appropriées l'entretien du matériel suisse utilisé en France ;

plan d'importation à longue échéance pour des articles ou produits suisses dont les délais de livraison dépassent la durée d'un accord.

En second lieu, nous avons mis tous nos soins à faire connaître à nos membres les possibilités d'affaires dans les limites fixées par les accords. Nous les avons réunis dans le cadre des groupes professionnels après la conclusion de chaque accord. Nous avons mis entre les mains de nos secrétariats régionaux des instructions précises et détaillées leur permettant de renseigner efficacement leurs visiteurs. Votre conseil a été régulièrement tenu au courant de l'application des accords, soit grâce à l'obligeance de M. le Conseiller de Légation Gérard Bauer qui a tenu à prendre part

à presque toutes ses séances, soit par la voix de votre directeur général. Les Assemblées générales et les séances des comités des sections ont toujours été l'occasion d'exposés d'ensemble ou de discussions destinés à la diffusion de renseignements pratiques à l'adresse de nos membres.

Enfin, des tournées de conférences ont été organisées, en Suisse par notre directeur général, dans les principales villes de France par nos secrétaires, dans le même but.

Il s'est agi, en troisième lieu, de défendre les intérêts de ceux de nos membres qui éprouvent des difficultés dans la réalisation de leurs affaires. C'est ainsi que la tâche de l'un de nos collaborateurs de Paris a consisté à se faire l'avocat de ces intérêts auprès des services de l'administration française chargés de gérer les contingents et de délivrer les licences. La confiance que nous témoignent ces services nous permet même d'assurer presque directement la gestion de certains postes. Connaissant les fabricants suisses et leurs représentants en France, nous pouvons garantir une répartition appropriée et équitable. Mais ces interventions et cette coopération ne peuvent être fructueuses que dans la mesure où la parfaite rectitude de nos informations demeure avérée et où nous nous gardons de toute surenchère.

Enfin et en quatrième lieu, nous nous efforçons de prévoir un élargissement du cadre de nos échanges :

en cataloguant les possibilités futures d'affaires par le moyen de fichiers constamment mis à jour des producteurs, importateurs, exportateurs ;

en encourageant les exportations françaises vers notre pays, dans la mesure où elles ne sont pas incompatibles avec l'intérêt suisse ;

en contribuant à l'organisation des marchés, c'est-à-dire en soumettant journellement des offres de représentation à des candidats et en proposant des représentants à des commettants.

3° Services d'information

Leur principal chef d'activité, la « Revue économique franco-suisse », est peut-être mieux connu de vous que la besogne de termites de nos services administratifs et de notre division commerciale. Vous aurez constaté certainement que nous avons constamment cherché à améliorer sa tenue : son extérieur a changé, son contenu, auquel le chef de nos services d'information a largement contribué lui-même, s'est enrichi. Les communications d'information générale, les articles de fond que les onze numéros de notre organe ont publiés pendant l'année 1946, ont touché tous les domaines intéressant les relations économiques franco-suisse : commerce, industrie, agriculture, transports, économie, finances, sociologie, technique, ont fait l'objet de communications et d'études d'économistes, d'écrivains, de journalistes, de professeurs, de sociologues suisses et français, parmi lesquels nous rappelons les noms de M. le ministre Carl J. Burckhardt, Charles Faroux, Charly Guyot, William Rappard, Paul-René Rosset, Marcel Ventenat, André Chenevière, Henry Laufenburger, René Fleury, René Courtin, Robert Bothereau, Georges Bourgin, François Perroux, André Coret, Jacques Ellul, Eugène Boehler, Théo Chopard, Jean Golay, Emile Duperrex, Louis Maire, C. F. Ducommun, etc. etc.

Cet aspect intellectuel et de documentation générale a toujours

été complété par des informations pratiques que nous avons diffusées grâce à nos circulaires (notre revue en a publié 13), grâce aussi aux rubriques « Chiffres, faits et nouvelles », « Offres et demandes commerciales », « Etudes bibliographiques », « Revue de presse » qui, si nous en croyons les nombreuses lettres que nous recevons, suscitent un réel intérêt chez nos lecteurs.

Cette tenue nous a permis d'élargir considérablement la diffusion de notre revue qui « tire » actuellement à 10.500 exemplaires dont plus de 2.000 sont distribués aux administrations suisses et françaises, aux membres des commissions parlementaires du Conseil national et du Conseil des Etats, à toutes les associations franco-suisse. Notre organe nous aide puissamment à créer un climat favorable au développement des échanges entre les deux pays.

Il n'est d'ailleurs pas seul : le bulletin statistique que publient nos services d'information à l'adresse de la presse française et suisse a maintes fois fait l'objet de mentions ou d'études de la part des rédacteurs économiques des grands journaux.

Enfin, grâce à la documentation patiemment recueillie par nos collaborateurs, qui dépouillent quelque 1.200 publications chaque mois, grâce à l'enrichissement continu de notre bibliothèque, nos services et nos secrétariats de sections ont à leur disposition un instrument de travail de plus en plus perfectionné leur permettant de diffuser certaines informations à l'adresse des membres de leur circonscription, de mener à bien des enquêtes, de résoudre les problèmes qui leur sont posés.

IV. — CONCLUSION

Le moment est venu de conclure.

Le trop rapide exposé que nous venons de vous faire vous a montré que notre compagnie vit une vie intense.

Ce terme de « compagnie » dont nous avons souvent usé pour désigner notre association, rappelle celui de « compagnonnage » dont usaient les artisans de l'ancien régime. Nous sommes aussi, Messieurs, de ces « compagnons » qui se groupaient entre eux pour être plus forts. Plus forts non seulement pour défendre leurs intérêts matériels, mais également pour faire prévaloir certaines idées-forces.

Celle qui nous est particulièrement chère et dont nous nous sommes faits les champions est le retour aux libertés commerciales. Nous ne voulons pas en faire une arme destructrice. Le fait même que nous nous soyons groupés en compagnie signifie que nous considérons cette idée comme l'élément constructif d'un régime nouveau qui ne doit mener ni à l'écrasement de l'individu, ni à un libéralisme intégral que les conséquences de cette guerre risqueraient fort de rendre égoïste et anarchique, mais d'un régime dont le principe sera l'étroite coopération entre l'Etat et l'initiative privée sous la forme de groupements.

Notre réunion montre enfin que si l'initiative privée prétend avoir une part active au gouvernement de l'économie mondiale, si elle réclame ses droits, elle doit aussi se déclarer prête à assumer elle-même les responsabilités et les charges que ces droits impliquent.

Pour le conseil d'administration de la
CHAMBRE DE COMMERCE SUISSE EN FRANCE,

Le Président : **Paul de Perregaux.**

CIDRE DOUX - Qualité extra

Production Suisse-Affoltern a.-A.-Zurich

SCHWEIZER APFELSUSSMOST

Flaconnage d'origine 37,5 cl.

LA MAISON SE RECOMMANDE ÉGALEMENT POUR SES VINS

OLA

Dépositaire :

**Établissements H. PROCHASSON, Vins en gros,
76, rue d'Alsace, Courbevoie (Seine)**

Représenté par **Max UNGEMUTH,
même adresse, Tél. Défense 02.29**

LIVRAISON A DOMICILE