

CCIG info

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

Produits du terroir

Genève peut se targuer d'avoir des **produits locaux** de qualité, en partie grâce à la marque GRTA.

PAGE 5

Libre-circulation

Un débat sur les liens Suisse-Europe était organisé à Procter&Gamble le 10 mai dernier.

PAGE 5

La CCIG et son réseau

Dans la série sur les structures auxquelles est associée la CCIG, place à **Genilem**.

PAGE 6

COMMERCE INTERNATIONAL

À la conquête de l'Amérique!

Une délégation, co-organisée par la CCIG et l'Etat de Genève, a mis le cap sur les Etats-Unis du 30 avril au 6 mai dernier, pour une fructueuse mission économique. Des entrepreneurs genevois ont accompagné le conseiller d'Etat Pierre Maudet à New York et dans la Silicon Valley.



Les participants à la délégation genevoise en mission aux USA dans la nouvelle gare, surnommée Oculus, du « WTC Transportation Hub », dessinée par l'architecte Santiago Calatrava.

La CCIG a mis sur pied cette opération conjointement avec la DG DERI (Direction générale du développement économique, de la recherche et de l'innovation), représentée par son nouveau directeur Nicholas Niggli. Mais aussi avec le soutien de Switzerland Global Enterprise et de FERT. Elle a ainsi

prouvé sa volonté d'accompagner ses membres dans le développement de leurs affaires à l'étranger. L'objectif était triple: se nourrir des meilleures pratiques locales, valoriser les entreprises américaines présentes en nombre à Genève et promouvoir les entrepreneurs helvétiques auprès du deuxième parte-

naire économique de la Suisse. N'oublions pas que le PIB des Etats-Unis représente près de 30% de l'économie mondiale.

Parmi les 30 participants, on trouvait 25 entrepreneurs genevois issus d'horizons variés, tels que la finance, la communication et les technolo-

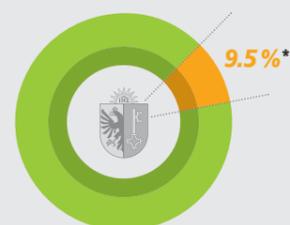
gies de l'information, l'hôtellerie et le commerce de détail. Au sein des représentants d'institutions, la CCIG était présente en force, avec son directeur général adjoint Vincent Subilia et son ancien président Pierre Poncet, de même que Sébastien Aeschbach, membre de son Conseil. S'ajoutaient Denis Hochstrasser, vice-recteur de l'Université de Genève, et Antonio Gambardella, directeur de la FONGIT.

De riches sources d'inspiration

Le thème-clé de la mission était l'innovation, déclinée notamment

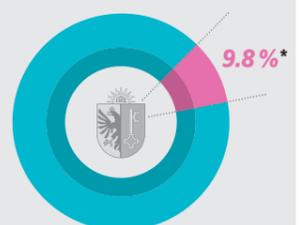
en termes de digitalisation. Et précisément, les particularités de l'économie américaine sont la forte numérisation, l'accès massif au capital-risque et un esprit entrepreneurial développé. Des sources d'inspiration évidentes pour les membres de la délégation à la recherche d'idées pour gagner en productivité ou développer de nouveaux modèles commerciaux. À l'instar du secteur du commerce de détail, qui souhaitait explorer des pistes innovantes pour s'adapter aux changements technologiques.

**EXPORTATIONS DE LA SUISSE
VERS LES ÉTATS-UNIS:
27,44 MILLIARDS DE FRANCS
(en 2015)**



* Exportations en provenance de Genève:
1,834 milliard de francs

**IMPORTATIONS DES
ÉTATS-UNIS VERS LA SUISSE:
11,65 MILLIARDS DE FRANCS
(en 2015)**



* Importations en provenance de Genève:
1,286 milliard de francs

suite page 2

Votre partenaire de référence pour le recrutement de profils universitaires

- Publications d'offres d'emploi
- Forums carrières
- Réseau d'Alumni

022 379 77 02 | emploi@unige.ch

Employeurs **E**

Université **U**

Uni-emploi



UNIVERSITÉ
DE GENÈVE

suite de la page 1 ▶

FRÉDÉRIQUE REEB-LANDRY
Directrice générale

La prospérité de Genève dépend de celle de ses PME

L'évolution du nom de la Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève illustre sa capacité à s'adapter aux mutations de l'économie. Le terme « industrie » a ainsi été ajouté en 1961, celui de « services », en 2006. À l'heure de la transformation digitale, nous devons continuer à prouver notre agilité à anticiper les enjeux auxquels vous, nos membres, êtes confrontés, en apportant des solutions.

Par la proximité que nous entretenons avec vous – et que nous souhaitons cultiver toujours davantage –, nous avons l'avantage d'être en première ligne de vos réalités. De cet observatoire privilégié, nous revendiquons la légitimité de porter haut et fort la voix des PME pour défendre les conditions cadres nécessaires à votre développement. Que cela soit sur la scène locale, régionale ou dans le cadre d'enjeux fédéraux.

Promouvoir 2500 entreprises membres, de même que défendre leurs intérêts, sont deux nobles missions sur lesquelles la CCIG a bâti sa crédibilité. Mais au-delà de ces sociétés elles-mêmes et de leur vitalité économique, il est surtout question de quelque 130 000 emplois, tous précieux. C'est aussi, plus généralement, un environnement de travail favorable, compétitif et innovant qui est en jeu.

Avec une totale indépendance, la CCIG s'engage pour l'attractivité économique de Genève. Aux quatre grands thèmes que sont l'aménagement, l'énergie, la fiscalité et la mobilité, nous allons être amenés à nous saisir d'autres dossiers d'importance. Pensons, par exemple, à la bureaucratie et aux réglementations galopantes, qui deviennent un véritable fardeau pour nombre de nos PME.

C'est donc avec détermination et dans le souci de s'appliquer à elle-même cette agilité que l'on attend aujourd'hui de toutes les entreprises, que la CCIG entend faire évoluer tant la gamme de ses prestations que l'étendue de ses batailles. Vos besoins et vos activités seront nos guides. Grâce à un comité de direction engagé et une équipe de professionnels tous dédiés à votre service, nous allons continuer à œuvrer à l'intérêt commun de notre tissu économique.

Je vous souhaite, chers membres, un très bon été à tous, qu'il soit récréatif ou actif.

