



EnGEux d'actus

Compte-rendu de l'événement « Comment mettre l'innovation au service de l'attractivité de Genève ? ». ► **PAGE 4**

Formation professionnelle

La nouvelle fondation ForPro veut soutenir et valoriser la formation professionnelle. ► **PAGE 5**

Technologie blockchain

Farmer connect, une start-up active dans l'agritech allie technologie et humanisme. ► **PAGE 6**

PRÉVOYONS ENSEMBLE LA PÉRENNITÉ ET LA TRANSMISSION DE VOTRE ENTREPRISE

N°1 en Suisse | 2'000 produits | 20 agences | 1'000 transactions par an
T.022 700 22 22 | www.remicom.com | pme@remicom.com

REMI(COM)

LOCAUX COMMERCIAUX - COMMERCE - ENTREPRISES

Mobilité

Politique fédérale ferroviaire: quels enjeux pour Genève et la Suisse romande ?

Le développement du rail est un enjeu clé pour répondre aux besoins de mobilité des travailleurs et opérer un report modal compatible avec les objectifs environnementaux. Sur ce dossier, la CCIG collabore avec d'autres associations économiques et avec les différents cantons romands au sein de l'association OUESTRAIL. La procédure de consultation fédérale relative à la Perspective RAIL 2050, qui est un outil de planification stratégique majeur pour la Confédération, a été l'occasion de renforcer cette collaboration afin de défendre les intérêts ferroviaires de la Suisse romande et de Genève.



Des infrastructures de transport performantes sont indispensables afin de permettre une activité économique soutenue et attirer des entreprises créatrices de valeur. En matière de développement du rail, l'axe Est-Ouest n'a malheureusement pas bénéficié d'efforts similaires aux investissements consentis pour l'axe Nord-Sud. Afin de pallier cette situation et de mieux défendre les projets d'amélioration des infrastructures ferroviaires romandes reliant Genève

aux autres agglomérations, la CCIG est membre de OUESTRAIL, association qui s'engage en faveur de liaisons ferroviaires performantes en Suisse occidentale. Yannick Parvey, secrétaire général de OUESTRAIL, présente l'activité de cette association et les enjeux de la Perspective RAIL 2050 pour la région.

Comment est née OUESTRAIL et quels sont ses objectifs ?

L'association OUESTRAIL a été fondée en 2004. Elle est née de la fusion entre la Communauté

d'intérêts de la ligne Simplon-Lötschberg (CISL) et la Communauté d'intérêts des transports ferroviaires de l'Arc jurassien (CITAJ). Elle s'engage en faveur de liaisons ferroviaires performantes en Suisse occidentale. Son attention se porte sur l'offre internationale, nationale et interrégionale, aussi bien pour le trafic voyageurs que marchandises. Le comité compte des parlementaires fédéraux, des représentants des cantons, des grandes villes, des associations économiques et des compagnies de transports. L'association agit de

concert avec la Conférence des transports de la Suisse occidentale (CTSO) qui, elle, réunit uniquement les conseillers d'Etat en charge des transports des sept cantons occidentaux (Berne, Fribourg, Vaud, Valais, Neuchâtel, Genève et Jura).

Au cours de ces dernières années, sur quels dossiers l'association OUESTRAIL a-t-elle eu l'occasion de travailler ? Avez-vous un exemple concret de l'influence qu'elle a pu avoir sur la politique fédérale ferroviaire ?

OUESTRAIL s'engage au travers des consultations fédérales, lors du travail des commissions et durant le traitement par les Chambres fédérales des objets en lien avec la mobilité (objets ferroviaires, programme d'agglomération, financement offre, etc.). L'association a, par exemple, beaucoup œuvré dans le cadre de l'étape d'aménagement 2035 de l'infrastructure ferroviaire entre 2017 et 2019. Grâce à sa prise de position, relayée par des membres de l'association, plusieurs infrastructures ont été ajoutées au programme initial proposé par le

suite page 2

Nouveau à Genève



Ch. BESUCHET S.A.

FONDÉE EN 1918

Vous cherchez un bureau de standing sur la rive gauche pour votre «travail à domicile», pour votre activité privée, votre activité libérale ou comme point de chute à Genève, dans le quartier des banques, au coeur de toutes communications, services, commerces, restaurants ?

- Bureaux individuels de haut standing à louer à l'année.
- Spacieux, lumineux, vestiaire et armoires de rangements individuels.
- Salle de conférence équipée à disposition.
- Entièrement réaménagés par le bureau Hiltbold architectes avec des matériaux de qualités et finitions hauts de gamme, dans un immeuble historique en pierre, proche du Quai de la Poste.
- Local archives disponible à louer en sus.

Bureau de 17 à 23 m2 du 1er au 3ème étage.
Loyer mensuel Fr. 1'010.-- à Fr. 1'350.-- + charges de chauffage et électricité.
Bail de 5ans durée déterminée avec possibilité de résiliation dès la deuxième année.

Pour les visites nous contacter : Ch Besuchet SA - Chemin des Tulpiers 17 - 1208 Genève - Tél. +41 (0) 22 707 07 60 - www.besuchet.ch

VINCENT SUBILIA
Directeur général



Sachons cultiver notre prospérité

Ce numéro comporte, encarté, la 15^e Etude économique publiée par la CCIG et la BCGE, en collaboration avec l'OCSTAT. Sous le titre « Dynamisme entrepreneurial: des conditions cadres toujours favorables à Genève? », son objectif est d'examiner si les ingrédients qui ont fait la prospérité de Genève sont toujours présents et, surtout, comment assurer leur pérennité.

D'aucuns penseront que poser ce type de question revient à peindre inutilement le diable sur la muraille, parce qu'au fond, les choses vont plutôt bien: pourquoi se faire du souci? Ainsi, l'importance relative des différents secteurs de l'économie genevoise a évolué au fil du temps. Si les activités financières ont significativement décliné, surtout après la crise de 2007-2008, le négoce de matières premières s'est développé, pour représenter environ 18% de la valeur ajoutée brute du canton. La valeur ajoutée de l'industrie chimique et pharmaceutique a presque doublé entre 2000 et 2021, passant de 1.6% à 3.1% et celle de l'horlogerie a également gagné en importance. Cette belle résilience de l'économie genevoise, que nous avons déjà mise en lumière l'an dernier dans l'Etude économique annuelle, est finalement une belle mécanique.

En effet, les atouts de Genève sont multiples et nous ne pouvons qu'en être heureux: il s'agit d'une économie de taille importante au niveau national, et même si le chômage y est structurellement plus élevé que dans les autres cantons, son dynamisme entrepreneurial, notamment en termes de créations d'entreprises, met le canton dans une position avantageuse. Les possibilités de financement et de soutien à l'innovation y sont variées, et la main-d'œuvre, très qualifiée.

