

moins  
de papiers  
plus  
d'efficacité

devillard.ch

DU COPIEUR À LA GED

devillard

Bulletin d'information de la  
Chambre de commerce, d'industrie  
et des services de Genève

## Votations du 12 février

La CCIG enjoint ses membres à accepter la réforme  
RIE 3 et le fonds routier FORTA.

PAGE 4

## La CCIG et son réseau

Portrait du CAGI (Centre d'Accueil de la Genève  
Internationale), où la CCIG est représentée.

PAGE 6

## Réseautage politique

Trois femmes sont actives pour représenter les intérêts  
de Genève sous la Coupole fédérale.

PAGE 7

### ÉNERGIE

# Marché de l'électricité en Suisse : le courant ne passe plus !

Le marché de l'électricité piétine. Après le refus en votation populaire de la loi générale en 2002 et l'adoption d'une loi sur l'approvisionnement en 2007, l'ouverture du marché a été initiée deux ans après pour les gros consommateurs (plus de 100 000 kWh par an). Et il devait théoriquement être libéralisé pour tout le monde dès janvier 2018. Mais, après consultation, le Conseil fédéral a décidé au printemps dernier de geler la démarche, qui aurait concerné 4 millions de clients « captifs ». Ce n'est donc pas demain que chacun pourra choisir son fournisseur ou ses produits avec le meilleur rapport qualité/prix.



Barrage de la Grande Dixence: un des sites propriété d'Alpiq, leader des fournisseurs d'électricité en Suisse.

La décision prise en 2011 de sortir du nucléaire et la chute des prix de l'énergie ont changé la donne, estompé le besoin de libre-marché et reporté les débats. S'y ajoute le dialogue compliqué entre Berne et Bruxelles avec l'après-9 février. L'industrie électrique redoutait une ouverture trop rapide, ce qui l'aurait privée de sa clientèle aujourd'hui

captive. Aujourd'hui, seuls 50 000 gros clients (qui consomment 47% du courant vendu) ont quitté leur fournisseur pour bénéficier d'un tarif énergétique plus bas. Mais depuis, personne ne semble pressé d'aller plus loin dans l'ouverture du marché, tant que les prix ne sont pas stabilisés en Europe et que les relations avec l'Union européenne

(UE) ne sont pas clarifiées. Le Conseil fédéral devra passer par un changement de loi pour ouvrir le marché en temps opportun. Par ailleurs, depuis le 1<sup>er</sup> janvier, les consommateurs suisses paient un supplément de 1,5 centime par kilowattheure, en particulier pour promouvoir la production à partir d'énergie renouvelable.

### Une table ronde enrichissante

A la Foire du Valais le 5 octobre dernier, 400 personnes ont participé à une table ronde sur le thème du marché de l'électricité. « Il n'y a pas eu de changements réels en Europe jusqu'au marché unique de 1986; chaque Etat avait sa propre politique » a d'abord fait comprendre Jean-Michel Glanchat, chercheur et conseiller pour la commission européenne. En 2007, l'UE a libéralisé le marché pour les petits clients. Mais, à ses yeux, rien n'a bougé depuis, le

marché a pris dix ans de retard et ne tient pas assez compte de l'énergie renouvelable.

A la suite, le professeur Fabien Roques, économiste et expert sur les questions énergétiques, a évoqué le marché helvétique basé sur le court terme dans ce contexte de crise. Selon lui, il faut déjà prendre en compte la capacité de production, car l'électricité ne se stocke pas. Et on ne répond pas à la demande de la même manière avec

### Ce qu'en pensent la CCIG et SIG

La CCIG a clairement affiché sa position en janvier 2015, lors de la consultation sur la 2<sup>e</sup> étape de l'ouverture du marché de l'électricité. Elle s'est alors dite favorable à la libéralisation complète, en particulier pour les PME. Au préalable en 2004, elle soutenait une ouverture par étapes, car ses membres en attendaient une baisse tarifaire et un approvisionnement fiable.

SIG (Services Industriels de Genève), en revanche, s'est dit défavorable à l'arrêté, soulignant l'incohérence du projet avec une stratégie axée sur l'efficacité énergétique et les énergies renouvelables. Il considère les avantages incertains pour les consommateurs, la démarche complexe et le contexte risqué pour les entreprises.

suite page 2

CHEZ NOUS, LA STAR C'EST VOS ARCHIVES!



**Secur'Archiv**

CONSERVATION ET GESTION  
D'ARCHIVES PAPIER  
NUMÉRISATION ET ARCHIVAGE  
ÉLECTRONIQUE

DEVIS  
GRATUIT  
SANS  
ENGAGEMENT  
022 827 80 25

www.securarchiv.ch

VINCENT SUBILIA  
Directeur adjoint



## Les exportations genevoises tiennent le cap

Alors que s'est tournée la page d'une année 2016 dominée par les tendances protectionnistes qui ont conduit au Brexit ou à l'élection de Trump, l'industrie d'exportation genevoise se nourrit toujours davantage de son ouverture au monde. En témoigne le nombre record de documents d'exportation délivrés par la CCIG, qu'il s'agisse de certificats d'origine ou de carnets ATA, en hausse de 10 % !

Baromètre de la bonne tenue du tissu économique genevois, ce marqueur atteste de la résistance de nos entreprises, pourtant durement frappées par la force du franc. Deux ans après l'abolition du taux plancher par la BNS, il apparaît qu'elles sont en partie parvenues à adapter leur outil de travail à ce nouvel environnement. Mieux encore, une étude publiée en décembre par KPMG indique que nos entrepreneurs affichent une confiance accrue en l'avenir.

Cette résistance est non seulement imputable à leur agilité, mais également à la diversité des pôles de compétences helvétiques, qui permet un effet de compensation. Un facteur de résilience indissociable du développement de notre région. L'innovation, dont la Suisse se doit d'être le fer de lance, joue également le rôle déterminant que nous lui connaissons (voir page 6).

Il n'en demeure pas moins que nombre d'employeurs souffrent, que l'érosion des marges et le ralentissement des ventes (qu'il soit imputable à l'essoufflement chinois, aux sanctions russes ou au prix du baril) ne sauraient indéfiniment se poursuivre.

A ce titre, les efforts engagés pour renforcer encore le rayonnement de Genève et de la Suisse sur les marchés étrangers sont déterminants. A défaut de matières premières, la Suisse dispose d'une précieuse matière grise. Elle recèle des savoir-faire exemplaires : fédérons les bonnes volontés pour le faire savoir ! La CCIG entend y contribuer de façon déterminante, sous l'angle macro-économique (par la promotion des conditions cadre) comme micro-économique (par des prestations à destination de ses membres).

C'est ainsi que la CCIG pourra continuer à afficher les résultats réjouissants de son Service visas et légalisations, dont la seule vocation est d'être au service des entreprises genevoises. Nos acteurs économiques pourront ainsi poursuivre sur la voie de la croissance que nous leur souhaitons, à l'aube de cette nouvelle année.

ÉDITORIAL

suite de la page 1 ▶

une centrale nucléaire qu'avec des éoliennes (qui ne produisent pas en permanence). La sécurité d'approvisionnement est essentielle, d'autant plus que la transition énergétique n'est pas assurée.

Le problème est aussi d'ordre pécuniaire : il existe plusieurs obstacles au financement des infrastructures. Les investisseurs ne sont pas rassurés, c'est donc au secteur électrique de s'adapter. Dans le cas de l'éolien, on dispose d'un coût fixe, à amortir au fil du temps, et d'un fort investissement initial. Dans le cas du gaz, on a surtout un coût opérationnel.

Les pays développés misent sur la libre-concurrence, alors que les autres Etats sont toujours régis par des monopoles. Mais il existe de

nombreux marchés hybrides, qui prennent en compte à la fois la concurrence et des investissements sûrs par des clients captifs. Parmi les pays et régions que Fabien Roques cite en exemple, on trouve le Québec (92 % d'hydraulique), l'Ontario (26 % d'hydraulique et 29 % de thermique), le Brésil (66 % d'hydraulique) et le Chili (61 % de thermique).