ÉDITORIAL

LES ÉTATS-UNIS CONSTITUENT
LE PLUS IMPORTANT INVESTISSEUR ÉTRANGER EN SUISSE,
AVEC **130 MILLIARDS** DE DOLLARS
(en 2012)

À L'INVERSE, LA SUISSE EST LE
6^e INVESTISSEUR DANS L'ÉCONOMIE AMÉRICAINE AVEC
209 MILLIARDS DE DOLLARS D'INVESTISSEMENTS
(en 2012)

**500 ENTREPRISES
HELVÉTIQUES**
(3500 FILIALES, SURTOUT
EN CALIFORNIE,
AU TEXAS, À NEW YORK
ET DANS LE NEW JERSEY)
AUX ÉTATS-UNIS GÉNÈRENT
**450 000 EMPLOIS
DIRECTS**



500
entreprises



450 000
emplois



1100
entreprises



120 000
emplois



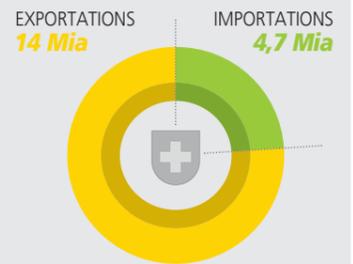
À L'INVERSE,
LA SUISSE DÉNOMBRE
1100 SOCIÉTÉS
AMÉRICAINES, REPRÉSENTANT
120 000 PLACES
DE TRAVAIL

Le nouveau contexte politique outre-Atlantique risque d'affecter le tissu économique du bout du lac. Si les États-Unis mettent en œuvre une baisse massive de leur imposition, des délocalisations sont en effet à craindre et Genève pourrait en pâtir, étant donnée la forte concentration de sociétés américaines sur son sol. Il est donc essentiel de valoriser les atouts genevois auprès de toutes les entreprises américaines historiquement présentes au bout du Léman. Comme de convaincre celles qui ne sont pas encore implantées de faire de Genève leur hub européen. L'arc lémanique est particulièrement innovant dans des clusters comme les medtech et fintech, avec l'appui d'incubateurs et d'un tissu académique de rang mondial. En cela, il rejoint l'état d'esprit des start-up de la Silicon Valley.

Genève a une carte à jouer

Le conseiller d'Etat Pierre Maudet a aussi exprimé sa satisfaction après ce séjour d'affaires: « Cette mission économique aux États-Unis m'a

LA CHIMIE ET LA PHARMA
REPRÉSENTENT PLUS DE LA
MOITIÉ DES EXPORTATIONS
SUISSES VERS LES ÉTATS-UNIS
14 MILLIARDS DE FRANCS
(en 2015)



LA BALANCE COMMERCIALE
POSITIVE EN FAVEUR DE GENÈVE
S'ÉLÈVE À **6,277 MILLIARDS**
DE FRANCS

conforté dans l'idée que Genève jouit d'un fort rayonnement auprès des entreprises américaines que l'on héberge sur notre territoire, et que nous avons eu l'occasion de visiter, telles que IBM, JP Morgan, HP Enterprise, HP Inc. ou encore Oracle. Ce voyage m'a également persuadé que notre canton avait définitivement une carte à jouer dans la gouvernance globale de la 4^e révolution industrielle, comme en a témoigné le directeur de la nouvelle antenne du WEF à San Francisco. C'est donc sur une note positive et optimiste que je reviens du nouveau continent, avec de nombreux projets en tête pour Genève. » ■

LES FILIALES SUISSES PAIENT LE SALAIRE MOYEN
LE PLUS ÉLEVÉ PARMİ CELLES PRÉSENTES AUX ÉTATS-UNIS,
103 200 DOLLARS PAR AN

ELLES DÉPENSENT PLUS QUE TOUS LES AUTRES PAYS EN R&D,
10,1 MILLIARDS DE DOLLARS

ON DÉNOMBRE **4450** CITOYENS AMÉRICAINS À GENÈVE

suite page 3 ▶



CHEZ NOUS, LA STAR C'EST VOS ARCHIVES!

CONSERVATION ET GESTION
D'ARCHIVES PAPIER

NUMÉRATION ET
ARCHIVAGE ÉLECTRONIQUE

IRON MOUNTAIN®



www.ironmountain.ch/fr
T: 022 827 80 25 ou 0800 00 24 24

Témoignages d'entrepreneurs

Le CCIGinfo a sollicité les participants à cette mission économique pour leur poser les trois questions suivantes :

1 Quels étaient vos objectifs en vous inscrivant à cette mission économique ?



Sébastien AESCHBACH
directeur d'Aeschbach Chaussures

- 1 Mon objectif était double. Tout d'abord, me confronter à l'économie 4.0 encore en gestation, comprendre les nouvelles technologies et discuter de leurs potentielles implications sur notre société, notre responsabilité éthique, notre économie et nos modèles d'affaires avec les membres de la délégation. Ensuite, découvrir le commerce de détail connecté selon les Américains par la visite d'un centre commercial omni-canal.
- 2 L'apport grandissant de la technologie dans le traitement et l'analyse des données permettra un gain d'efficacité sur de nombreuses procédures et facilitera la prise de décision. Dans notre branche, la nécessaire transformation digitale de tous les acteurs du commerce de détail traditionnel doit nous apprendre à miser sur nos forces (accueil, service, qualité), en renforçant notre présence sur internet. Les principales difficultés, ou menaces, ce sont d'intégrer les nouvelles technologies à tous les niveaux de notre société (éducation, santé, économie, etc.). Cela pose de nombreuses questions éthiques : quelle importance aura la robotisation, quel rôle pour l'être humain ou encore quelles actions doivent être prises par nos gouvernants ?
- 3 Oui, au-delà de mes attentes ! Les débats vifs et animés sur de réels enjeux de société m'ont persuadé de la nécessité de réfléchir, dès à présent et sans tabou, à notre avenir et aux impacts fondamentaux que la révolution 4.0 aura sur nos vies. Je suis également convaincu des nombreux atouts que le commerce dit « traditionnel » peut faire valoir dans la satisfaction des besoins des clients de demain. La voie que nous avons tracée depuis 2010 par le lancement de nos sites de vente demeure ainsi plus que jamais pertinente.



Arnaud GROBET
associé partner de la société Emakina

Aujourd'hui, c'est déjà demain. Nul doute que, pour bien des choses, les Etats-Unis ont toujours eu un temps d'avance. Et pour rester à la page, rien de tel que d'y aller régulièrement et rencontrer les entreprises ou personnes qui vivent aujourd'hui ce qui sera prochainement notre quotidien en Suisse et en Europe.

Dans cette région du monde, la technologie n'est plus le sujet : toutes les industries qui ne souhaitaient pas disparaître l'ont maîtrisée afin d'effectuer leur mutation. Elle est partout, presque invisible. Du coup, le focus s'est re-déplacé vers le design d'expérience pour les clients, collaborateurs et autres parties prenantes.