Il n'empêche qu'une marge de progression demeure dans plusieurs domaines. En matière de fiscalité, tout d'abord: avec un taux d'imposition du capital de 0,4% Genève se positionne en queue de peloton; en outre, il est l'un des cantons les plus endettés de Suisse. Ensuite, en matière de transports: même si les temps de trajet des « navetteurs » n'ont pas augmenté au cours des dix dernières années, ils demeurent très importants, y compris à l'intérieur du canton. D'ailleurs selon le TomTom Traffic Index, Genève apparaît, en 2021, à la 75^e position des villes les plus engorgées (sur 404 villes de 58 pays différents).

Rien n'étant jamais acquis pour l'éternité, prenons garde de ne pas nous reposer sur nos lauriers.

ÉDITORIAL

► suite de la page 1



Conseil fédéral. Le travail auprès des commissions et du plénum réalisé par les parlementaires membres du comité a permis d'augmenter les moyens à disposition et d'ajouter d'autres objets. Parmi les principaux ajouts, il y a l'aménagement partiel du tunnel de base du Lötschberg, la ligne directe Neuchâtel–La Chaux-de-Fonds ou encore le prolongement de la ligne Aigle–Leysin.

La Perspective RAIL 2050, mise en consultation par le DETEC* cette année, constitue un outil stratégique majeur du développement futur de l'infrastructure ferroviaire nationale. Quel regard global portez-vous sur le projet mis en consultation et ses implications pour la Suisse romande?

Bien qu'OUESTRAIL soutienne la vision, l'orientation stratégique et les objectifs du projet, elle regrette que ces derniers ne soient pas plus ambitieux pour le transfert modal et qu'ils ne soient pas coordonnés avec les autres stratégies, programmes et perspectives du DETEC. Il manque toute la vision à l'échelle du continent européen et la connexion de la Suisse occidentale avec le réseau européen à haute performance. La problématique des RER dans les zones frontalières de l'Arc lémanique et de l'Arc jurassien manque également dans l'orientation et les objectifs.

L'amélioration de la vitesse commerciale de la ligne Lausanne–Berne est un point crucial soulevé par OUESTRAIL. Comment se fait-il que le temps de parcours de cette ligne soit particulièrement élevé et quels sont les remèdes envisageables?

La ligne Lausanne–Berne est longue de 97 kilomètres et son tracé n'a que peu évolué depuis son ouverture en 1862. Le tunnel de Vaudrens réalisé en 2001 constitue la seule amélioration notable de cette ligne. Avec un temps de parcours de 66 minutes en 2022, la vitesse commerciale

est d'environ 88 kilomètres/heure, ce qui est lent en comparaison avec d'autres tronçons.

Les promesses faites depuis Rail 2000 n'ont jamais été tenues avec le choix successif de solutions inadaptées dans le matériel roulant au détriment de la réalisation de nouveaux tronçons de lignes. Pire encore: sans logique d'investissement, l'entretien de l'infrastructure sur cette ligne a été négligé, ce qui oblige aujourd'hui les CFF à dégrader l'offre pour pouvoir effectuer ces travaux d'assainissement. Les temps de parcours seront prolongés de quelques minutes dès décembre 2024 pour permettre ces travaux.

Il est nécessaire aujourd'hui de penser à la réalisation par étape d'une nouvelle ligne entre Lausanne et Berne, d'une part pour réduire les temps de parcours et ainsi de rapprocher la Suisse occidentale de la Suisse allemande, d'autre part pour permettre le développement des offres RER et RegioExpress autour de Lausanne, de Fribourg et de Berne.

La fréquentation de la ligne Genève–Lausanne – véritable artère de la région lémanique – ne cesse d'augmenter et les retards accumulés dans le processus de rénovation de la gare de Lausanne inquiètent. Quels sont les obstacles à surmonter afin d'envisager dès aujourd'hui la réalisation d'une nouvelle ligne afin de doubler les capacités?

La ligne Lausanne–Genève est aujourd'hui saturée. Les marges de manœuvre sont quasiment nulles et tout incident entraîne par effet de cascade un véritable chaos pour les clients du rail. Tous les trains Grandes lignes irriguant la Suisse occidentale passent sur ce tronçon, ainsi que de nombreux trains marchandises de et pour Genève.

Tout développement de l'offre nécessite des infrastructures importantes. La solution naturelle serait d'ajouter des voies supplémentaires à côté de la double voie actuelle. Mais cela resterait néanmoins très

problématique. Un élargissement à quatre voies se heurte à plusieurs problèmes d'aménagement du territoire, d'infrastructure et de réalisation. En effet, la plateforme ferroviaire devrait être doublée avec de forts impacts sur le bâti, notamment dans les villes que traverse la ligne. La construction de cette infrastructure représente également un fort risque sur l'exploitation de la ligne actuelle avec une réduction de capacité (fermeture de voie) et de vitesse. Il est impensable de risquer une interruption de la ligne historique pour la réalisation de deux voies supplémentaires.

L'idée défendue par OUESTRAIL est la réalisation d'une nouvelle ligne indépendante. Cela permet d'offrir une réelle redondance en cas de perturbations, n'a pas ou peu d'impact sur l'exploitation de la ligne actuelle pendant la construction, réduit les nuisances des trafics sans arrêt (InterCity, marchandises) pour les riverains et offre ainsi la possibilité de développer les offres RegioExpress et RER sur la ligne actuelle. Cette dernière dessert parfaitement bien les villes et villages, y compris les pôles de développement ainsi que les centres économiques de l'axe Lausanne–Genève.

Une nouvelle infrastructure de cette ampleur s'inscrit dans un horizon à long terme. Il est nécessaire d'élaborer rapidement la vision finale et les possibles étapes. Ces éléments doivent être inscrits dans les outils d'aménagement du territoire de la Confédération (plan sectoriel) et des cantons. Les études d'avant-projet doivent être réalisées pour connaître les coûts, les risques et pour proposer différentes étapes. Rien que ce processus peut durer près de 10 ans. Il convient en parallèle d'obtenir les financements des différentes étapes successives pour envisager la mise à l'enquête de l'infrastructure. Cette étape politique nécessite un travail important de conviction et de lobbying. Ensuite, la demande d'autorisation de construire comporte plusieurs étapes, notamment celle du traitement des oppositions et de l'analyse technique du dossier par l'Office fédéral des transports. L'expérience de la gare de Lausanne montre que cette étape peut s'avérer laborieuse et longue. Dès l'autorisation reçue et le financement assuré, la construction peut débuter. On peut estimer un délai de 25 à 40 ans entre le début des études et la mise en service de l'infrastructure. Les objectifs climatiques de la Confédération et des cantons visent une neutralité carbone en 2050. Il est donc urgent de commencer à planifier cette infrastructure. ■

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, 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



* Département fédéral de l'environnement, des transports, de l'énergie et de la communication

Changement de régime en Ville de Genève

À compter du 1^{er} janvier 2023, la collecte et la facturation des déchets urbains des entreprises comptant moins de 250 ETP* sur le territoire de la Ville de Genève seront effectuées par le service Voirie – Ville propre (VVP). Deux modes de facturation, au poids ou au forfait, seront dès lors proposés aux entreprises pour cette collecte.