En conclusion, la Suisse connaît déjà un système hybride, avec des clients captifs et d'autres dits élec-

tifs. Selon Fabien Roques, la Suisse est au milieu du gué. Va-t-elle aller plus loin dans la démarche ? Elle dispose à ses yeux d'une opportunité, vu ses possibilités d'utiliser ses barrages et, à terme, la géothermie. Elle peut proposer des mesures d'accompagnement originales sur le long terme, mais devra aussi prévoir de lourds investissements.

À elle d'inventer un « modèle suisse », alors que le marché européen fonctionne encore sur un système obsolète. ■

### Que gère exactement Swissgrid ?

L'ouverture du marché électrique implique la séparation de la production et du réseau. Swissgrid a été créée en 2005 en tant que société nationale pour l'exploitation de ce réseau de 6700 km. Propriétaire des installations depuis 2013, elle est chargée d'assurer un transport électrique fiable et économique. On doit la distinguer des distributeurs et gestionnaires de réseau de moyenne et basse tension.



Interview de Mauro Salvadori, Head Public Affairs chez Alpiq SA

### La Suisse peut-elle se déconnecter de la réalité européenne au niveau du marché électrique ?

Non, quelle que soit l'orientation qu'elle prendra, la Suisse restera dépendante de l'Europe. Mais il faut se rendre compte que le marché de l'électricité, à l'échelle européenne, ne fonctionne que sur du court terme. Pour le long terme, les Etats membres de l'UE mettent en place des mécanismes qui visent à protéger leur production indigène. Des milliards d'euros sont engloutis chaque année dans ce marché soi-disant libéralisé par les subventions accordées aux nouvelles énergies renouvelables et par les marchés de production électrique.

### Quel est le principal problème actuel, selon vous ?

La Suisse est en proie à une inégalité de traitement flagrante : il y a d'un côté des producteurs qui n'ont pas de clients finaux captifs, ce qui est le cas d'Alpiq ou d'Axp, et, de l'autre, des groupes qui disposent de tels clients et qui fonctionnent en quasi-monopole. Un modèle à deux vitesses intenable pour nous.

### Le problème en Suisse vaut-il surtout pour l'énergie issue de l'hydro-électrique ou du renouvelable ?

Le prix du marché actuel, inférieur aux coûts de production, est en

fait fixé en fonction du coût marginal. Pour une centrale à gaz, ce coût marginal est élevé (prix du gaz). A l'inverse, pour un barrage, le coût marginal est très faible. Par contre, le capital à investir est énorme. Le marché ne donne plus les signaux de prix nécessaires pour garantir les investissements sur le long terme. L'hydroélectrique n'est donc plus rentable. Il y a aussi un fossé entre le coût de revient (en moyenne 6,5 centimes par kWh) et le prix facturé au consommateur final (environ 11 centimes à Genève). Ce différentiel permet au distributeur de réaliser un gain substantiel.

### Quelle est l'issue que vous voyez pour notre pays ?

Actuellement, Alpiq recherche la meilleure piste pour garantir une production indigène et obtenir un juste prix. Nous espérons aboutir à une solution entre 2019 et 2022, avec peut-être une étape intermédiaire. La stratégie énergétique de la Confédération doit permettre d'assurer la sécurité d'approvisionnement de notre pays, de même que celle des investissements. Un rapport de l'Office fédéral de l'énergie est attendu en début d'année.

### En tout cas, le statu quo n'est pas viable pour vous ?

Non, vraiment pas. Nous sommes contraints de procéder à d'importants



Le barrage d'Emosson.

tants correctifs de valeurs pour nos actifs de production, en vivant sur nos réserves et en réduisant les coûts. On ne parle même pas là d'investir pour l'avenir, mais de maintenir l'existant. Nous devons introduire rapidement en Suisse un nouveau modèle de marché, ce qui aura éventuellement une incidence mineure sur les prix pour le consommateur final.

### C'est-à-dire ?

Une éventuelle hausse d'un centime du kWh pour les consommateurs captifs représenterait 50 francs de plus par an pour un ménage. Et elle serait de 1000 francs pour une PME dont la consommation se situe juste en dessous de la limite de 100 MWh qui donne accès au marché libre !

### En conclusion, faut-il être confiant ?

Oui, on est obligés de sortir de l'impasse et de préserver nos capacités de production indigènes. Comme l'UE, la Suisse doit trouver des solutions aux dysfonctionnements actuels du marché. L'ouverture complète de celui-ci, qui devait avoir lieu il y a quatre ans déjà, ne verra pas forcément le jour... ■

## Pour comprendre et faire comprendre les enjeux !

Connecter et informer les entreprises à Genève



Vous souhaitez faire connaître le CCIGinfo à d'autres collaborateurs ou disposer d'exemplaires supplémentaires pour vos visiteurs, vos partenaires, etc. ?

Envoyez votre commande à [publications@ccig.ch](mailto:publications@ccig.ch), en indiquant le nombre d'exemplaires souhaités ainsi que l'adresse postale.



Et pour retrouver et partager l'actualité politique et économique, rendez-vous sur notre page Facebook



### Qui est Alpiq ?

Alpiq est un fournisseur électrique leader en Suisse. L'entreprise est aussi active dans le négoce et la distribution d'énergie. Elle est propriétaire des centrales de Gösgen et Leibstadt et de nombreux barrages. Elle propose à ses clients des prestations de services énergétiques pour les bâtiments et installations industrielles ou la technique des transports. En 2015, Alpiq, forte de 8000 collaborateurs dans 26 pays, a réalisé un chiffre d'affaires de 6,7 milliards de CHF. Le groupe, qui siège à Lausanne, est coté à la bourse suisse SIX.



ÉNERGIE suite

SWISS  
ELECTRICITY

# De la transparence et de l'équité, svp !

Face au lobby des énergéticiens, les groupements des grands consommateurs romands renforcent la voix des entreprises. Basée à Genève, SwissElectricity dispense ses conseils de façon indépendante depuis 18 ans pour leur proposer des économies substantielles sur leurs dépenses. Elle compte une dizaine de techniciens, ingénieurs et économistes spécialisés. Nous avons rencontré son directeur Yannick Corbalan.



En 2004, SwissElectricity et l'UIG (Union Industrielle Genevoise) s'associaient pour créer UIGEM, avec le soutien de la CCIG. L'idée était de regrouper les grands consommateurs d'énergie pour obtenir des prix compétitifs et baisser le coût d'approvisionnement. Les succès furent rapidement au rendez-vous.

Depuis, SwissElectricity n'a cessé d'accompagner les entreprises qui souhaitent optimiser les trois composantes du prix de l'électricité, à savoir l'énergie même, la distribution et les taxes. Si le prix de l'énergie a sensiblement baissé pour les clients qui ont pu changer de fournisseur et profiter des prix sur les marchés de gros européens, celui des deux autres a évolué en sens contraire, notamment pour l'électricité.

## Séparer le monopole de la concurrence

Les entreprises d'approvisionnement électrique (EAE) sont verticalement intégrées, c'est-à-dire qu'elles regroupent les stades de production, commercialisation, transport et distribution. Ces sociétés sont actives sur toute la chaîne de valeur. Dans la mesure où la législation ne prévoit pas de séparation juridique entre les activités soumises à concurrence (production-commercialisation) par rapport à celles qui sont en monopole d'intérêt général (distribution), on assiste potentiellement à un mélange des genres, propice aux financements croisés. Il est dès lors difficile d'exclure – selon SwissElectricity – que les ressources ou les recettes du réseau de distribution électrique ne soient pas utilisées pour compenser le développement des activités

commerciales. L'absence de ces financements croisés est impossible à vérifier.