Les entreprises ont toutes intégré un modèle mixte, entre ressources internes et externes, avec un intérêt prononcé pour les start-ups : celles-ci ne sont pas vues comme des concurrents potentiels de son propre secteur, mais des accélérateurs du domaine. Là-bas, tout le monde se pose en permanence la question : Par qui/quoi pourrais-je être « disrupté » rapidement ? Chez Emakina, nous pensons que pour survivre à la (r)évolution digitale, nos clients doivent innover. En participant à ce type de voyages, nous vivons déjà un peu dans le futur, probablement le meilleur endroit pour les conseiller.

2 Quelles opportunités avez-vous identifiées ?



Ivan MEISSNER
directeur général de la société de services Qualimatest

- 1 A l'ère de l'industrie 4.0, nous devons mettre en œuvre notre transformation digitale afin de profiter des opportunités qui s'offrent à nous. J'ai participé à cette mission pour voir comment les entreprises américaines, probablement leaders dans ce domaine, ont développé leurs modèles d'affaire autour du numérique et de l'intelligence artificielle.
- 2 Lors des nombreuses visites réalisées à New York et San Francisco, j'ai bien pu observer l'avance prise aux Etats-Unis dans tous les domaines. La haute technologie numérique, en particulier l'intelligence artificielle, est appliquée dans les sociétés de nouvelles technologies, mais aussi des domaines traditionnels tels que le monde bancaire. J'ai aussi été marqué par l'importance du design dans les processus de création des produits et des services : l'expérience utilisateur est au cœur de la création.
- 3 Les rencontres réalisées dans les écosystèmes visités m'ont vraiment fait progresser dans la compréhension des possibilités qu'offrent la transition vers le numérique et donc l'importance de faire évoluer notre groupe en ce sens.



David PIVODA
CEO de l'agence de communication Une SA

- 1 Mes objectifs étaient d'être au contact d'entrepreneurs genevois et surtout de sentir les tendances et les innovations développées aux USA. Ce genre de semaine vous permet de sortir la tête du guidon et de remettre en perspective votre approche professionnelle.
- 2 Les opportunités sont surtout liées à la digitalisation de nos sociétés. Etant un acteur de ce domaine, les Américains nous donnent une leçon sur leur pragmatisme et leur capacité à passer directement à l'action, de l'idée à sa réalisation. Leur écosystème est fantastique, notamment sous l'angle du financement des startup. Tout se règle rapidement, tant que l'idée est percutante.
- 3 Complètement, ce voyage a rechargé à bloc mes batteries, je me rends compte que nous avons une vraie carte à jouer dans cette 4^e révolution industrielle. Nous sommes respectés, mais personne ne nous attendra : à nous entrepreneurs et politiques de prendre nos responsabilités pour une Genève prospère et innovante.



Danila MARIOTTI
responsable de desk Commodity Trade Finance Group, BCGE

La mission de la Banque Cantonale de Genève (BCGE) étant de contribuer au développement économique de la région genevoise, c'est tout naturellement que nous avons accepté de faire partie de la délégation. Cette dernière souhaitait découvrir les tendances qui se font jour aux Etats-Unis et plus particulièrement dans la Silicon Valley. Comme nous cherchons constamment à nous adapter aux évolutions des nouvelles technologies afin de pouvoir répondre au mieux aux besoins de sa clientèle, notre participation à ce genre de délégation revêt pour nous un intérêt particulier.

3 Vos objectifs ont-ils été atteints ?



Jonathan NORMAND
fondateur de la société en conseil durable Codethic

- 1 J'ai entamé ce voyage avec deux objectifs : partager mon expérience des questions d'éthique et de gouvernance avec des entreprises genevoises et américaines ; être inspiré par les acteurs rencontrés outre-Atlantique, en particulier sur leur approche de la digitalisation de l'économie et les questions éthiques qu'elle soulève.
- 2 J'ai pu valider avec des représentants de l'écosystème genevois l'opportunité d'implémenter dès 2017 des projets novateurs afin de positionner Genève comme un pôle de rayonnement mondial sur les enjeux de la finance durable ou des libertés numériques. La rencontre avec l'ONG B Lab à New York a permis d'échanger en présence du chef de cabinet du Maire sur le programme Best For New York City. Une initiative que je souhaite lancer prochainement sous le nom Best For Geneva, qui est en ligne avec les objectifs de la stratégie économique cantonale 2030. L'idée est simple et ambitieuse : mobiliser les acteurs du tissu économique genevois à travers un programme immersif et engageant pour apporter des réponses concrètes et innovantes aux enjeux sociaux et environnementaux de notre territoire.
- 3 Une learning expedition réussie ! Bravo aux équipes de la DG DERI et de la CCIG pour la qualité et le nombre impressionnant d'acteurs rencontrés en cinq jours.



Thierry PAPILLOU
CEO de la société industrielle AiM Services

- 1 Tout d'abord, découvrir l'innovation made in US, celle qui nous fait rêver comme Airbnb. Ce qui m'importait plus particulièrement, c'était de découvrir des cas d'application métier transposable chez nous. Mais aussi, je voulais comprendre pourquoi tout semble plus simple chez eux. Je souhaitais également faire de belles rencontres au sein même de la délégation et avoir l'opportunité d'accéder à certaines personnes que l'on a moins l'occasion de côtoyer.
- 2 Pas d'opportunités directes, mais des confirmations sur les choix technologiques que nous avons fait chez AiM, notamment le partenariat stratégique que nous avons conclu avec IBM autour des solutions watson. Mais aussi des opportunités indirectes au travers des personnes rencontrées durant cette mission, dont certaines devraient aboutir prochainement. Je reviens de ce voyage avec de belles idées à creuser, et j'espère pouvoir les mettre en œuvre dans le courant de l'année.
- 3 Oui, mes objectifs ont été atteints et je me réjouis déjà de la prochaine délégation en septembre 2018.

L'objectif de la délégation était de promouvoir Genève, de présenter la place genevoise et toutes les possibilités qu'elle offre aux entreprises américaines qui souhaiteraient s'implanter en Europe. Une grande partie des sociétés visitées sont d'ailleurs déjà présentes dans la Cité de Calvin. En sa qualité de représentant du pôle financier, la BCGE a ainsi pu faire état de l'excellence de l'infrastructure bancaire et de l'expertise financière de pointe de Genève qui constitue une réelle plus-value pour des entreprises désireuses de s'implanter outre-Atlantique.

COMMERCE INTERNATIONAL

La Birmanie, un marché prometteur pour les investisseurs

La CCIG a accueilli le 29 mai dernier un séminaire sur le potentiel d'investissements en Birmanie (Myanmar), pays de plus de 50 millions d'habitants. Cet Etat du Sud-Est asiatique, dans lequel la démocratie a succédé progressivement au régime militaire socialiste depuis 2012, se situe idéalement entre les pôles indien et chinois.