Pour établir la facturation, la Ville de Genève se basera strictement sur les informations telles qu'elles ressortent du répertoire cantonal des entreprises genevoises (REG), notamment le nombre d'emplois, le numéro IDE et l'adresse de l'établissement et/ou de l'entreprise. Il est ainsi important d'avoir les données de l'entreprise de l'établissement à jour sur le REG. Afin d'inciter les entreprises à mieux trier leurs déchets, seule la levée des ordures ménagères sera facturée. Les déchets valorisables seront gratuits et les écopoints resteront accessibles à toutes les entreprises. Les entreprises unipersonnelles travaillant à domicile ou au domicile d'autrui, les associations (hormis celles qui exercent une activité en la forme commerciale), ainsi que les ambassades, les consulats et les organisations internationales bénéficieront de la gratuité de la collecte et de l'élimination de leurs déchets urbains.

Pourquoi ce changement ?

Selon la législation fédérale et cantonale en vigueur, toute entreprise doit assumer les coûts de collecte

et d'élimination de ses déchets urbains. Conformément à la Loi fédérale sur la protection de l'environnement (LPE) et à l'article 13 de l'ordonnance sur la limitation et l'élimination des déchets (ci-après OLED), la collecte et le traitement des déchets urbains sont placés sous monopole cantonal.

À Genève, ce monopole est délégué aux communes. Dans son Plan cantonal de gestion des déchets 2020-2025, le Conseil d'Etat a fixé comme objectif de recycler 80 % des déchets urbains produits par les entreprises et de diminuer la quantité globale de déchets urbains. L'une des mesures à caractère obligatoire pour atteindre l'objectif fixé est de supprimer les tolérances communales, soit la gratuité de collecte et d'élimination des déchets urbains des entreprises.

À la suite d'un moratoire sur la suppression de la tolérance communale voté par le Conseil municipal en mars 2018, les autorités du canton et de la Ville de Genève se sont entendues quant à une feuille de route en vue de la mise en œuvre d'une délégation du monopole communal sur la collecte des déchets urbains des entreprises comptant moins de 250 ETP.

Depuis l'entrée en vigueur du moratoire, la Ville de Genève a

continué à collecter gratuitement les déchets urbains des petites entreprises, tout en imposant aux moyennes de faire appel à un prestataire privé de leur choix pour la collecte de leurs déchets incinérables.

Dans le même temps, les écopoints sis en Ville de Genève ont été laissés accessibles à toutes les entreprises, quelle que soit leur taille (hormis celles comptant 250 ETP et plus), pour la collecte de leurs déchets recyclables.

Comment se détaille la facturation ?

Il y aura deux types de facturation, soit au poids, soit au forfait.

1. L'entreprise équipée d'un ou de plusieurs conteneurs sera obligatoirement facturée au poids. Le ou les conteneurs de déchets incinérables seront munis d'une puce d'identification. Cette puce devra être commandée auprès du service VVP. Ce système permettra aux entreprises d'être facturées sur la base des quantités de déchets incinérables qu'elles produisent et qui sont effectivement collectées et éliminées. Le tarif appliqué sera de CHF 494.25.-/tonne/HT. Les entreprises feront l'objet d'une facture trimestrielle.

2. Les entreprises n'ayant pas la possibilité de s'équiper de leurs propres conteneurs, notamment

pour les déchets incinérables, et utilisant des infrastructures de collecte mutualisées (par exemple celles d'un immeuble) seront soumises à une facturation annuelle au forfait, basée sur le nombre d'emplois de l'entreprise tels qu'il ressort du REG au 31 mars de chaque année. Le tarif appliqué sera de CHF 50.-/emploi/an (tarif recommandé par le canton). Ces entreprises feront l'objet, en principe, d'une facture annuelle. ■

■ POUR EN SAVOIR PLUS :

<https://tinyurl.com/dechets-entreprise>

Pour toute question, adresser un mail au service VVP: entreprises.vvp@ville-ge.ch

* Equivalent temps plein

Les informations à retenir

- Toute demande d'exemption doit faire l'objet d'un courrier et présenter de justes motifs (par exemple un problème de logistique). Les entreprises qui n'auront pas envoyé de courrier/mail seront facturées d'office au forfait.
- Les entreprises domiciliées seront facturées selon les informations (nombre d'employés) telles qu'elles ressortent du REG au 31 mars de chaque année (les informations doivent être à jour). Voir sur le site <https://tinyurl.com/reg-geneve> ou envoyer un mail à : reg.geneve@etat.ge.ch
- De nouveaux horaires de dépose des conteneurs/sacs entrent en vigueur le 1^{er} janvier 2023 : la veille à partir de 19h et au plus tard à 6h le jour de la levée
- Les conteneurs en location (plastique, norme EU) doivent être achetés afin qu'ils puissent être « pucés » par le service VVP (demande à envoyer à entreprises.vvp@ville-ge.ch)
- Les conteneurs doivent être identifiés (nom de l'entreprise, adresse, type de déchet)
- Sous réserve d'acceptation par le service VVP, la collecte peut être effectuée en sacs (facturation au forfait)
- Les immeubles gérés par une société de Facility management sont facturés au forfait
- La facturation au poids s'élève à CHF 494.25 HT /tonne
- La facturation au forfait se monte à CHF 50.- HT/emploi/an, selon REG



START YOUR INTERNATIONAL CAREER



Double degree with University of Plymouth (UK)

BACHELOR AND MASTER PROGRAMS IN:

- International Management
- International Relations and Diplomacy
- Digital Media
- Business Analytics
- Computer Science



IIG.CH
in @ f

Innovation

Genève sait-elle attirer l'innovation ?



Genève partage avec la Suisse la plupart des caractéristiques qui mettent le pays régulièrement en tête des classements sur l'innovation¹. Mais est-ce suffisant pour attirer porteurs de projets et start-up ? Tel était le sujet, fin octobre dernier, du deuxième épisode du cycle de conférences « ENGEUX d'actu, en quête de solutions ».