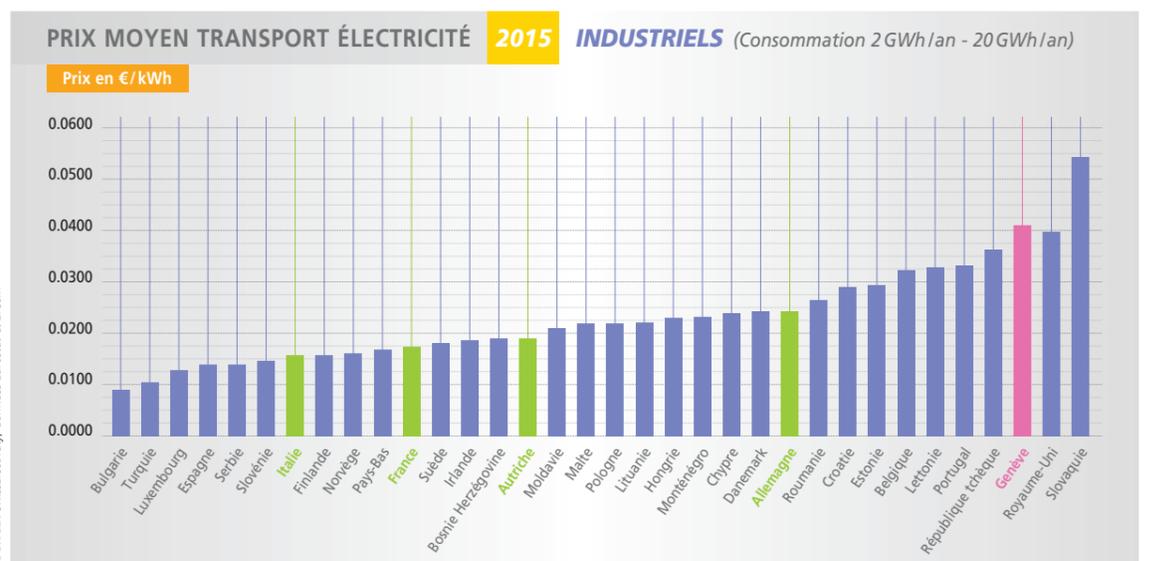
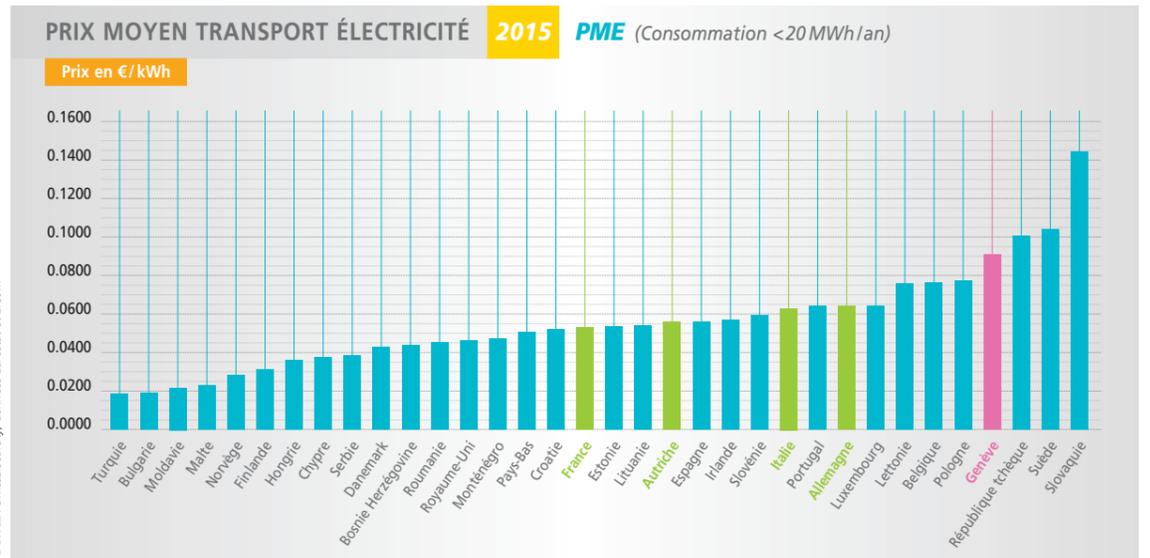
« Si l'on ne sépare pas juridiquement la distribution des autres activités soumises à concurrence, on maintient un modèle qui contribue à augmenter les prix et le risque de désinvestissement dans les réseaux. La question de la sécurité d'approvisionnement en dépend », s'exclame le directeur de SwissElectricity.

## Une gestion transparente indispensable

Une telle séparation permettrait d'améliorer la transparence de gestion que les groupements demandent depuis toujours. Il est d'ailleurs nécessaire de consolider le nombre d'exploitants de réseaux. Des économies d'échelle sont nécessaires, car le coût du réseau suisse est quasiment deux fois plus important que celui de ses voisins européens. Il en va de la compétitivité de ses entreprises.

La Suisse compte actuellement 800 gestionnaires de réseau de distribution. Un tel nombre est aussi la conséquence de la parafiscalité qui existe dans ce domaine. Autrement dit, les taxes et redevances perçues au profit des entités autres que l'Etat. Les Romands sont d'ailleurs les champions suisses en la matière.

Contrairement à la taxe fédérale RPC (rétribution à prix coûtant) prélevée pour promouvoir le renouvelable, les taxes énergétiques appliquées en Romandie ne sont presque jamais affectées à des projets correspondants. Elles servent plutôt à alimenter les caisses des collectivités publiques. C'est le cas des redevances pour l'utilisation du domaine public. C'est le cas de l'utilisation du droit du sol. Pour faire face à leurs dépenses croissantes, certaines col-



lectivités incitent les entreprises électriques dont elles sont propriétaires à leur restituer une partie du résultat d'une EAE provenant du secteur monopolistique. Ce modèle s'apparente donc à une imposition déguisée.

## Accès non discriminatoire pour les PME

« Il devient nécessaire de revoir la législation, explique Yannick Corbalan, pour que toutes les entreprises, notamment les PME qui représentent deux tiers des emplois en Suisse, puissent bénéficier équitablement de l'accès au réseau ». D'ailleurs, les résultats de la récente consultation sur la seconde étape de l'ouverture du marché montrent que la majorité des acteurs y sont assez favorables.

Et M. Corbalan d'ajouter : « Et pourtant, la Confédération poursuit sur la voie actuelle, où seuls les consommateurs finaux pesant plus de 18 000 CHF/an ont la liberté de choisir le fournisseur. Les autres continuent à financer seuls les

perdes des centrales nucléaires ». L'été dernier, le Tribunal Fédéral a d'ailleurs rendu un arrêt, qui aurait pu inciter les électriciens à revoir leur position. De nombreux acteurs de la branche devront rembourser leurs clients qui n'ont pas bénéficié des gains d'accès. Le remboursement se fera dès 2018 avec effet rétroactif au 1<sup>er</sup> janvier 2013.

Le 16 novembre dernier, la décision est presque passée inaperçue, mais, en coulisse, l'argumentaire des électriciens convainc la Commission de l'environnement, de l'aménagement du territoire et de l'énergie du Conseil des Etats (CEATE-E). Celui-ci estime préférable de permettre aux entreprises électriques de répercuter intégralement les coûts de leur propre production à leurs clients captifs, sans devoir tenir compte des bénéfices obtenus par leur accès libre au marché. Le risque opérationnel est répercuté sur les consommateurs finaux, qui assument les pertes, alors qu'au temps des bénéfices, le discours était tout autre.

## Que faire pour changer les choses ?

Selon Yannick Corbalan, il faut revoir l'organisation au sein des groupements. Et créer une structure associative romande des consommateurs d'énergie pour faire passer le message d'une seule voix.

Les recettes issues des clients captifs permettent aux producteurs et fournisseurs d'enregistrer des centaines de millions de francs par an sur leur dos. Selon une étude du Groupement Systèmes Énergétiques, l'industrie électrique suisse aurait bénéficié depuis 2010 d'une rente estimée entre 280 et 550 millions de francs par an. La décision prise par la CEATE-E montre à quel point il devient important de s'interroger sur la nature des aides étatiques demandées par l'industrie et accordées par le Parlement. En ce qui concerne la politique énergétique, les conflits d'intérêts semblent permanents et les décisions prises en fonction des intérêts des plus puissants. On l'aura compris, SwissElectricity souhaite aller désormais à contre-courant... ■

## Contrôle de l'ECom

La Commission fédérale de l'électricité (ECom) est l'autorité fédérale indépendante de régulation dans le domaine de l'électricité. Son mandat inclut le contrôle des rémunérations pour l'utilisation du réseau et, pour les clients captifs, le contrôle des prix de l'électricité. Dans ce cadre, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2009 (date de l'entrée en vigueur de la loi sur l'approvisionnement en électricité LApEl), les entreprises en approvisionnement électrique ont l'obligation de lui remettre leurs comptes. L'ECom vérifie ainsi que les tarifs pour l'utilisation du réseau ainsi que les tarifs de l'électricité sont bien fixés uniquement en fonction des coûts réels encourus par l'entreprise spécifiquement pour ces activités, bénéfice approprié compris, comme le prescrit la LApEl.