La Birmanie est désormais un pays en plein essor économique, s'est réjoui Alec Maurice, directeur de Thura Swiss, société de conseil implantée au Myanmar. Selon cet expert, cinq domaines prometteurs sont à retenir : privatiser les entreprises d'Etat, créer de nouvelles institutions, développer

le secteur agricole, élaborer un nouveau système financier et légiférer en faveur de l'ouverture. À ce titre, un nouveau cadre juridique a autorisé des acquisitions en provenance d'investisseurs étrangers dans une certaine mesure. La banque-finace ou les télécommunications sont des secteurs d'avenir.

L'exportation nationale se compose pour moitié de pétrole et gaz, d'un quart d'agriculture et d'un quart de ressources diverses comme les pierres précieuses. En conclusion, la Birmanie a du potentiel, mais la négociation avec les acteurs locaux est primordiale pour faire fructifier les affaires.

Des entrepreneurs témoignent

Amy Nyunt, PDG birmane de la société de services Netsmart, a témoigné en tant qu'entrepreneur dans ce pays.

Elle dit avoir eu un peu de chance avec le boom de la téléphonie mobile. Mais elle a aussi dû se battre pour transposer certaines pratiques au Myanmar.

Quant à Paul Franck, PDG de Geopetrol Myanmar, il a souligné les défis à relever pour réussir des opérations sur place : « Comme investisseur étranger, il faut prendre le temps de s'intégrer avant de profiter des ressources existantes ». ■



Le Myanmar (ou Birmanie) : un pays qui ouvre de belles perspectives aux investisseurs étrangers.

Comment j'ai découvert la Birmanie, par Alec Maurice



Alec Maurice, directeur de Thura Swiss.

Après avoir complété mes études en économie et développement à l'Université de Bath au Royaume-Uni et avoir travaillé un an à Londres dans une société de conseil sur le développement de projets dans les pays émergents, j'étais à la recherche d'une nouvelle expérience sur le terrain dans un environnement à forte croissance. La motivation première pour mon voyage était de me construire seul dans un milieu inconnu.

Bien que n'ayant que très peu de connaissances de l'Asie du Sud-Est, j'ai pris la décision d'aller explorer le Myanmar, car le pays venait de s'ouvrir et avait commencé une série de réformes politiques et économiques qui ont suscité mon intérêt. J'ai donc décidé de prendre un billet d'avion et de partir découvrir le pays « sac au dos ». Je me faisais peu d'illusions quant à la probabilité de rester dans le pays ; pour cela je me devais de trouver les bonnes opportunités en une période de temps restreinte. Cependant, il me paraissait essentiel d'apprendre à connaître le pays et sa culture avant de me lancer dans un projet professionnel.

Peu de moyens disponibles

À la fin de mon voyage, je m'étais réservé quatre jours à Yangon, afin de rencontrer des acteurs impliqués dans l'économie locale. Dans les faits, je me suis vite retrouvé un peu perdu dans cette ville comptant la même population que la Suisse et j'ai eu plus de difficultés que prévu à contacter les personnes que je souhaitais. Je n'avais pas de téléphone, les cartes SIM suisses ne permettaient pas de se connecter au réseau local et, les réformes dans les communications n'étant encore effectives, les réseaux WIFI accessibles se comptaient sur les doigts de la main. Par ailleurs, obtenir une carte SIM locale était quasiment impossible, car les étrangers n'étaient pas autorisés à les acheter directement. En plus, elles coûtaient 250 dollars US, un luxe pour moi à cette époque. J'étais parti avec 1500 dollars US en poche pour mes trois semaines de voyage et étais dans l'impossibilité de retirer de l'argent, car les quelques bancomats existants ne marchaient bien évidemment pas.

Finalement, j'ai tout de même réussi à me faire inviter à un événement organisé par l'Association France-Myanmar des Affaires, future Chambre de commerce et d'industrie France Myanmar, et c'est à ce moment que mon aventure professionnelle a réellement débuté. J'ai eu la chance de rencontrer un compatriote qui m'a accueilli les bras ouverts, bien que nous venions de faire connaissance. Le défi suivant était de susciter l'intérêt de mes interlocuteurs. C'est alors que j'ai joué la carte suisse en promouvant qualité et performance. Je m'étais fait faire des cartes de visites indiquant « Social and Business Development » et portant des coordonnées suisses bien visibles, avec même un petit drapeau. Cet événement m'a permis de me créer un réseau local et d'obtenir quelques noms de sociétés que l'on m'a recommandé de contacter. L'une d'entre elles était Thura Swiss. Quelques heures avant mon vol de retour pour la Suisse, j'ai eu une discussion avec Aung Thura, CEO et fondateur de Thura Swiss, au cours de laquelle nous avons abordé les opportunités de développement dans le pays et le potentiel rôle que je pourrais tenir au sein de son entreprise de conseil et d'études de marché.

Un réseautage fructueux

Deux semaines plus tard, j'étais de retour au Myanmar avec une vraie valise cette fois-ci. J'ai alors commencé à travailler en tant qu'analyste dans le département de recherche de Thura Swiss, qui à l'époque ne comptait que huit employés. Quelques mois plus tard, je prenais un rôle plus senior dans la vente et le développement de la société jusqu'à devenir directeur. L'opportunité de me construire tant personnellement que professionnellement au sein de Thura Swiss a été une incroyable expérience. Cette aventure m'a permis de développer un réseau étendu, non seulement dans le pays, mais également en Asie du Sud-Est plus généralement. Car le Myanmar est le pays dans lequel les PDG et directeurs des grandes sociétés de la région viennent chercher de nouvelles opportunités. J'ai également pu être le témoin des réformes effectuées dans tous les secteurs et de la transition à la démocratie, à la suite de la victoire de la National League for Democracy aux élections de 2015.

Cette expérience n'a pas été de tout repos. Il me serait difficile d'énumérer tous les défis et difficultés rencontrés et auxquels je fais encore face aujourd'hui. Au final, c'est sans regrets que je peux dire que j'ai réussi à me créer un important capital de confiance en moi et à me prouver qu'avec du temps et de la persévérance, il est possible d'atteindre ses objectifs.

LE COIN DE L'ARBITRAGE ET DE LA MÉDIATION

Médiation : le nouveau projet pilote des avocats genevois



Lors du Petit déjeuner de la Médiation du 2 mai 2017, M^{me} Birgit Sambeth Glasner et M^{me} Christophe Imhoos, respectivement présidente et membre de la Commission alternative dispute resolution de l'Ordre des Avocats de Genève (OdA), ont présenté un nouveau projet pilote.

Ce dernier, lancé le 1^{er} avril dernier, s'étendra sur une période de six mois (renouvelable une fois). Il vise à ce que des avocats

membres de l'OdA puissent épauler les médiateurs à n'importe quel stade de la médiation en tant qu'experts juridiques neutres, sur des enjeux juridiques et de procédure. À l'issue de ce test et en fonction des recommandations de l'OdA, une liste des avocats sensibilisés à la médiation sera établie, mise à disposition du public par l'OdA et adressée aux acteurs du domaine.