Genève compte foule de sociétés innovantes et d'organismes d'aide, mais il lui manque souvent certains arguments pour rivaliser avec les meilleures villes, en particulier Zurich qui a par exemple accueilli Google et ses 4000 collaborateurs. Comme l'a rappelé en préambule Vincent Subilia, la Suisse est restée des années au sommet du classement international de l'innovation, mais ce n'est pas immuable. Et le directeur général de la CCIG de poursuivre : « Il faut agir au mieux pour que les entreprises fassent fructifier cet élan positif ».

Au tour ensuite d'Antonio Gambardella d'apporter son éclairage en tant que directeur de la Fongit². Précisant d'emblée que son incubateur a certes un focus technologique, mais que l'innovation couvre un spectre plus large et émane souvent de petites PME. Il dénombre 7 éléments d'un écosystème réussi d'innovation. D'abord les entrepreneurs, au cœur du processus créatif, mais qui passent parfois par des revers : « L'échec est à la base de la culture entrepreneuriale », dit Antonio Gambardella. Puis, les universités et autres institutions dédiées à la recherche, qui font émerger des découvertes prometteuses.

À Genève, la fragmentation de l'offre académique – avec des acteurs aussi divers que l'Université, le CERN ou le Campus Biotech – était une faiblesse mais des processus ont été mis en place, si bien que « la fragmentation devient une force, car elle exprime la densité et la diversité ». Ensuite, l'accès aux talents, très important, mais actuellement très insuffisant.

L'accès aux capitaux : ceux-ci se trouvent aisément lors du développement (en Suisse, 3 milliards de francs de fonds privés ont été levés en 2021 et, en octobre 2022, on en est déjà à 2,6 milliards). C'est l'étape du pré-amorçage, trop risquée pour l'investisseur privé, qui pêche : ces financements sont de plus en plus dévolus aux institutions de type Fongit. Les entreprises privées ont un rôle à jouer ; malheureusement, à Genève, on est très en retard : industries et start-up ont du mal à interagir, essentiellement par manque de confiance réciproque. Les facilitateurs ou catalyseurs tels que la Fongit, dont le rôle est de s'assurer qu'une masse critique est atteinte. Restent les autorités, qui peuvent fournir un appui financier et logistique à l'innovation, rendant l'Etat tantôt incitateur, subventionneur ou simple client.

Ainsi, la France est un investisseur direct, au travers de la Banque publique d'investissement (BPI), qui « double la mise » des investisseurs privés. À ce propos, Antonio Gambardella note qu'il y a désormais un risque de concurrence avec la France, notamment du fait de la pénurie de talents. Des entreprises genevoises gardent sur place leur pôle R&D, mais délocalisent leur production en France voisine, où elles bénéficient du crédit d'impôt et de l'aide de la BPI. À cela s'ajoute, en particulier pour la deep tech, le problème de la sortie forcée de la Suisse du programme Horizon Europe. « On ne peut pas dire que Genève soit en retard, conclut le directeur de la Fongit. En fait, la notion de l'échelle du canton est dépassée. Avec 8 millions d'habitants, la Suisse a levé 3 milliards de francs l'an passé. Avec le même nombre d'habitants, Londres en a levé entre 8 et 11. »

Des points à améliorer

Indéniablement, il convient de faciliter les procédures d'admission pour les personnes étrangères qui viennent travailler dans les start-up. Par ailleurs, le volet fiscal est primordial, estime Antonio Gambardella, qui qualifie de « bombe nucléaire sur le

point d'exploser » la fiscalisation des plans d'intéressement. « Dès lors que vous avez des actions, vous commencez à payer des impôts sur la valorisation d'une société, qui n'a pourtant pas encore gagné un franc », explique-t-il.

« Genève est bien positionnée sur la propriété intellectuelle avec son 5^e rang suisse, fait remarquer Olivier Depierre, spécialiste des questions juridiques liées à la blockchain. Mais déposer un brevet coûte une fortune pour une petite entreprise, ce qui n'est pas très incitatif ». L'innovation se trouve aussi confrontée à deux problèmes antagonistes concernant les données, celle de l'accès en open source et celle de la protection réglementaire stricte (LPD/RGPD).

Maren Knief Clerc, CEO de Mia&Noa (bars à café sans contact et sans déchets), est convaincue qu'il faut déployer une solution qui réponde à un besoin particulier. « Mais plus encore que des aides et accompagnements, on a besoin de clients », fait remarquer celle qui s'est heurtée à des fins de non-recevoir de la part de potentiels clients institutionnels, qui invoquaient leurs contrats en cours avec de grands firmes internationales. Par ailleurs, elle souligne que les primo-entrepreneurs se mettent souvent en péril financièrement : « Un passionné, sûr du potentiel de son affaire, n'hésitera pas à biffer son salaire pendant des mois afin d'avantager son entreprise et payer ses collaborateurs ».

La deep tech basée sur l'intelligence artificielle, c'est le cœur d'activité d'Ovomind, une start-up qui capte les émotions pour une application dans les jeux vidéo. Pour son CEO Yann Frachi, qui a fait le choix de s'installer à Genève, « on a encore trop peur du risque en France. Trop de sociétés sont liées par des contrats stricts qui cassent les dynamiques. Pourtant, la liberté crée l'innovation qui, elle-même, crée la richesse ». Le jeune entrepreneur conseille à ses pairs « de se fixer un objectif précis en se contentant d'abord d'un petit succès ».

LE COIN DE L'ARBITRAGE

Nouveauté juridique

À partir du 1^{er} janvier 2023, tout différend relevant du droit suisse des sociétés pourra être tranché par un tribunal arbitral sis en Suisse, à l'exclusion des questions soumises aux procédures sommaires en vertu de l'article 250(c) du Code de procédure civile suisse.

Afin d'offrir un cadre adapté à cette nouveauté, le Swiss Arbitration Centre publie le Règlement suisse supplémentaire pour les différends relevant du droit des sociétés, disponible en français, anglais, italien et allemand sur le site swissarbitration.org. De plus, pour accompagner au mieux les utilisateurs de ce nouveau règlement, le Swiss Arbitration Centre met à disposition sur ce même site une note explicative, également disponible en quatre langues. Les utilisateurs y trouveront une clause compromissoire statutaire type à inclure dans les statuts d'une personne morale, des informations sur le champ d'application de ce nouveau Règlement, sur l'introduction et le déroulement d'une procédure d'arbitrage.

Swiss Arbitration Centre Le Secrétariat du Swiss Arbitration Centre, lequel assiste la Cour d'arbitrage dans l'administration des procédures d'arbitrage, se tient également à disposition pour de plus amples renseignements : centre@swissarbitration.org.