## VOTATIONS FÉDÉRALES ET CANTONALES DU 12 FÉVRIER 2017

## Le fonds FORTA

(arrêté fédéral sur le réseau des routes nationales)

Le fonds pour les routes nationales et pour le trafic d'agglomération (FORTA) est appelé à être, à l'avenir, le véhicule de financement par lequel la Confédération financera les routes nationales et subventionnera les transports publics dans les agglomérations.

**Argumentaire des opposants au FORTA:** ils avancent globalement que trop d'argent est déjà affecté aux projets routiers. Ils dénoncent aussi la réaffectation d'une part de la taxe sur l'essence à la route plutôt qu'à la Confédération, à laquelle elle est actuellement destinée.

**Argumentaire de la CCIG, favorable au FORTA:** en février 2014, un véhicule de financement similaire pour les infrastructures de transport ferroviaire a été accepté en votation populaire. Les dépenses fédérales liées aux routes nationales et au trafic d'agglomération sont financées principalement par les impôts sur l'essence et le diesel, ainsi que par le produit de la vignette autoroutière. Grâce à ces recettes, la Confédération finance par exemple l'achèvement du réseau autoroutier et l'élimination des goulets d'étranglement. Il subventionne aussi les transports publics et la mobilité douce dans les agglomérations.

Commentaire de **CHARLES LASSAUCE**  
membre de Direction

Jusqu'à présent, les recettes ont largement couvert les besoins. Mais les besoins sont en hausse (augmentation de la circulation et de l'utilisation des transports publics) et les recettes diminuent, notamment en raison de la baisse de la consommation d'essence/diesel par les véhicules motorisés. Un déficit se profile donc à l'horizon, mettant en péril des projets importants.

La réponse : le FORTA. La création du FORTA permet de renforcer et de pérenniser le financement des infrastructures concernées sur le long terme.

Les recettes seront augmentées, entre autres via une hausse modeste de la surtaxe sur les huiles minérales et l'affectation au FORTA d'une part plus importante des recettes des impôts sur les carburants. En parallèle, l'adoption du FORTA permettra au nouvel arrêté d'entrer en vigueur. Cet arrêté, qui fixe la liste des routes nationales, intégrera de nouveaux compléments autoroutiers, jugés indispensables par l'économie.



Genève profitera directement d'une amélioration des finances fédérales à disposition des infrastructures. Le financement de l'élargissement de l'autoroute de contournement sera ainsi sécurisé, de même que les subventions aux transports publics, voire la réalisation de la traversée du lac, le moment venu.

Les besoins en la matière sont en effet importants. Seul le rattrapage du retard qu'accuse Genève dans le développement de ses infrastructures permettra de fluidifier un tant soit peu la circulation et de faire en sorte que les transports publics puissent répondre à la demande. Le FORTA répondra donc aux attentes tant de la population que des entreprises. ■

**En résumé, la CCIG recommande donc de voter « OUI » au FORTA**

## Le projet RIE 3

(loi fédérale sur la réforme de l'imposition des entreprises)

La réforme vise à supprimer les statuts fiscaux spéciaux accordés à certaines sociétés actives au niveau international. Leur charge fiscale s'en trouvera fortement alourdie. Afin de conserver des conditions fiscales attractives et renforcer la compétitivité de la Suisse, des dispositions spéciales – favorisant l'innovation notamment – sont prévues.

**Argumentaire des opposants:** trop de mesures prévues font perdre des recettes fiscales, qui servent à financer l'Etat social.  
**Argumentaire de la CCIG:** la réforme est seule à même de préserver l'attractivité de la Suisse dans le respect des normes internationales.

Commentaire de **CHARLES LASSAUCE**  
membre de Direction

Afin de respecter les nouvelles «règles du jeu» fiscales qui se mettent en place au niveau international, la Suisse a décidé d'imposer l'ensemble des entreprises au même taux. Pour ce faire, les statuts spéciaux dont bénéficiaient jusqu'alors certaines sociétés, dont les activités s'exerçaient en grande partie à l'étranger (auxiliaires) ou qui géraient essentiellement des participations (holdings), seront abolis. Cela signifie que les sociétés au bénéfice d'un statut fiscal verront leur taux d'imposition passer de 11,6 % en moyenne à 24,2 %.

Afin de permettre d'atténuer ce choc fiscal, le Parlement a choisi de mettre à disposition des cantons une boîte à outils contenant un certain nombre de dispositions fiscales. Chaque canton sera ainsi à même d'adapter la réforme à son tissu économique soit en utilisant ces mesures, soit en procédant à l'adaptation du taux d'imposition, ou en élaborant un mix des deux.

L'objectif poursuivi est triple :

- **Sécuriser à long terme le système fiscal suisse pour les sociétés:** les mesures fiscales compensatoires prévues sont issues de mécanismes connus. RIE 3 aura par conséquent un effet stabilisateur pour les relations de la Suisse avec ses voisins.
- **Dynamiser l'activité des entreprises dans les cantons:** la réduction de la

charge fiscale d'une entreprise stimule forcément son activité. Les sommes épargnées seront réaffectées, générant de nouvelles recettes fiscales pour les collectivités publiques. Un cercle vertueux se mettra en place.

- **Soutenir l'emploi:** RIE 3 vise à la pérennisation d'au moins 61 000 postes de travail à Genève, 22 000 emplois directs et 39 000 autres générés indirectement.

Quelle serait la conséquence d'un refus? Dans tous les cas, les statuts fiscaux spéciaux seront abolis en 2019. En revanche, les mesures compensatoires permettant de faciliter le maintien des entreprises internationales ne seraient pas introduites. De plus, la compensation prévue par la Confédération aux cantons ne serait pas versée. Cela représenterait un manque de 110 millions dans les caisses publiques genevoises.

Un refus de la réforme aurait pour conséquence également des pertes



fiscales, directes et définitives, suite à la relocalisation à l'étranger d'une part indéterminée des multinationales. Mais cette perte d'impôts se doublerait dès lors d'une diminution des postes de travail et de l'activité économique, dont toutes les entreprises locales bénéficient. ■

**En résumé, la CCIG recommande donc de voter un « OUI » franc et massifs pour RIE 3 !**

### Séminaires d'entreprise

#### Mettez en valeur votre savoir-faire

Vous souhaitez élargir votre clientèle, développer vos affaires, mettre en valeur vos produits et services et gagner en visibilité ? Alors utilisez les compétences de la CCIG en organisant un séminaire d'entreprise !

Pour tout renseignement, contactez Nathalie Bok, tél. 022 819 91 24, [n.bok@ccig.ch](mailto:n.bok@ccig.ch)



Et pour retrouver et partager l'actualité politique et économique, rendez-vous sur notre page Facebook



## Votre partenaire de référence pour le recrutement de profils universitaires.

- Publications d'offres d'emploi
- FORUMs de recrutement
- Réseau d'Alumni

[emploi.unige.ch](http://emploi.unige.ch) 022 379 77 02

Employeurs **E**

Université **U**

Uni-emploi



UNIVERSITÉ DE GENÈVE

## COMMERCE INTERNATIONAL

## Le Pérou : nouvel Eldorado

**Le Pérou, pays de tradition millénaire, constitue également une terre d'opportunités pour les échanges commerciaux et les investissements. C'est ce qui est ressorti de la manifestation organisée le 9 décembre à la CCIG, en partenariat avec le Bureau commercial du Pérou à Genève, représenté par son directeur Aldo Parodi et en présence de l'ambassadeur du Pérou auprès de l'OMC.**

Avec 31 millions d'habitants et une moyenne d'âge de 26 ans, le Pérou a démontré pendant les 15 dernières années une croissance solide et constante, estime Aldo Parodi. L'intégration à plusieurs blocs commerciaux a permis de soutenir son économie et d'améliorer considérablement le niveau de vie des habitants.