Ce projet pilote vise tout type de médiations, notamment les médiations commerciales pouvant se dérouler sous l'égide du Règlement suisse de Médiation Commerciale proposée par la Swiss Chambers' Arbitration Institution (SCAI), institution dont la CCIG est un membre fondateur.

Pour tout renseignement, contacter M^{me} Stella Fazio, sf@canonica-law.ch

Arbitrage : lancement d'un mécanisme spécifique aux contrats de distribution



Dans le cadre du projet IDArb, développé conjointement par SCAI et IDI (International Distribution Institute), sous l'impulsion de la CCIG, une clause d'arbitrage spécifique aux contrats de distribution a été élaborée afin de permettre une résolution plus rapide, mais également plus rentable des litiges en matière de distribution internationale.

Il est prévu que les arbitrages soient administrés selon la procédure accélérée du Règlement suisse d'arbitrage international. Une liste d'arbitres hautement spécialisés dans les domaines de la distribution et de l'arbitrage international sera mise à disposition des parties. Ce mécanisme est complété par des Recommandations que les parties peuvent annexer aux contrats afin de garantir une plus grande célérité de la procédure.

Ce projet, dévoilé lors de la conférence annuelle de l'IDI à Paris les 9 et 10 juin dernier, a été très favorablement accueilli par les spécialistes de la distribution.

Pour en savoir plus : www.swissarbitration.org

OUVERTE + SOUVERAINE
Pour une politique européenne constructive

Un débat passionné et passionnant sur la libre circulation des personnes



Le débat mené chez Procter & Gamble a prouvé l'intérêt d'évoquer l'importance de la libre-circulation des personnes.

Près de 200 personnes ont assisté à l'événement organisé conjointement par *economiesuisse* et Procter & Gamble, avec le soutien de la FER Genève et de la CCIG, le 10 mai dernier au sein de l'entreprise internationale à Lancy. Le temps fort en était la table ronde sur la libre circulation des personnes.

Avec 2000 collaborateurs de 65 nationalités, Procter & Gamble (P&G) est particulièrement attentive aux débats actuels sur l'application de l'initiative du 9 février 2014 « Contre l'immigration de masse ». C'est un acteur important du tissu socio-économique de Genève depuis plus de soixante ans. Tout en capitalisant sur la main-d'œuvre disponible en Suisse, l'entreprise a nécessairement besoin de talents, à l'image des 50 pays dans lesquels elle travaille depuis ici.

Les échanges de la soirée ont ainsi porté sur les effets de la libre circulation des personnes, qui demeure vitale pour l'économie genevoise. En effet, avec 300 000 places de travail pour 220 000 personnes actives, le canton de Genève a un besoin manifeste de main-d'œuvre qui lui permette de faire tourner « la boutique de l'économie ».

Le débat qui s'est tenu entre les intervenants de la table ronde a mis

en exergue que les vannes pour venir à Genève ne sont pas toutes grandes ouvertes et qu'au contraire, il faut remplir toute une série de conditions pour pouvoir y travailler et y résider de manière permanente. Les intervenants ont par ailleurs relevé que les problématiques relatives au logement, aux infrastructures de mobilité (Léman Express) et au marché du travail imposaient aux milieux politiques et économiques d'apporter des réponses équilibrées et coordonnées.

L'économie unanime pour un libre-échange

À ce titre, tant la présidente de la Direction d'*economiesuisse* Monika Rühl que le conseiller d'Etat chargé de l'économie Pierre Maudet ont mis en lumière l'apport des mesures d'accompagnement prises à Genève afin de limiter les effets de dumping salarial sur le marché du travail. La mise en place d'une inspection paritaire des entreprises – regroupant des représentants des milieux patronaux et syndicaux, ainsi que des inspecteurs de l'administration – a été saluée comme un atout essentiel dans le dispositif cantonal. Bien que les efforts dans ce domaine aient déjà apporté des résultats globalement positifs, les deux intervenants ont néanmoins souligné l'importance qu'il y a à les poursuivre.

L'événement s'est conclu par une visite du siège européen de P&G et la rencontre avec ses collaborateurs qui s'engagent régulièrement dans le domaine associatif, comme en témoigne la participation de plusieurs centaines d'entre eux à l'Unicef Marathon de Genève chaque mois de mai. ■

Carmelo Lagana, *economiesuisse*

ÉCONOMIE GENEVOISE

Des labels pour garantir la traçabilité

En marge du nouveau salon « Les Halles du Terroir » organisé le 20 juin dernier à l'hôtel Ramada Encore, la CCIG s'intéresse aux efforts que déploie le canton de Genève pour développer des produits de qualité. À ce titre, la marque de garantie GRTA est un outil précieux pour les entreprises qui l'ont adopté.

La marque Genève Région Terre Avenir (GRTA) donne des garanties de qualité, proximité, traçabilité et équité (cf. 2^e encadré). Cette marque a été lancée en 2004, sous l'impulsion de la Direction générale de l'agriculture et de la nature (DGAN) et de l'Office de Promotion des produits agricoles de Genève (OPAGE). La loi sur la promotion de l'agriculture a accéléré son développement, et la marque GRTA constitue désormais la pierre angulaire de la politique agricole cantonale. Fromages, farines, légumineuses, fruits, viandes, fleurs ou encore miel sont aujourd'hui labellisés.



Des enquêtes encourageantes

Selon les dernières statistiques, 356 entreprises étaient certifiées pour la fabrication, transformation et commercialisation de 700 produits locaux. Désormais, 319 restaurants collectifs se sont labellisés et s'engagent de manière volontaire à proposer au minimum deux produits certifiés par jour. De plus, le Projet de développement régional (PDR) a permis la création d'une plateforme interactive qui offre une meilleure visibilité des produits GRTA pour la restauration collective et privée. En quelques clics, les restaurateurs ont accès en temps réel à la disponibilité et à la diversité des produits labellisés GRTA et peuvent envoyer des appels d'offre. Pour rappel, le taux d'autosuffisance alimentaire n'est que de 20 % à Genève, contre 50 % en moyenne suisse. Quant à la loi fédérale *Swissness*, qui interdit depuis 2017 d'estampiller comme

locaux les aliments produits sur sol étranger, elle n'a pas remis en question le label transfrontalier.

La notoriété de GRTA est passée de 38 % en 2008 à 79 % en 2015, selon un sondage de l'OPAGE, alors que 80 % des Genevois souhaitent consommer davantage de produits du terroir. Et d'après l'enquête Démoscope 2015, les visites chez les producteurs genevois progressent, en particulier pour les fruits et légumes.

