

Président de la Chambre de commerce suisse en France, région Grand-Est : entretien avec Patrick Roger

Autor(en): **Brandt, Thierry / Roger, Patrick**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): - **(2003)**

Heft 545

PDF erstellt am: **09.08.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-886247>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Président de la Chambre de commerce Suisse en France, Région Grand-Est Entretien avec Patrick Roger



Thierry Brandt
journaliste

**Un grand nombre
d'entreprises suisses sont
implantées en Alsace,
proximité oblige.
Le Président de la CCSF
Grand-Est, Patrick Roger,
a bien voulu répondre
à nos questions.**

Th. B. Qui sont les clients principaux de la chambre Grand-Est ?

Patrick Roger : Ce sont avant tout des PME françaises qui font appel à nos compétences pour commercer avec la Suisse. Parmi nos clients, nous avons aussi quelques entreprises suisses, bien sûr. Mais de manière générale, je constate que si les entreprises suisses demandent beaucoup de services, elles sont plus réticentes lorsqu'il s'agit de payer et d'adhérer...

A quels secteurs appartiennent les PME dont vous nous parlez ? Certains sont-ils mieux représentés que d'autres ?

P.R. : Je ne peux pas vous dire

exactement, mais j'estime que les secteurs secondaire et tertiaire sont représentés à parité.

Pouvez-vous préciser les demandes formulées par les entreprises françaises qui cherchent des débouchés en Suisse ?

P.R. : Elles cherchent des contacts, des personnes précises à qui elles peuvent s'adresser pour commercer en Suisse, des réseaux sur lesquels elles peuvent s'appuyer.

Vous pose-t-on également des questions d'ordre juridique ?

P.R. : Oui. C'est surtout une demande formulée par des entreprises suisses qui cherchent des renseignements juridiques, fiscaux, douaniers ou sociaux lorsqu'elles projettent de s'établir en France. Le cas échéant, nous pouvons également les aiguiller dans le réseau administratif français.

Comparons la chambre Grand-Est avec ses consœurs régionales. Les demandes qui vous parviennent sont-elles les mêmes ? Où avez-vous une spécificité propre ?


P.R. : Nous avons une spécificité propre, parce que nous sommes à la frontière. Ce qui est sûr, c'est que les grandes entreprises n'ont pas besoin de nous. Beaucoup d'entre elles sont d'ailleurs implantées en Alsace depuis très longtemps. En revanche, les PME qui n'ont pas les moyens de s'adresser à des consul-

tants font appel à nous parce qu'elles savent que nous sommes capables de fournir un service de proximité et peu coûteux. Nous avons par exemple aidé un fabricant suisse de radiateurs à s'implanter en Alsace en lui trouvant des subventions et des salariés.

Elargissons le débat. Depuis quelques années, la Chambre de commerce suisse en France s'interroge sur son rôle et son avenir. Selon vous, l'existence d'une telle structure dans un monde complètement ouvert et interconnecté a-t-elle encore un sens ?

P.R. : Oui, bien sûr. Pourquoi ? Parce que nous sommes au cœur d'un réseau. Nous avons l'avantage de pouvoir mettre les gens en contact. Nous sommes des facilitateurs. Nous connaissons bien le pays et la région dans lesquels nous sommes installés. Voilà pourquoi nous sommes une porte d'entrée importante. Notre histoire, notre notoriété et notre légitimité nous permettent d'apparaître comme un interlocuteur incontournable auprès des entreprises comme des institutions.

A l'avenir, que faire pour renforcer encore le rôle de CCSF et en particulier de la région Grand-Est ?

P.R. : Je vois au moins trois choses à faire. Primo, continuer à développer notre réseau en France, secundo améliorer notre visibilité en Suisse par des actions très concrètes, comme la participation à certains salons, et enfin, faciliter les contacts entre chefs d'entreprises suisses et français. Je suis très optimiste à cet égard. 

44 ans, directeur associé du cabinet de courtage en assurances RMT (spécialisé en risques d'entre-

prise), Patrick Roger se passionne pour les affaires européennes. Il est membre du Centre des Jeunes Dirigeants (Commission internationale) et ancien président d'un cercle d'entreprises pour la réinsertion des jeunes en difficulté (CEPAGE).