On attend du Pérou une croissance moyenne du PIB de 4,3 % pour 2016 et 2017, bien au-dessus d'autres économies latino-américaines comme la

Colombie, le Chili et le Mexique (avec des croissances estimées entre 1,8 et 2,7 %). C'est avec ces pays que le Pérou intègre l'Alliance du Pacifique, un bloc économique de 200 millions d'habitants et un PIB similaire à celui de la France.

Son développement social et économique, ainsi que la mobilité des personnes et des capitaux font de ce pays l'endroit idéal pour y créer des sociétés, entretenir des relations commerciales avec le reste de l'Alliance du Pacifique et profiter des accords de libre-échange avec l'Amérique du Nord (Nafta). Le Pérou comptait également sur les bénéfices induits par le TPP (Transatlantic partnership). La volonté affichée par Donald Trump de ne pas ratifier ce traité risque toutefois de reléguer ce dernier aux oubliettes.

Comme le rappelle Aldo Parodi, l'investissement privé, qui représente 20% de son PIB, est protégé par la loi qui donne à l'investisseur étran-

ger les mêmes droits qu'aux indigènes, à l'instar du libre transfert de capitaux, de la libre concurrence, de la liberté d'accès au crédit ou de la liberté de livraison de profits. A ce sujet, le Pérou a un cadre fiscal assez favorable. Par exemple, l'impôt sur le revenu a été réduit de 30 à 28% pour se fixer à 26% en 2019.

Cet environnement favorable à la croissance offre d'énormes possibilités d'investissements dans des domaines aussi variés que l'énergie renouvelable, l'industrie minière, l'agro-industrie, la manufacture ou le tourisme.

La Suisse a exporté au Pérou 158 millions de dollars, surtout dans l'équipement et la pharma. Le Pérou, pour sa part, a exporté vers la Suisse 2,75 milliards de dollars, concentrés dans les minéraux. Mais avec une part importante de fruits et légumes, café ou cacao, des produits toujours plus appréciés par les consommateurs suisses et européens. ■

## Donald ou Picsou ?

L'accession de Donald Trump à la présidence américaine en ce début janvier suscite tantôt l'effroi, tantôt l'enthousiasme. Lors d'un séminaire à la CCIG le 30 novembre dernier, intitulé « **Elections américaines : quelles conséquences pour l'économie suisse ?** », quatre spécialistes ont apporté leur précieux éclairage avant son entrée en fonction.

« Le phénomène n'est pas nouveau », a lancé Raymond Lorétan, ancien consul général de Suisse à New York. On a déjà connu pareille situation avec l'EEE en 1992 ou le Brexit. Selon lui, plusieurs incertitudes planent sur la politique de sécurité, la santé et l'environnement, le multilatéralisme et la politique fiscale ou commerciale. Deux tendances antagonistes se profilent : un dollar plus fort, qui favoriserait l'exportation depuis la Suisse, et un protectionnisme accru, qui péjorerait les échanges. D'après Raymond Lorétan, la Genève internationale n'a pas à avoir peur d'un reposition-

nement ; c'est même une chance de jouer la carte de la médiation.

De son côté, l'avocat Charles Poncet a mis en avant que Donald Trump avait trois « patates chaudes » juridiques entre les mains : le mariage homosexuel, l'avortement et le droit des armes. A ce titre, la composition de la Cour suprême sera déterminante.

Victor do Prado, directeur auprès de l'OMC, a nuancé les prédictions catastrophistes de certains comme les pronostics trop optimistes. A ses yeux, il n'y a pas de situation monolithique, mais divers paramètres à prendre en compte. Si le président dénonce certains traités de libre-échange, le commerce sera obligé de se poursuivre entre des partenaires historiques, sur la base des règles de l'OMC, « une institution précisément créée pour garantir la paix », a conclu Victor do Prado.

Enfin, le politologue américano-suisse Daniel Warner a mis en avant les hésitations, voire les contradic-



De gauche à droite : Jacques Jeannerat, directeur général de la CCIG ; Daniel Warner ; Raymond Lorétan ; Victor do Prado ; Vincent Subilia, directeur adjoint de la CCIG ; Charles Poncet.

tions auxquelles sera confronté Donald Trump. Il estime que l'écu réduira les impôts, investira dans de grands projets d'infrastructures, validera moins d'interventions américaines dans le monde et recourra peu au multilatéralisme.

Cette présentation dynamique a suscité une foule de questions dans l'auditoire, qui a débouché souvent sur des hypothèses et des doutes. Car bien malin qui, à ce jour, peut dessiner les contours de la forte-resser américaine de ces prochaines années. La seule certitude est qu'il n'y en a pas... ■

## Genève promeut son savoir-faire dans les pays du Golfe

**Emmenée par le maire de la Ville de Genève Guillaume Barazzone, une délégation genevoise a mis le cap sur la péninsule arabique en novembre dernier. Revêtant une importance économique majeure, cette région du globe se trouve également à la croisée des chemins ; confrontés à la baisse sensible du prix des hydrocarbures, les États du Golfe ont engagé un vaste programme de diversification de leurs sources de revenus, avec pour objectif de faire triompher une économie du savoir.**

C'est dans cet esprit que Guillaume Barazzone, également conseiller national (siégeant au sein de la Commission de l'économie), a mené cette délégation composée entre autres de représentants de la santé et de l'Université de Genève, porteurs de riches initiatives de partenariat ; le monde de la finance (notamment par le biais de la Banque Cantonale de Genève), comme celui de l'hôtellerie, étaient également représentés, de même que des sociétés actives en matière d'innovations technologiques (à l'instar d'ABB, dont l'entité genevoise produit les fameux bus électriques Tosa).

Ambassadeurs du savoir-faire genevois, les participants ont eu le privilège de réunions à très haut niveau avec les autorités locales, à l'instar de la famille régnante du Koweït, du ministre de la santé d'Oman ou de l'émir de Ras Al-Khaima, de

même que de représentants des instances économiques. Ainsi, des réunions avec les Chambres de commerce locales ont été mises sur pied, avec l'appui de Vincent Subilia, qui représentait la CCIG. Cette mission fut également le lieu de mesurer le très fort capital de confiance dont bénéficie la Suisse, louée pour sa fiabilité ; un précieux sésame pour permettre aux entrepreneurs helvétiques de gagner des parts de marché sous ces latitudes.

Un tel voyage dit « de Mairie » permet de générer de réels dividendes économiques pour le tissu économique genevois. Il s'articule autour d'événements célébrant les liens historiques entre ces pays, comme le lancement de l'Association d'amitié Oman-Suisse à Mascate avec son co-président Adolf Ogi ou la célébration des 50 ans d'amitié avec le Koweït (dont les citoyens saluent encore l'accueil que leur a réservé la Suisse, lors de l'invasion irakienne).

Ce voyage témoigne aussi de la reconnaissance que la Ville de Genève doit manifester à ses entrepreneurs. Quel meilleur symbole que le discours tenu au pied de la plus haute tour du monde par le maire, aux côtés de l'ancien conseiller d'Etat Carlo Lamprecht ? C'était à l'occasion de la « Dubai Watch Week », déclinaison du Grand Prix de l'Horlogerie genevois, dont l'excellence a couronné un fructueux périple. ■

## La Suisse de l'innovation aux Emirats

**Franco Vigliotti, doyen EPFL Middle East, a reçu la délégation dans le campus de l'EPFL à Ras Al Khaimah. Il explique le rôle de ce centre de recherche.**

Depuis 2009, l'EPFL développe à Ras Al Khaimah (EAU) des activités master et doctorat dans les domaines de la gestion de l'énergie, des énergies renouvelables et du développement durable. Des innovations voient le jour en partenariat avec l'économie locale, et un programme master pionnier a été créé en Suisse, anticipant le virage énergétique amorcé en 2011.