Le GRTA profite à tous

« Après des débuts timides, les œufs, les produits laitiers et les volailles sont des segments qui ont pu se développer grâce au label », confirme le directeur de l'OPAGE Denis Beausoleil. « Vu le contexte tendu du franc fort et du tourisme d'achat, il est important que le consommateur soutienne les produits de proximité ». Un distributeur comme Migros est désormais autant demandeur de cette marque que le producteur, car l'impact du GRTA se fait à tous les échelons.

Mais en quoi le GRTA se distingue-t-il d'un autre label ? Il a la particularité de fédérer tous les organismes liés au terroir autour de l'ensemble des aspects du développement durable. Malgré le coût d'investissement initial, les retombées se font vite res-

sentir par la suite. « Il est difficile de les chiffrer, mais la balance est clairement favorable », conclut M. Beausoleil.

Valoriser la filière par la proximité

« Nous exigeons de tous nos maraîchers d'intégrer d'office les critères GRTA, en plein respect des critères sociaux, écologiques et économiques », précise Jacques Blondin, le directeur de l'Union des Maraîchers de Genève. Le but est de valoriser la filière des producteurs de fruits et légumes et, de fait, leur rémunération. Aux yeux du consommateur, l'attachement à la proximité passe même avant l'aspect bio.

« Le revers de médaille, c'est le rayon d'action limité, qui nous coupe un peu des marchés extérieurs; il s'agit donc de trouver une taille critique. L'extension dans le Grand Genève est le défi à relever ces prochaines années pour écouler nos produits », poursuit M. Blondin. Autre challenge: étendre la gamme auprès des restaurants gastronomiques. Le GRTA a en tous cas pleinement répondu aux attentes des maraîchers et a eu des effets significatifs sur les ventes régionales. Mais il reste impossible de connaître l'impact réel du label face aux autres formes de promotions du secteur ou du marché. ■

Une malterie entièrement genevoise

Genève possède depuis fin 2015 le premier malt 100% suisse. Une malterie est apparue dans la zone industrielle de Satigny-Vernier (Zimeysa) après quatre ans de tests de cultures, grâce à l'investissement du Cercle des agriculteurs de Genève. Elle répond à la demande d'une dizaine de brasseries artisanales de toute la Suisse, satisfaites de la qualité obtenue. Une vingtaine d'agriculteurs locaux développent diverses variétés d'orges brassicoles sur 80 hectares, un savoir-faire que Genève doit se réapproprier. La malterie a une capacité de production annuelle de 250 tonnes de malt. Le Cercle des agriculteurs distribue lui-même ses stocks auprès de brasseries clientes, mais collabore avec une société versoisienne qui fait la vente au kilo pour les petites PME. Le malt se monnaie environ 2 francs le kilo (au lieu de 90 centimes d'euro pour le malt importé).

« On en est déjà à 50 % de notre capacité de production, et la progression est constante, relève John Schmalz, directeur du Cercle des agriculteurs de Genève. Hélas, l'orge brassicole a aussi souffert du récent gel printanier. Le climat influence directement sur la qualité et la quantité de céréales produites ». Le malt possède deux labels, Suisse Garantie et GRTA, ce qui assure au consommateur une bonne maîtrise de la chaîne alimentaire. Les producteurs ont acquis un savoir-faire évident, qui permet de contrer au mieux les coûts fixes élevés. « Je constate deux tendances actuelles de consommation, en réponse au marché mondialisé: les bières de connaisseurs et celles de production artisanale locale », précise John Schmalz.

Les valeurs véhiculées par le GRTA

La qualité des produits agricoles genevois. Elle garantit une fraîcheur, une diversité et un goût authentique dans le respect de l'environnement, avec un refus de plantes et animaux génétiquement modifiés.

La proximité crée un lien de confiance entre les agriculteurs et les consommateurs. Tous les produits estampillés proviennent du canton ou des zones franches, ce qui réduit les transports.

La traçabilité permet de contrôler la filière de production. Elle assure une visibilité des produits du champ à l'assiette.

L'équité garantit des conditions de travail justes et le respect des conventions collectives. Elle promet un revenu correct du travail agricole.

Pour en savoir plus: www.geneveterroir-plateforme-grta.ch



CCIG Compte rendu

7 h 30 de la Chambre du 11 mai 2017



De gauche à droite: Alexander Elmer, Abissa Informatique SA; Thierry Ungaro, AdValoris; André Eicher, Patrimonia; Philippe Schwarm, PFS Conseils; Michel Galeron, AIM Services et Laurent Cordailat, Privilèges.

Ad Valoris est le pionnier et spécialiste romand de l'amélioration de l'intelligence organisationnelle. Il permet aux dirigeants d'atteindre leurs objectifs de qualité de service et d'efficacité opérationnelle et fait de chacun des mandats un partenariat au cours duquel les recommandations les plus adaptées sont émises puis concrétisées. Ses interventions allient engagement, écoute, sur mesure et haute valeur ajoutée.

www.advaloris.ch

Par le biais de ses 120 collaborateurs, **AIM Services SA** propose des solutions innovantes en Data Intelligence, Cloud & Infrastructure, Business Solutions et Mobilité pour les secteurs des services financiers, de l'administration publique et des organisations internationales, de l'industrie et de l'horlogerie. AiM s'est engagée dans une démarche qualité durable, matérialisée par les certifications ISO 9001 et FINMA.

www.aim-services.ch

Implantée à Genève, **PFS Conseils SA** est une société suisse spécialisée dans les conseils en assurances,

la prévoyance professionnelle et la gestion de patrimoine. Elle assure le suivi d'un portefeuille composé de PME (surtout dans les services), de collectivités et de médecins. Elle propose un appui personnalisé destiné à une clientèle privée exigeante, tout en tenant compte des besoins spécifiques de chacun.

www.pfsconseils.ch

Basé à Lausanne et à Genève, **Abissa Informatique** est un groupe romand indépendant créé en 1993. Il compte 45 collaborateurs hautement qualifiés dont la mission est d'assurer le fonctionne-

ment au quotidien du système informatique de ses clients; il gère leur parc informatique, veille à leur évolution et les accompagne dans leurs choix stratégiques.

www.abissa.ch

Patrimonia est une fondation collective indépendante de prévoyance professionnelle au sens de la Loi fédérale sur la prévoyance professionnelle vieillesse, survivants et invalidité (LPP). Sa gouvernance, sa transparence et sa totale indépendance en font un acteur unique, aujourd'hui, sur le marché de la prévoyance professionnelle.

www.patrimonia.ch

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



PROCÉDURE DE CONSULTATION

Modification de la loi fédérale sur le droit international privé

La CCIG a pris position sur un projet de modification de la loi fédérale sur le droit international privé et accueilli la proposition en consultation de manière globalement positive.