Enquête conjoncturelle d'automne

Une belle année 2022 mais des perspectives plus compliquées



L'enquête conjoncturelle d'automne de la CCIG a révélé que, pour 77 % des entreprises y ayant répondu, les affaires ont été plutôt bonnes en 2022. La persistance des difficultés d'approvisionnement et la hausse du prix des intrants assombrissent toutefois les perspectives, sans parler du problème de l'énergie.

■ POUR DÉCOUVRIR LES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE : www.ccig.ch/EC_2022

Industrie-Genève

La construction se recycle elle aussi !

Le magazine « Le Monde de Demain » propose en décembre sur Léman Bleu sa 39^e émission, qui traitera du réemploi de matériaux dans la construction. Cette émission comprendra une interview en plateau de Daniel Chambaz,

directeur de l'Office cantonal de l'environnement, ainsi qu'un reportage chez AB Ingénieurs SA et au Cleantech Construction Lab.

INDUSTRIE-GENÈVE.CH
#LE MONDE DE DEMAIN

Pour voir la 38^e émission du « Monde de demain », qui portait sur l'industrie logistique humaine et sociale, cliquez sur : <https://tinyurl.com/LeMondededemainNo38>



Pour (re)voir la vidéo des trois épisodes du cycle d'événements « ENGEUX d'actu », se rendre sur la page : www.ccig.ch/Evenements/ENGEUX-dactu

³ Cf. « Quel avenir pour l'innovation à Genève », novembre 2016, étude réalisée sur mandat de la CCIG et de la BCGE avec le concours de l'OCSTAT (www.ccig.ch/publications-FR/2015/11/Etude-Economie-genevoise-toujours-dans-la-course-)

⁴ Fondation genevoise pour l'innovation technologique

La CCIG est aussi sur Instagram



Formation professionnelle

Un acteur prometteur apparaît !

Nouvelle venue dans l'écosystème genevois, la fondation ForPro se montre ambitieuse: elle entend à la fois encourager, valoriser et promouvoir la formation professionnelle auprès des jeunes et des entreprises du canton.



© Raphaëlle Mueller

Situé à l'Espace Tourbillon dans la zone industrielle de Plan-les-Ouates, le bâtiment de ForPro se veut un lieu d'orientations, d'expérimentations et d'apprentissages sur 22 000 m². À noter l'arrivée dans ces murs de l'École d'horlogerie de Genève à la rentrée 2023, avec ses 300 jeunes. Seules 1,7 % des entreprises fournissent des places d'apprentissage à Genève, contre 4,5 % en moyenne suisse.



Interview de **Marie Barbier-Mueller**, membre du Conseil de fondation de

ForPro et du Conseil économique de la CCIG, co-directrice de la SPG (Société Privée de Gestion).

Pourquoi la mission poursuivie par la fondation ForPro est-elle si importante pour l'économie ?

Il faut voir le rôle de ForPro au sens large: former des jeunes apprentis en entreprise permet non seulement de développer des talents et une main-d'œuvre locale, mais favorise également l'employabilité, diminuant de fait le taux de chômage; l'économie n'a pas uniquement besoin de profils universitaires.

Les compétences manuelles et pratiques propres à la formation professionnelle manquent aux PME, qui ont souvent besoin d'une mise en œuvre immédiate.

Quelle est la plus-value qu'apporte cette structure dans l'écosystème actuel ?

Je vois ForPro comme un levier pour augmenter le taux d'apprentis au sein des entreprises genevoises. Le partenariat entre acteurs privés et publics dans la formation professionnelle est nécessaire afin que cet objectif soit atteint.

Que représente l'apprentissage en votre qualité de directrice de la SPG ?

La formation professionnelle est essentielle pour notre entreprise familiale, qui a cette fibre dans son ADN depuis ses débuts en 1960. Parmi les régies immobilières genevoises, elle est même la plus formatrice, avec huit apprentis actuellement en formation, tous degrés confondus. Entourés par des maîtres d'apprentissage, ces jeunes sont un enrichissement au quotidien dans nos activités.

Quel regard portez-vous sur les « labs » ouverts au public de l'espace Tourbillon, une façon de s'ouvrir sur la cité ?

Trois « labs » sont effectivement en cours de déploiement dans le bâtiment de ForPro: le LearningLab (laboratoire de savoir), le MakerLab (laboratoire de fabrication) et le FoodLab (laboratoire culinaire). Ils visent à amener chacun à se découvrir, à identifier ses besoins et à se déterminer sur ses choix, de manière itérative. À mon sens, ces laboratoires sont porteurs d'innovations, et reflètent les attentes des jeunes d'aujourd'hui. Ce qui me plaît dans ce concept, c'est le fait d'expérimenter, d'oser se lancer, de parfois se tromper pour mieux rebondir.

Autant d'actes qui éveillent la curiosité tout en contribuant au développement personnel. Le fait

de craindre l'échec est encore trop ancré dans notre culture helvétique, qui privilégie la théorie à la pratique – les deux approches se doivent d'être complémentaires. Grâce aux « labs », les apprentis pourront évoluer à leur rythme et dans la direction qui leur convient; cela les responsabilisera.

Quel relais comptez-vous faire au Conseil économique de la CCIG de ce nouvel acteur régional ?

Ma fonction au sein du Conseil de ForPro me permettra d'être une ambassadrice de ses travaux vis-à-vis des milieux économiques. Je serais également ravie de pouvoir relayer les besoins des entreprises membres de la CCIG auprès de ForPro, certaine que la Chambre aidera à créer ce lien essentiel entre apprentis et entreprises. ■

alto
PONT - ROUGE

**C'EST DÉJÀ
DEMAIN**
Ouverture été 2023

«Alto Pont-Rouge est l'immeuble idéal pour notre implantation à Genève grâce à son emplacement privilégié au cœur des mobilités.»

Bruno Rambaldi, fondateur de l'espace de coworking Westhive

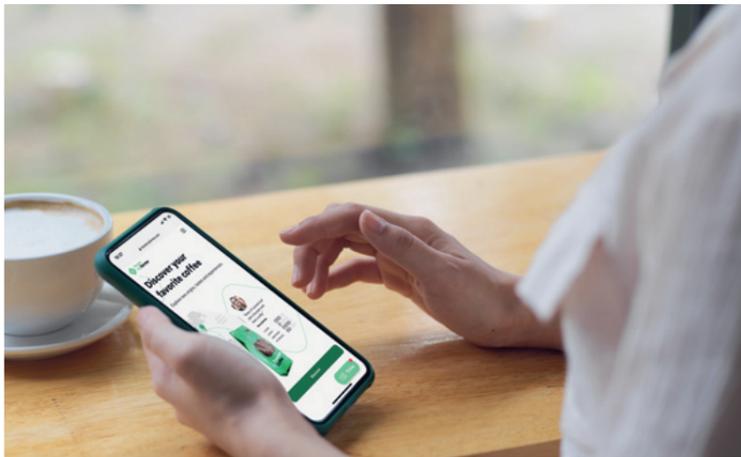
ALTO-PONT-ROUGE.CH

SWISS PRIME SITE
Immobilier

Innovation

La blockchain au service d'une agriculture juste

Allier technologie et humanisme via un modèle d'affaires innovant, c'est possible. Preuve en est avec la start-up **farmer connect**, active dans l'agritech. Elle a été fondée en 2019 à Genève grâce à l'investissement consenti par Sucafina, l'un des plus grands négociants de café au monde.