Les réalisations locales incluent des transferts technologiques, la création de start-up, des travaux sur la stratégie énergétique, la réduction de l'empreinte CO<sub>2</sub>. Sans compter l'introduction d'un standard de construction développé sur la base MINERGIE (ce standard, mis en œuvre dans la construction d'une école à Dubaï en 2015, présente une diminution de 85% de la consommation électrique).

Le gouvernement local veut accentuer sa préparation de l'après-pétrole, notamment par l'innovation. Il trouve, parmi les diplômés du programme, les talents qui dessinent son futur énergétique. Des discussions sont en cours pour renouveler le partenariat.

## De la Suisse à la Chine :

Opportunités de marchés et outils de globalisation

Vendredi 20 janvier 2017, de 8h à 13h30 - CCIG

Ce séminaire est organisé par les étudiants de la majeure *Global Business and Asian Markets* de la filière International Business Management de la Haute Ecole de Gestion de Genève, en collaboration avec la CCIG et ITC.

PROGRAMME ET INSCRIPTIONS : [www.ccig.ch/Agenda](http://www.ccig.ch/Agenda)

## Africa CEO Forum

Du lundi 20 au mardi 21 mars 2017

Le plus grand rendez-vous international des décideurs du secteur privé africain aura lieu à l'Hôtel Intercontinental de Genève.

INFORMATIONS : [www.theafricaceoforum.com](http://www.theafricaceoforum.com)

Save the date

## Genève: (à mi-chemin) entre suiveur et leader

L'Etude économique annuelle 2016, réalisée sur mandat de la CCIG et de la BCGE, en collaboration avec l'OCSTAT, est intitulée « **Quel avenir pour l'innovation à Genève ?** ». Spécialement pour cette étude, il a été demandé au KOF d'isoler, dans sa dernière enquête sur l'innovation (2013), les chiffres concernant Genève. Ils sont détaillés ici.

Genève partage avec la Suisse la très grande majorité de ses points forts: qualité de la recherche et développement, du système de formation, du nombre de brevets déposés, de la force de ses PME et de la présence de multinationales. Son côté international constitue un vrai avantage pour le brassage d'idées, facteur avéré d'innovation. Malgré cela, le canton ne se place pas dans le trio de tête des cantons innovants.

### Genève n'innove pas beaucoup...

Il ressort des chiffres du KOF que les entreprises du canton ont été proportionnellement beaucoup moins nombreuses à introduire des innovations de produits que la moyenne nationale sur la période considérée (2010-2012). Seul 18,7 % d'entre elles avaient mis sur le marché de nouveaux produits, contre 31,8 % en moyenne suisse. La différence est encore plus importante pour les innovations de processus: 4,7 % contre 19,2 %.

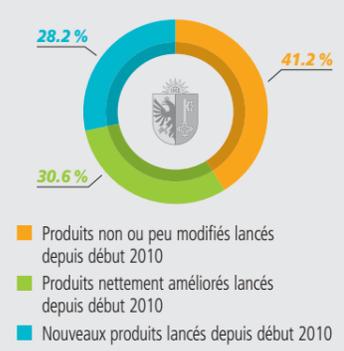
Le fait que l'échantillonnage soit plus petit pour Genève que pour la Suisse entière (85 entreprises genevoises et 2034 entreprises suisses) et que le zoom ne porte que sur une période oblige certes à une certaine prudence. Il n'empêche, comme le souligne le KOF, que la tendance est claire: les entreprises genevoises ne sont pas particulièrement innovantes.

### ... mais son innovation est plus « performante »

Alors que le pourcentage d'entreprises qui ont lancé un nouveau produit montre la propension d'un tissu économique à être innovant, la part du chiffre d'affaires découlant de ces produits constitue un indicateur de leur « innovativité »: il mesure l'importance relative qu'y revêtent les articles innovants. Que constate-t-on? Près de 60 % des ventes des entreprises genevoises qui ont innové sont réalisées avec des produits nouveaux ou notablement améliorés. Au niveau suisse, ce pourcentage est beau-

coup plus faible (34 %). Si les sociétés genevoises sont moins inventives que la moyenne suisse, celles qui le sont en tirent réellement parti. Leur « innovativité » est donc supérieure. En revanche, le 40 % du chiffre d'affaires est tiré de produits inchangés. Ce pourcentage sous-estime les produits qui présentent un fort degré d'innovation (p.ex. issus d'une longue phase de R&D) et peuvent ainsi être vendus sur le marché de nombreuses années, car il ne prend en compte que les articles qui ont au maximum trois ans.

LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE VOTRE ENTREPRISE S'EST RÉPARTI EN 2012 ENTRE LES TYPES DE PRODUITS SUIVANTS:



### Comment les entreprises innovent-elles ?

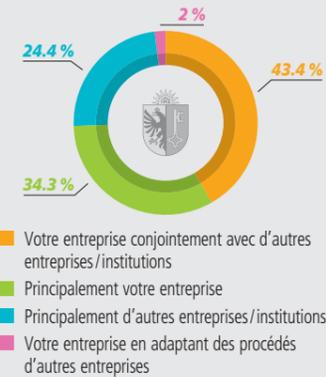
Les chiffres pour Genève montrent que plus de 40 % des nouveaux produits mis sur le marché proviennent d'une collaboration, preuve qu'il n'est pas vain de parler d'innovation ouverte.

Le contexte actuel se caractérise par une technologie toujours plus pointue, une nécessité d'innover, des coûts croissants et souvent une réduction des budgets de R&D. De fait, les innovations sont toujours davantage élaborées à l'extérieur (25 %) ou avec d'autres sources de connaissances (hautes écoles, clients ou fournisseurs). Les coopérations

de R&D ou l'octroi de tels mandats à des partenaires externes permettent en outre d'importer un savoir dans l'entreprise.

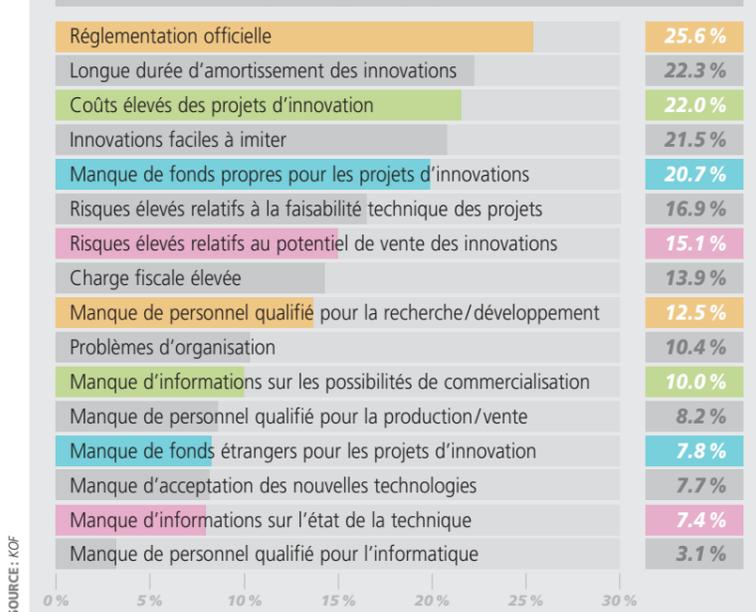
Cela dit, un tiers des entreprises genevoises qui innovent le font en interne exclusivement. Parmi les explications avancées pour la non-coopération figure le fait que l'entreprise se dise capable de réaliser des projets d'innovation toute seule et que le travail de coordination nécessaire lors des coopérations leur paraisse trop important. Le manque d'expérience dans la collaboration et le risque de fuite de connaissances font aussi partie des explications.

QUI A DÉVELOPPÉ LES INNOVATIONS DE PRODUITS DES ENTREPRISES GENEVOISES ?



Les réglementations et les facteurs liés aux coûts sont clairement perçus comme une entrave à l'innovation. Si la problématique financière est largement partagée en Suisse, celle des normes officielles est une « spécificité genevoise ». Elle arrive largement en tête des obstacles ayant empêché l'innovation, alors qu'elle ne figure qu'en septième position nationale. Mais attention, l'échantillonnage étant beaucoup plus faible pour cette réponse, il se peut qu'il soit trompeur ou ne reflète qu'une opinion subjective. ■

### OBSTACLES À L'INNOVATION



## Le CAGI: porte d'entrée de la Genève Internationale

Chaque mois, le CCIGinfo présente une structure régionale dans laquelle la CCIG s'investit, en participant à des commissions et groupes de travail. Place cette fois au CAGI, au conseil duquel siège un membre de la Direction de la CCIG, en l'occurrence Vincent Subilia. Interview de l'ambassadeur **Pierre de Cocatrix**, directeur du CAGI (Centre d'Accueil-Genève Internationale).