Les Chambres de commerce suisses jouent un rôle de premier plan, au

travers de SCAI (voir page 4), s'agissant des activités d'arbitrage et de promotion de la Suisse en tant que place d'arbitrage au niveau international.

Le canton de Genève est particulièrement dynamique en matière d'arbitrage et il importe donc que le cadre légal permette d'asseoir et de

solidifier l'attrait de la Suisse et de Genève en tant que places arbitrales internationales de premier plan. ■

Pour consulter la prise de position de la CCIG, voir sous www.ccig.ch/consultations/Modification-de-la-loi-federale-sur-le-droit-international-prive

CCIG & CO

Genilem, un tuteur pour jeunes pousses

Chaque mois, le CCIGinfo présente une structure régionale dans laquelle la CCIG s'investit, en participant à des commissions ou groupes de travail. Place à Genilem Vaud-Genève, avec l'interview de son directeur (depuis avril 2016), **Jean-Christophe Calmès**.



L'association Genilem a permis l'accompagnement et le succès de multiples jeunes entreprises.

Quels sont le rôle et la structure de Genilem ?

C'est une association à but non lucratif, fondée en 1995. Sa mission est d'accompagner la création d'entreprises innovantes dans tous les domaines. Elle collabore avec d'autres antennes indépendantes au sein d'un réseau. Soit elle répond aux sollicitations d'entrepreneurs, soit elle en repère certains au potentiel prometteur.

De quel type d'accompagnement s'agit-il ?

Autant du conseil, du réseautage, des formations que des remises de distinctions. Mais pas de financement, qui est l'apanage d'autres entités. Nous intervenons en intermédiaire, de la définition du projet jusqu'aux conseils donnés pour pérenniser l'entreprise. Nous sélectionnons des sociétés d'au moins trois ans, innovantes, disposant d'un produit commercialisable et générant des emplois.

De qui se compose Genilem-Vaud ?

De huit personnes, cinq coaches et trois responsables. Nous suivons 45 projets par an, ce qui représente 318 cas depuis nos débuts. Nos ressources proviennent d'un financement public-privé.

A son apparition, Genilem était seule dans l'accompagnement ?

Oui, et si elle a vu le jour, c'est que le contexte était compliqué: 80% des entreprises périssaient après trois ans. Vingt ans après, avec l'aide d'autres organismes, nous avons réussi à inverser complètement la tendance sur l'arc lémanique.

Vous avez quelques fiertés dans la réussite d'entreprises ?

Il y a beaucoup de belles réussites, parmi lesquelles on peut citer récemment Little Green House, NonStop Gym ou encore Bestmile. Lors du dernier comité de sélection de projets, l'association a sélectionné les entreprises Natives et Apety, qui bénéficieront d'un coaching d'une valeur de 85 000 francs durant trois ans.

Malgré ce succès, Genilem doit-il se renouveler ?

Oui, tout en gardant notre mission initiale, nous devons sans cesse évoluer et nous adapter au marché. Parmi les nouveautés à venir, un processus de coaching clarifié, un « recrutement » d'entreprises plus actif et un site Internet actuellement renouvelé. Et nous venons de finaliser notre déménagement dans de vastes locaux sur le campus Biotech de Sécheron.

La CCIG et Genilem



La CCIG est à la base de la création de Genilem en 1995 et continue à suivre son développement. Jusqu'à fin 2016, elles occupaient d'ailleurs le même immeuble. La nouvelle directrice générale de la CCIG, Frédérique Reeb-Landry, est membre du Conseil de Genilem. Alexandra Rys, membre de direction de la CCIG, participe au Comité de sélection de projets.

Les parrains de Genilem sont nombreux, autant des entreprises privées que des institutions publiques ou des communes. Parmi eux, citons quelques membres de la CCIG: Aéroport International de Genève / Balestrafic / Banque Cantonale de Genève / Buxum communication / Devillard / Fédération des Entreprises Romandes Genève / La Mobilière / Maus Frères / Piaget / PricewaterhouseCoopers / Procter & Gamble / Rentes Genevoises / Services Industriels de Genève / SGS Group Management / TP Publicité.

FINANCEMENTS EUROPÉENS POUR LA RECHERCHE ET L'INNOVATION

La Suisse de retour dans le giron d'Horizon 2020

Suite à la votation du 9 février 2014 sur l'immigration de masse, qui s'était traduite par la non-signature du protocole concernant l'extension de l'accord sur la libre circulation des personnes à la Croatie par la Suisse, cette dernière avait perdu son statut de « pays associé » du 8^e programme-cadre de recherche et d'innovation de l'Union européenne (2014-2020), **Horizon 2020** (voir CCIGinfo de mai 2014).



Le 16 décembre 2016, le Parlement suisse a adopté la loi d'application de l'article 121a de la Constitution tout en respectant les accords bilatéraux conclus avec l'Union européenne sous tous leurs aspects. Le jour même, le Conseil fédéral a ratifié le protocole relatif à l'extension de la libre circulation des personnes à la Croatie. Ce faisant, il a rempli la condition pour une association intégrale de la Suisse à Horizon 2020 dès 2017. Grâce à cette ratification, la Suisse est à nouveau intégralement asso-

ciée à Horizon 2020 à partir du 1^{er} janvier 2017. Le précédent programme FP7 avait distillé pour 140 millions de subsides européens à des projets issus de l'Université de Genève.

L'instrument PME

Véritable nouveauté, l'outil probablement le plus intéressant du vaste dispositif Horizon 2020 est l'instrument PME. Bien que compris dans le cadre de l'Innovation des PME (en jaune dans le tableau), il s'agit davantage d'un outil écono-

mique et politique que technologique. Dans ce cadre, une entreprise peut recevoir jusqu'à 50 000 euros pour réaliser son étude de faisabilité et définir son modèle d'affaires (phase 1). Dans un second temps (phase 2), l'entreprise reçoit un subside équivalent à 70% de ses coûts totaux, à concurrence de 2,5 millions d'euros – de 5 millions si le projet concerne le domaine de la santé –, en vue de la mise sur le marché de son produit ou service.

Pour recevoir l'aide, une entreprise doit : avoir un projet innovant dont le prototype est déjà développé, déployer une vision au minimum européenne, démontrer une ambition et une stratégie de croissance et créer des emplois.

À titre de comparaison, la Commission fédérale pour la technologie et l'innovation (CTI) couvre au maximum 50% des frais, uniquement en financement direct des partenaires publics avec lesquels la PME collabore, pour un montant maximal de CHF 0,5 million.

Comment solliciter des financements européens ?

L'une des difficultés est de trouver le programme correspondant au stade de développement de son entreprise. Le Service Recherche de l'Université de Genève a pour vocation d'aider les entreprises à identifier les subventions auxquelles elles peuvent prétendre, puis à les former et à les guider pour présenter leur dossier correctement afin d'augmenter leur taux de succès.