Le principe de farmer connect est de relier le fermier au consommateur en utilisant la traçabilité de la tech-

nologie blockchain, accessible au plus grand nombre. À destination de l'agriculteur, cette technologie four-

nit un portefeuille électronique: celui-ci lui assure une connexion à la chaîne d'approvisionnement agricole, le dote de sa propre identité numérique et lui délivre un bilan de récolte et de finance. À destination du consommateur, la blockchain délivre des informations par un QR-code, en particulier une carte visuelle du parcours du produit qui l'encourage à soutenir financièrement la démarche. Entre deux, farmer connect travaille avec les marques, industriels et traders « modernes » pour construire des chaînes de valeur à l'épreuve de l'avenir: droits humains, réduction

du carbone et de la déforestation, ainsi qu'approvisionnement responsable. La start-up cherche ainsi à instaurer la confiance dans un écosystème collaboratif.

Cette plateforme garantit donc à la fois la conformité de la chaîne d'approvisionnement et l'impact positif sur celle-ci, procurant des avantages conjoints pour les agriculteurs et les entreprises. L'enjeu est de taille, si l'on pense qu'elle vise non seulement le café, mais l'ensemble du marché agricole.

Changement d'attitude du consommateur

La connexion numérique aux chaînes d'approvisionnement agricoles permet aussi à toutes les par-

ties prenantes de tirer parti à leur manière des données fournies. La plateforme profite donc aux agriculteurs, aux négociants, aux industriels, aux détaillants et aux marques grâce à un processus rationalisé.

On notait déjà le changement d'attitude du consommateur, motivé non seulement par les prix, mais par des valeurs éthiques ou durables. Autrement dit, le client privilégie désormais un prix juste plutôt que le plus bas possible. En levant 9 millions de dollars début 2021, farmer connect s'est entourée de conseillers spécialisés dans toutes sortes de secteurs où l'impact sur les petits exploitants est fort, tels que le cacao, le thé, les épices et les parfums. ■

Sucafina est à l'origine d'une tasse de café sur 20 dans le monde

Qui peut se douter que le café représente 1% du PNB (produit national brut) suisse? Et pourtant... Plaque tournante du commerce mondial du café, la Suisse en exporte, en valeur, trois fois plus que de chocolat et quatre fois plus que de fromage. Sucafina en sait quelque chose. Fondée en 1977 à Genève, elle est spécialisée dans le négoce international de café. Plus de 580 000 tonnes transitent chaque année par ses soins, soit plus d'une tasse de café sur 20 consommées dans le monde. Près d'un quart de ce volume a été certifié en 2021 selon une des sept normes du développement durable. Employant de manière permanente quelque 1250 personnes, Sucafina est présente dans 32 pays et travaille directement avec 196 238 agriculteurs (dont 26% de femmes).

Riche de sa tradition familiale dans le commerce de matières premières remontant à 1905, la société s'est donnée pour mission de contribuer à innover dans le commerce de café, en créant de la valeur durable pour l'ensemble des parties prenantes, c'est-à-dire aussi pour les familles de cultivateurs. De nombreuses actions illustrent cette volonté, qui vont du financement d'un collège technique et de stages en entreprise, à la reconstruction d'une clinique et au financement d'une assurance maladie, en passant par la distribution aux agriculteurs de 405 035 plants d'arbres d'ombrage. Pour **Nicolas Tamari**, CEO, « la stratégie de durabilité de Sucafina repose sur trois objectifs: prendre soin de nos communautés, investir dans les agriculteurs et protéger les ressources naturelles. Pour atteindre ces objectifs, la technologie et l'innovation sont intégrées tout au long de nos chaînes d'approvisionnement du café; pour nous, ce sont les facteurs-clé du succès ».

En ligne avec sa stratégie de durabilité, Sucafina vient de lancer son propre programme d'achats responsables – IMPACT – qui valorise et récompense les agriculteurs pour leur rôle dans la transformation du secteur du café, au bénéfice des producteurs, des négociants et des torréfacteurs. Le programme garantit que les pratiques de la chaîne d'approvisionnement de Sucafina sont conformes à une série d'exigences autour de cinq enjeux majeurs: les émissions de gaz à effet de serre, la déforestation, l'agriculture régénératrice, les droits humains et le revenu de subsistance des producteurs.



Un nouveau départ pour relever vos défis

Dès janvier 2023, Le Temps SA crée sa propre régie dédiée au marché publicitaire romand.

Nous serons à vos côtés pour répondre à vos besoins de communication dans «Le Temps» papier ou numérique.

Prenez rendez-vous dès aujourd'hui avec notre équipe afin de planifier au mieux vos campagnes 2023.



Le Temps SA
Avenue du Bouchet 2
1209 Genève
publicite@letemps.ch
022 575 80 50

LE TEMPS

Publireportage

Remi(Com), l'atout n°1 pour transmettre votre entreprise



Olivier Nimis, CEO de Remi(Com) Europe (20 agences en Suisse)

Remi(Com) est devenu le leader suisse en transmissions d'entreprises et de commerces. Présent sur l'ensemble de la Suisse, Remi(Com) réalise près de 1000 transactions par an.