### Comment est apparu le CAGI et quelle a été son évolution ?

La création du CAGI remonte à 1996, en tant qu'association à but non lucratif. Nous étions dans un contexte concurrentiel, où d'autres villes étaient prêtes à offrir monts et merveilles au monde international. Depuis lors, nous nous sommes adaptés, en consolidant nos missions d'accueil et d'intégration pour les expatriés et leur famille. Le CAGI, c'est un lieu unique au monde qui peut faire la fierté des Genevois.

### Mais le CAGI est une petite structure ?

Oui, en toute modestie, nous sommes treize collaborateurs à contribuer à ce rayonnement. Mais il y a 20 ans, nous n'étions que deux: d'un bureau d'accueil, nous sommes devenus une vraie plate-forme. Les enjeux sont essentiels, avec 5 milliards et demi de francs de retombées économiques, qu'amènent annuellement les organisations et institutions internationales.

### À qui vous adressez-vous et de quoi vivez-vous ?

À des dizaines de milliers de personnes, diplomates, fonctionnaires internationaux, délégués ou professeurs honoraires, mais aussi aux multinationales et ONG. Quant à nos ressources, elles sont basées sur des contributions publiques et privées: elles émanent de la Confédération, du canton et de solides partenaires engagés dans la Genève internationale, dont fait partie la CCIG.

### Quels sont les différents services qu'offre le CAGI ?

Il y en a cinq en tout: le **Réseau d'accueil** propose des événements variés aux nouveaux arrivants, comme la découverte de la Désalpe, du Cortège de l'Escalade et d'endroits emblématiques de Genève et des environs. Le **Logement et information** assiste les internationaux dans leur recherche de logement et de bureaux, en disposant de contacts privilégiés avec les régies. Il offre aussi des conseils juridiques. L'**Événementiel et kiosque culturel**, lui, favorise l'intégration par des rencontres culturelles et sociales à travers des afterworks en ville ou à la Pastorale et des manifestations locales. Le **Soutien aux ONG** permet une assistance aux organisations non gouvernementales qui participent à des conférences internationales à Genève. L'**Accueil Délégués** apporte un soutien logistique aux délégués de passage. Côté nouveautés, il existe désormais un bureau d'information du CAGI au sein du Palais des Nations.

### Le volet international est-il important pour Genève ?

Oui, c'est même un atout essentiel. Peu de Genevois se rendent compte que nous sommes assis sur une mine d'or. C'est une chance, mais aussi un combat perpétuel. Bravo à ceux qui se battent pour continuer à promouvoir Genève au rang des capitales et des grandes villes internationales. Finalement, en matière d'accueil et d'intégration, il convient de fidéliser les nouveaux arrivants internationaux pour qu'à terme, ils portent Genève dans leur cœur. Voilà l'une des missions essentielles du CAGI.



C'est dans la Villa La Pastorale, proche du Palais des Nations, que le CAGI a ses quartiers.



### Etude à télécharger

L'étude « **Quel avenir pour l'innovation à Genève ?** » peut être téléchargée depuis le site web de la CCIG, [www.ccig.ch/publication/autre](http://www.ccig.ch/publication/autre) ou commandée à la réception de la CCIG, tél. 022 819 91 11.

## RÉSEAUTAGE POLITIQUE

## Un trio uni pour représenter Genève

Le canton de Genève décidait en 2009 de développer un réseau de contacts à Berne. Une décision stratégique, car les grands dossiers sont de plus en plus nationaux. Trois femmes défendent les intérêts cantonaux à Berne au sein du département présidentiel: Sacra Tomisawa-Schumacher, Florence Schurch et Varuna Singh. Il faut ajouter l'appui de Louise Kasser-Genecand, attachée aux questions inter-cantoniales.

Interviews croisées:



Sacra Tomisawa-Schumacher  
attachée aux questions fédérales

#### Comment voyez-vous votre rôle de lobbyiste à Berne ?

Je le vois comme un pont entre le Conseil d'Etat et les instances fédérales. Grâce à notre travail permanent dans la capitale, nous pouvons suivre le fil des discussions, relayer les dossiers et créer des conditions pour que nos autorités aient un échange ciblé avec les partenaires fédéraux.

#### Quels sont vos domaines d'activités ?

Je m'occupe plus spécialement des domaines santé-social, éducation, formation et technique, agricole, ainsi que de la Genève internationale. Mais, avec mes deux collègues, nous travaillons de façon transversale. Une tâche très prenante, que je fais avec beaucoup de cœur.

#### Votre « lobbying » n'est pas celui qu'on croit ?

Non, alors que certains pourraient voir notre travail comme une lutte d'influence, c'est en fait le plus souvent une opportunité d'expliquer les grandes différences structurelles de

notre canton. Lorsque nous avons organisé l'événement « Genève autrement » en 2011 à Berne, destiné à combattre certains clichés, l'intérêt a été si vif qu'il a porté ses fruits encore longtemps après.



Florence Schurch  
attachée aux questions fédérales

#### Quelle est votre fonction comme lobbyiste à Berne ?

Pour ma part, je traite surtout de fiscalité, d'économie et de sécurité. Mes collègues et moi avons les mêmes missions. Nous nous partageons le travail en fonction des départements dans lesquels nous avons le plus grand réseau et le plus de relais. Nous défendons les intérêts de Genève dans le respect scrupuleux des institutions et de ceux qui les occupent. On agit sur ordre du Conseil d'Etat.

#### Mais que rapporte votre activité au canton ?

Beaucoup ! Plus spécifiquement au niveau de l'image, de la communication, voire même au niveau financier. Notre activité a permis et permet encore de rapporter des budgets, des subventions et des finances au canton de Genève.

#### Quelle est votre méthode ?

Nous sommes minoritaires au Conseil national et des Etats; dès lors, il est important de faire des alliances avec les autres cantons. J'étudie la situation des autres cantons pour ensuite proposer des alliances au Conseil d'Etat. Je travaille beaucoup avec les partis politiques, les groupes d'influence, les associations, les organisations faitières et surtout l'administration fédérale, au sein de laquelle mes collègues et moi avons développé un large réseau.



Varuna Singh  
déléguée aux questions fédérales

#### Comment décririez-vous votre fonction ?

Comme une mission passionnante qui implique d'agir pour l'intérêt général du canton et celui du citoyen. De ce fait, elle diverge de celle du lobbyiste du secteur privé. Le fait d'avoir un bureau permanent à Berne nous aide à agir sur la durée, en dehors des périodes de sessions et à soigner notre réseau.

#### Mais comment agissez-vous pour faire pression ?

Je ne pense pas que nous fassions pression sur qui que ce soit, mais nous pouvons faire entendre les intérêts de Genève, autant auprès de politiques que d'associations nationales. Une fois que le monde politique nous a confié un dossier précis, nous définissons une stratégie et nous nous répartissons les tâches.

#### Qu'apporte le fait d'être un trio de femmes ?

A part une sensibilité particulière, il n'y a pas d'impact, c'est le hasard des choses. L'important, c'est de bien s'entendre et d'avoir l'esprit d'équipe. Nous faisons souvent des brainstorming pour gagner en efficacité.

#### Vous avez déjà enregistré des succès ?

Oui, dans plusieurs dossiers, même si c'est souvent difficile à chiffrer, en dehors de l'obtention d'un subventionnement fédéral concret dans une branche précise par exemple. C'est une conjugaison des forces qui mène à des résultats. Nous n'avons pas de pouvoir de décision, mais celui de facilitateur de démarches. ■

## NOUVELLE OFFRE POUR LES MEMBRES



## Contrat de faveur pour les membres de la CCIG grâce à Allianz Suisse

La CCIG a le plaisir d'annoncer le lancement d'un nouveau partenariat avec Allianz, sponsor de la CCIG. Cet accord permet aux membres de la CCIG de bénéficier de conditions préférentielles pour assurer leurs entreprises dans les domaines Choses, Patrimoine, Transport, Assurances de personnes et Protection juridique.