Le groupe Remi(Com) est une société experte en transmission d'entreprises et de commerces, un service créé par des commerçants pour des commerçants, par des entrepreneurs pour des entrepreneurs. Depuis 2011, Remi(Com) couvre l'ensemble de la Suisse où le groupe dispose de 20 agences. À l'origine de Remi(Com), Olivier Nimis, son fondateur, propriétaire et directeur : « En 2000, j'ai souhaité céder mes affaires, spécialisées dans l'informatique. Je me suis aperçu que c'était compliqué et qu'il n'y avait pas tant d'offres que ça en termes d'accompagnement et de soutien. J'ai donc créé Remi(Com), qui est devenu leader dans la transmission pour deux types d'activité, les commerces et les entreprises, essentiellement des PME qui représentent 95% des entreprises en Suisse, voire des TPE (très petites entreprises). »

La crise a-t-elle eu un impact sur la transmission d'entreprise ? « La typologie du vendeur ou de l'acheteur a changé, mais notre chiffre d'affaire reste linéaire sur les agences Remi(Com). Une différence cependant, les prix des cessions d'entreprise ont un peu baissé pour deux raisons, des bilans moins bons et des vendeurs plus conscients de la valeur de leur commerce ou de leur entreprise. Ils sont plus à l'écoute du prix du marché que du prix qu'ils désirent. Aujourd'hui, on fait autant de transactions qu'avant le Covid, mais à des prix plus justes », explique Olivier Nimis. Pour lui, la difficulté c'est la valorisation d'entreprise. La fiduciaire du vendeur donne un prix et celle de l'acheteur estime le prix de vente de l'affaire. « Remi(Com) est au milieu et fait une évaluation, comme la fiduciaire de l'acheteur ou du vendeur, mais en prenant en compte une donnée importante, celle du marché », précise-t-il.

Il estime également que les effets négatifs post-crise vont arriver très vite. « Les entreprises ont survécu grâce aux aides. Maintenant, il faut commencer à les rembourser. Le marché est bon mais des entreprises souffrent. Les prochains 6 mois s'annoncent difficiles avec des faillites et des patrons épuisés. Nous essayons d'intervenir avant, de trouver un acquéreur pour sauver l'entreprise et les emplois. Mais souvent, quand les gens sont dans leur problématique, ils n'arrivent pas à trouver de solutions extérieures. »

Quant au volume, Remi(Com) réalise 1000 transactions par an dans toute la Suisse. « On a aujourd'hui plus de 2000 offres de commerces et d'entreprises, à raison de deux tiers/un tiers, à vendre en Suisse. On a l'avantage de bien connaître les régions. Par exemple, un produit sera valorisé différemment en Valais ou à Genève et son prix sera différent. En termes de transmission, les grandes villes (Genève, Lausanne, Zurich) sont aussi plus attractives. »

La vraie problématique dans la transmission : des patrons qui s'y prennent trop tard et qui n'ont pas réfléchi à leur succession. Il l'affirme : « Quand on dit qu'il y a entre 70 et 90 000 entreprises à vendre dans les 5 prochaines années, c'est du blabla politique. D'une part, on ne fait pas la distinction entre une entreprise et un commerce. D'autre part, un patron qui aura 65 ans dans 5 ans ne pense pas déjà à sa retraite. » Il constate que le marché est opaque : « Actuellement, il y a peu d'entreprises de qualité à vendre sur le marché et beaucoup d'entrepreneurs ne font pas le pas de recourir à des sociétés spécialisées, comme la nôtre, dans la transmission d'entreprises. À nous aussi d'aller les chercher. »

Autre particularité du marché actuel, dans les entreprises, il y a davantage de gens qui cherchent à acheter que de gens qui cherchent à vendre (c'est le contraire pour les commerces). « Aujourd'hui, si on avait 10 fiduciaires à vendre, on aurait les 10 clients. On a des acheteurs de qualité qui sont solvables, mais pas les produits à mettre en face. » Autre problème, le financement. « Aujourd'hui, il est difficile de trouver une aide bancaire pour faire l'acquisition d'une entreprise qui sort de la crise. Mais on fait quand même des transactions. Que le marché soit bon ou mauvais, on sait qu'on va faire des affaires. »

Remi(Com) s'appuie aussi sur son site, qui reçoit 500 000 visiteurs par mois. « Depuis le 19 juin dernier, en 4 mois, on a eu 9966 demandes. Surtout des curieux et des Français qui désirent s'installer en Suisse. Un client sur deux intéressé par une affaire à Genève est souvent un client étranger résidant en France.

Les deux agences Remi(com) qui travaillent le plus avec cette clientèle française sont celle de Genève, du fait de la proximité de la frontière, et celle du Valais, grâce à l'attrait des nombreuses stations de montagne. Tout est plus intéressant en Suisse : le système fiscal

et social, la gestion des employés, la sécurité, etc. »

Pour le processus, quand une annonce arrive, elle est classée selon qu'il s'agit d'un commerce ou d'une entreprise. « Quel que soit l'entrepreneur, on le rencontre, on fait l'analyse de son entreprise ou de son commerce. On traite toujours dans la plus grande confidentialité. Dès qu'on dépasse les 100 000 CHF, on demande aussi une preuve de solvabilité. Une fois que nous avons vérifié la solvabilité de notre client, alors seulement nous communiquons, de manière sélective. Car moins on parle de son affaire à vendre, mieux on la vend. Il n'est pas utile que les voisins du vendeur soient au courant : seuls les acheteurs

sérieux, que nous sommes à même d'identifier, nous intéressent. »

Ensuite, Remi(Com) facture un petit forfait au vendeur pour réaliser l'analyse de son activité et la valorisation de son entreprise. « Après, on ne facture plus rien. On prend juste un mandat d'exclusivité. On prépare l'annonce, qui sera potentiellement vue par 500 000 visiteurs durant le mois. On commence à recevoir des demandes que l'on filtre. On n'est pas là pour solder l'entreprise du vendeur. Il faut un équilibre et trouver un acheteur de qualité. Mais le premier critère reste l'argent et la confidentialité. »

Quel est le délai dans la transmission d'entreprise ? « En théorie, on parle de 18 mois. Remi(Com) est à 8 mois pour les entreprises et environ 3-4 mois pour le commerce de détail. Attention, il y a parfois des échecs car le produit n'intéresse personne, il est sur un marché de niche ou le patron en demande trop cher. Je suis fier quand une entreprise se transmet à ses salariés. Dans ce cas, je ne regarde pas que le résultat commercial : je vois un patron qui est fier de transmettre son entreprise à son employé qui va travailler pour lui dans cette boîte. C'est une réussite, la chose la plus belle pour un entrepreneur. »

Pour en savoir plus : www.remicom.com – tél. 022 700 22 22 Centrale Suisse



PRESTIGE ET EXCELLENCE

La montre de choix des personnalités politiques, des dirigeants et des visionnaires. Lancée en 1956, elle a été la première montre à afficher, en complément de la date, le jour de la semaine en toutes lettres. Disponible exclusivement en or 18 ct ou en platine dans un choix de 26 langues, elle continue d'écrire sa légende en tant que véritable symbole de réussite. **La Day-Date.**

#Perpetual



OYSTER PERPETUAL DAY-DATE 40 EN OR GRIS 18 CT


ROLEX

Agenda

Assises de la Transformation Digitale en Afrique 11^{ème} édition

15 ET 16 DÉCEMBRE 2022

GENÈVE

Sous le thème
CONFIANCE, SOUVERAINETE, INCLUSION :
ENJEUX ET PERSPECTIVES POUR L'AFRIQUE.

giomag LE JOURNAL DU MARKETING EN AFRIQUE

ATDA ASSISES DE LA TRANSFORMATION DIGITALE EN AFRIQUE

ccig CHAMBRE DE COMMERCE, D'INDUSTRIE ET DES SERVICES DE GENÈVE

GENEVA CONVENTION BUREAU

REPUBLIQUE ET CANTON DE GENÈVE

International Trade Centre

ORGANISATION INTERNATIONALE DE LA FRANCOPHONIE

Commerce international

Judi 16 mars 2023 de 9h à 17h - CCIG

Formation export : Accords de libre-échange et origine préférentielle



Cette formation est destinée aux entreprises désirant obtenir le statut d'exportateur agréé et à toutes les entreprises exportant régulièrement vers des pays concernés par les accords de libre-échange.