#### Assurance CombiRisk Business (Choses/Patrimoine/Transport)

Cette assurance combinée modulaire permet aux clients entreprises de bénéficier, pour leur exploitation et/ou leurs bâtiments, d'une couverture complète et personnalisée auprès d'un seul et même prestataire, aussi bien pour les prestations de base que pour les prestations spécialisées.

Allianz bénéficie des moyens techniques les plus modernes pour offrir un conseil personnalisé et vérifie régulièrement que la couverture correspond précisément aux besoins de l'entreprise, en fonction de l'évolution de sa situation au fil des années.

En combinant plusieurs branches, un rabais est accordé. L'entreprise peut en outre influencer sur le montant de la prime en optant pour certains éléments.

#### Assurance LAA/LAA-C

L'accident d'un employé peut générer des coûts élevés (interruption de

travail, frais de guérison ou paiement de rentes). En tant qu'employeur, une assurance-accidents est donc indispensable pour les employés, à choisir parmi celles offertes par le système d'assurance modulaire d'Allianz.

L'assurance-accidents obligatoire (LAA) pour tous les collaborateurs couvre les risques d'accidents dans l'entreprise, sur le chemin du travail et pendant le temps libre, à hauteur des prestations légales minimales.

Avec l'assurance complémentaire LAA-C, l'on complète la couverture d'assurance obligatoire en fonction des besoins personnels.

#### Assurance CAP Protection juridique firmaLex®

Le produit firmaLex® se distingue par la flexibilité de l'étendue de sa couverture: il se décline en trois variantes (globale, base et circulation) et cinq éléments modulaires (exclusion de la protection juridique circulation, inclusion des courses professionnelles en véhicules privé et de location, inclusion du conseil juridique en droit contractuel, doublement de la somme d'assurance, franchise de 10%). Il est aussi possible d'inclure les litiges en rapport avec l'activité commerciale (litiges avec des clients, des fournisseurs, des prestataires, etc.) de l'entreprise. ■

#### Conditions/rabais proposés aux membres de la CCIG

- CombiRisk Business: rabais de 20 %
- LAA-C: rabais de 15 %
- LAA: frais d'administration à 15 %
- Protection juridique firmaLex®: rabais de 10 %

#### PROCÉDURE/RENSEIGNEMENTS:

Contactez Eric Besson, conseiller, au 058 358 23 47, [eric.besson@allianz.ch](mailto:eric.besson@allianz.ch)



BMC propose son ERP ...



STRATEGIC

SWISS MADE

« La stratégie pour atteindre vos objectifs »

LA SOLUTION DE GESTION POUR LA DISTRIBUTION, LOGISTIQUE, HORLOGERIE, PRODUCTION, FINANCE, RH, POINT DE VENTE, REPORTING

Plus de 4000 utilisateurs en Suisse !

## AGENDA

## De dirigeant à administrateur

Mercredi 18 janvier 2017 de 8h à 10h - CCIG

Cette conférence s'adresse aux dirigeants expérimentés qui envisagent comme prochaine étape dans leur carrière de devenir membre actif d'un Conseil d'administration. ■

PROGRAMME ET INSCRIPTIONS: [www.ccig.ch/agenda](http://www.ccig.ch/agenda)

## RÉSEAUTAGE

## Le 7h30 de la Chambre

Jeudi 19 janvier 2017 de 7h30 à 9h30 - CCIG

Venez assister aux présentations des entreprises suivantes:

**DAUDIN & CIE** - Gérance d'immeubles, administration de copropriétés, courtage et pilotage de projets immobiliers

**JEANTET AVOCATS** - Cabinet d'avocats en droit des affaires et fiscalité

**ASIA PLANTATION CAPITAL** - Agro-foresterie durable et socialement responsable

**EMC GESTION DE FORTUNE SA** - Société de conseil et de gestion de patrimoine

**AUDIOVISUEL CONCEPT** - Société familiale active dans le domaine de l'audiovisuel

**CLEANING SERVICE SA** - Entreprise de nettoyage et facility management

**PENTA** - Gestion des systèmes informatiques

## Pitch @ CCIG

Jeudi 23 février 2017 de 12h à 14h - CCIG

Le Pitch@CCIG est ouvert à une trentaine de membres de la CCIG exclusivement.

Une demi-douzaine d'orateurs volontaires sont tirés au sort parmi

les participants pour se présenter en deux minutes sans support visuel (ni écran, ni beamer), puis répondre aux questions du public. L'événement est accompagné d'un repas assis (buffet). ■

PROGRAMME ET INSCRIPTIONS (pour les deux événements): [www.ccig.ch/agenda](http://www.ccig.ch/agenda)

## FORMATION

## Comment présenter efficacement son entreprise

Mercredi 25 janvier 2017 de 8h à 10h - CCIG

Ce séminaire réservé aux membres de la CCIG donne les clés pour construire une présentation per- mettant de retenir l'attention de son interlocuteur en une ou deux minutes. ■

PROGRAMME ET INSCRIPTIONS: [www.ccig.ch/agenda](http://www.ccig.ch/agenda)

## EXPORTATIONS

Formation continue:  
Accords de libre-échange et Origine préférentielle

Mardi 28 février 2017 de 9h à 16h30 - CCIG

Ce séminaire, qui permet de mettre à jour ses connaissances sur les accords de libre-échange, requiert le suivi préalable d'une formation e-learning sur le site de la douane. ■

PROGRAMME ET INSCRIPTIONS: [www.ccig.ch/agenda](http://www.ccig.ch/agenda)

## Nomination à la ICC

Directeur adjoint de la CCIG, Vincent Subilia a été élu membre du Conseil général de la Fédération mondiale des Chambres de commerce.

Représentant la Suisse au sein d'un Conseil comptant 32 membres issus de l'ensemble des régions du globe, il y valorisera les atouts de la place économique genevoise comme helvétique, tout en défendant les intérêts de la communauté des affaires internationales.

Constitué de 12 000 Chambres de commerce provenant de 130 pays, la Fédération mondiale, affiliée à la Chambre de commerce internationale ([www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org)), constitue un réseau global unique au service des membres des Chambres de commerce et donc une plateforme de premier plan pour les Chambres suisses et la CCIG. ■

**ICC** INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE  
The world business organization

## Enquête conjoncturelle 2017

## Connaître votre réalité pour mieux vous défendre

Comme chaque année, la CCIG sollicite ses membres pour participer à son Enquête conjoncturelle.

Les données recueillies permettent de dresser un tableau global du tissu économique genevois. C'est grâce à cela que la CCIG peut rem-

plir au mieux sa mission: travailler à l'amélioration des conditions cadre et faire entendre la voix des entreprises.

Pour répondre à l'enquête, il suffit de se connecter à l'adresse [www.enqueteconjoncturelle2017.ch](http://www.enqueteconjoncturelle2017.ch)

Le questionnaire du sondage y est également disponible au format .pdf. Répondre à l'enquête ne prend que 7 minutes et l'anonymat est garanti. ■

**Le délai de réponse est le 5 février 2017.**

Afin d'affiner la lecture des résultats, la réalisation de cette enquête a été confiée à l'institut spécialisé Demoscope, qui n'utilisera les coordonnées des entreprises que pour cette étude. Pour toute question liée à l'enquête, merci d'appeler Demoscope au 022 322 19 62 ou d'envoyer un courriel à l'adresse [anya.ensmann@demoscope.ch](mailto:anya.ensmann@demoscope.ch).

## PLATINE



## OR



## ARGENT



## BRONZE



Hôtel 3 ★★★  
au cœur d'un 5 étoiles

**RAMADA**  
encore

Ramada Encore Genève  
Route des Jeunes 10-12 / 1227 Carouge  
Tél. +41 22 309 50 00  
[www.ramada-encore-geneve.ch](http://www.ramada-encore-geneve.ch)

154 chambres confortables et fonctionnelles



Une organisation simplifiée et réussie



Des mets savoureux dans un cadre convivial