PROGRAMME ET INSCRIPTIONS : agenda.ccig.ch

Mardi 4 avril 2023

158^e Assemblée générale suivie du Dîner annuel de la Chambre

Cette manifestation est réservée aux Membres et aux invités de la CCIG, qui recevront une invitation.

LA DIRECTION ET LES COLLABORATEURS DE LA CHAMBRE DE COMMERCE, D'INDUSTRIE ET DES SERVICES DE GENÈVE VOUS SOUHAITENT **SANTÉ, BONHEUR ET PROSPÉRITÉ !**

PARTENAIRES

OR

SKYNIIGHT **SWISS RISK CARE**
Our independence • Your best insurance

BCGE **groupe mutuel** **GONET**
BANQUIERS 1845

ARGENT

m3 GROUPE **GED - COPIERS - IT** **swisscom** **CGNI**
devillard

BRONZE

m sc **SOFTFINANCE** **BeVisible** **MEDIAONE**
CONTACT GLOBAL REACH, LOCAL TOUCH

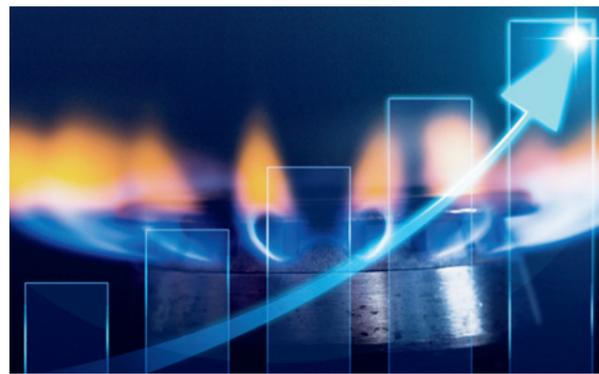
Allianz **Protectas** **PORTS FRANCS** **eu Business School**

EXECUTIVE TRAVEL **BALESTRAFIC** **integral** **MIGROS**

JTI **FLORIMONT** **STG** **Vitol** **TPB**

DURABILITÉ **INTERNATIONAL** **JURIDIQUE** **HOSPITALITÉ** **INNOVATION** **COWORKING** **ENTREPOSAGE**

SUCAFINA **P&G** **EVERSHEDS SUTHERLAND** **Hilton** **microshare** **Rebus** **SPACES** **HARSCH**
GENÈVA HOTEL & CONFERENCE CENTRE



Un éclairage bienvenu sur la crise énergétique

En raison de la situation actuelle en matière d'énergie, la CCIG a mis en place un groupe de travail composé d'entreprises membres de sa Commission énergie et environnement. Elle a réuni sur son site, à la page www.ccig.ch/energie, toutes les informations nécessaires aux entreprises et les tient régulièrement à jour.



IMPRESSUM

CCIGinfo

Bulletin d'information destiné aux Membres de la CCIG. Paraît 11 fois par an, 3800 exemplaires

Responsable d'édition :
Alexandra Rys

Rédaction :
Mohamed Atiek, Fabienne Delachaux, Nicolas Grangier, Alexandra Rys, Erik Simonin, Morgan Tinguely, Shanaize Yahiaoui

Publicité :
HP media SA, tél. 022 786 70 00

Conception : ROSS graphic design

Impression : Atar Roto Presse SA, Satigny

Informations : publications@ccig.ch



Maison de l'économie
Bd du Théâtre 4 - 1204 Genève
Tél. + 41 (0)22 819 91 11
Fax + 41 (0)22 819 91 00
www.ccig.ch



imprimé en suisse

EDITEUR

13TH
WORLD
CHAMBERS
CONGRESS

GENEVA2023

SWITZERLAND, 21-23 JUNE



Le Congrès mondial prend forme !

Ouverture des inscriptions, nouveaux orateurs et sponsors engagés, le 13^e Congrès mondial des Chambres poursuit son déploiement. Il offrira des nombreuses opportunités intéressantes aux entreprises genevoises et suisses.

Devenez exposant !

Tout d'abord, rappelons que le Congrès se déroulera à Palexpo du 21 au 23 juin prochain, et qu'il disposera d'une surface d'exposition de plus de 600 m². Celle-ci permettra aux entreprises locales de présenter leurs marques, produits et services à plus de 1500 participants, entreprises et décideurs politiques de premier plan venant du monde entier. Ce sera donc le lieu idéal pour établir de solides relations d'affaires, connecter les voix des secteurs public et privé et bénéficier d'une visibilité aux niveaux local, suisse et international.

Voir la brochure des exposants : <https://13wcc.iccwbo.org/sponsorship-and-exhibition-opportunity>

Si vous êtes intéressés, contactez Noëlle Aubert pour de plus amples informations : n.aubert@ccig.ch

Porte-paroles des entreprises

Sur le thème « Achieving peace and prosperity through multilateralism », le programme se décline sur trois journées, qui chacune a sa propre identité « Demystifying multilateralism », « Innovation for everyone, by everyone » et « Future-proof sustainability ».

Les conférences se tiendront en anglais ou en français et auront pour orateurs ayant déjà confirmé leur participation :

- Géraldine Matchett *co-CEO et CFO, Royal DSM*
- Abdallah Chatila *président, m3 Groupe*
- Stéphane Duguin *CEO, CyberPeace Institute*
- Christoph Mäder *président, economiesuisse*
- Søren Toft *CEO, Mediterranean Shipping Company (MSC)*

Programme et inscriptions : 13wcc.iccwbo.org

Tarif « early bird » jusqu'au 14 février 2023 !

Les Membres de la CCIG bénéficient d'un tarif préférentiel.

Pour recevoir le code, contacter : 13WCC_code@ccig.ch