Mais, avant d'appeler, l'entreprise doit être au clair sur un certain nombre de points :

- Quel produit ou service elle veut mettre sur le marché et ce qui le rend unique.
- Dans quelle mesure celui-ci répond au besoin du marché européen (voire mondial).
- Comment s'orientera son business model.
- Quels sont les concurrents existants.

Il faut en outre être conscient que remplir un dossier est un travail conséquent. Pour solliciter une aide de phase 1 de l'instrument PME, il y a 10 pages à remplir. Mais ceci représente un mois de travail à 80-100% pour une personne.

Eva Servoli, adjointe scientifique Euresearch au Service Recherche de l'Université de Genève, souligne que chaque évaluateur européen reçoit plusieurs dizaines de dossiers, et que chaque dossier est évalué par trois experts issus du domaine métier et par un expert technique.

Il est donc nécessaire de rédiger son dossier en ayant à l'esprit que c'est un document de marketing et non une publication scientifique. « Néanmoins, les entreprises doivent oser et penser grand, dit-elle. Car il existe tout un écosystème à même de les aider à toutes les étapes ; les entreprises ne seront jamais seules ». ■

Les financements hors Horizon 2020

Hors Horizon 2020, le programme Eurostars est également intéressant pour les PME suisses. Il permet d'obtenir un financement de 50% (max. 500 000 francs) d'un projet, dans le but de le lancer dans les trois ans à venir. Ce programme s'adresse donc aux entreprises qui se trouvent dans une phase de préparation antérieure à celle subventionnée par l'instrument PME.

Condition pour bénéficier d'Eurostars : avoir un partenariat dans un pays membre du réseau Euréka (composé de 41 membres, dont les Etats de l'Union européenne).

Des aides à la préparation des dossiers

Le Service Recherche de l'Université de Genève soutient les entreprises dans la préparation des dossiers de candidature via des sessions de conseils personnalisés et une révision complète avant la soumission. Si l'entreprise le souhaite, Euresearch tient à disposition une liste de consultants disponibles pour la rédaction des dossiers de candidature. Le Service Recherche peut aussi mettre en contact les entreprises avec l'un ou l'autre des facilitateurs tels que coaches (Genilem, CTI ou Platinn) ou incubateurs (Fongit, Geneus, E-closion, Fondetec).

La Confédération soutient par ailleurs la première participation d'une PME à Horizon 2020 par un versement de 8000 francs, qui intervient après le dépôt et l'évaluation du dossier. Le canton, la HES-SO et l'Université de Genève financent également, à travers la Plateforme Genevoise³, une enveloppe de 10 000 CHF par PME ou institut de recherche qui participe pour la première fois à un programme cadre et dont le dossier a obtenu une note supérieure à la moyenne. Cette prime à l'excellence peut être cumulée avec celle de la Confédération.

Euresearch

Euresearch est une association privée suisse dont le siège est à Berne. Financée par le Secrétariat d'Etat à la formation, la recherche et l'innovation (SEFRI), elle a pour mission d'informer et de conseiller les entreprises privées et les institutions publiques en Suisse sur les modalités de participation aux programmes-cadres de recherche de l'Union européenne. Elle dispose de dix bureaux régionaux, hébergés par des universités. A Genève, le bureau régional Euresearch est partie intégrante du Service Recherche de l'Université de Genève.

LES MONTANTS DISPONIBLES AVEC HORIZON 2020¹

Excellence scientifique (24.4 milliards d'euros)

Recherche exploratoire financée par le Conseil européen (CER) (13.1 milliards d'euros)

Technologies futures et émergentes (2.7 milliards d'euros)

Actions Marie Skłodowska-Curie (formation et développement de carrière) (6.1 milliards d'euros)

Infrastructures de classe mondiale (2.5 milliards d'euros)

Primauté industrielle (17 milliards d'euros)

Leadership en matière de technologies génériques et industrielles (LEIT)

- TIC
 - Nano, nouveaux matériaux
 - Fabrication
 - Biotechnologies
 - Espace
- (13.5 milliards d'euros)

Accès au financement des risques (2.9 milliards d'euros)²

Innovation des PME (0.6 milliard d'euros)

Défis sociétaux (29.7 milliards d'euros)

Santé (7.5 milliards d'euros)

Sécurité alimentaire (3.9 milliards d'euros)

Energie durable (6 milliards d'euros)

Mobilité verte et intégrée (6.3 milliards d'euros)

Action climatique, environnement (3 milliards d'euros)

Sociétés inclusives (1.3 milliard d'euros)

Sociétés sûres (1.7 milliard d'euros)

Favoriser l'excellence et élargir la participation (0.8 milliard d'euros)

La science au service de la société (0.5 milliard d'euros)

Institut européen d'innovation et de technologie (2.7 milliards d'euros)

Centre commun de recherche (1.9 milliard d'euros)

Euratom (1.6 milliard d'euros)

¹ Source : http://ec.europa.eu/research/horizon2020/pdf/press/fact_sheet_on_horizon2020_budget.pdf, état 2013.

² Ce montant a été progressivement revu à la hausse et avoisine maintenant les 3 milliards d'euros (<https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/area/smes>). ³ www.unige.ch/recherche/fr/financements/h2020/primas-genevoises.

AGENDA

FORMATION – RÉSERVÉE AUX MEMBRES

Jeudi 14 septembre 2017 de 8h à 10h - CCIG

Le réseautage productif : comment rencontrer l'autre

Au travers d'exercices pratiques, cet atelier permet d'approcher des contacts, nouveaux ou connus, de manière à construire et maintenir des relations d'échange et d'entraide mutuels.

PROGRAMME ET INSCRIPTIONS : www.ccig.ch/agenda

FORMATION – RÉSERVÉE AUX MEMBRES

Lundi 16 octobre 2017 de 8h à 10h - CCIG

Convaincre ou persuader ? Améliorer l'impact de son langage non verbal

Ce séminaire interactif a pour objectif de permettre aux participants d'être à la fois convaincants et persuasifs. Il présente des outils pratiques pour mieux comprendre le langage non verbal et apprendre à le maîtriser.

PROGRAMME ET INSCRIPTIONS : www.ccig.ch/agenda

LES GRANDS ÉVÉNEMENTS DE L'AUTOMNE

Mardi 3 octobre 2017 dès 17h

Ramada Encore Genève, route des Jeunes 10, Carouge

8^e Salon du Vin

La prochaine édition de ce Salon organisé par la CCIG depuis 8 ans sera l'occasion de déguster les crus des viticulteurs membres et d'assister à la remise du Grand Prix du Chocolat Artisanal de Genève.

Jeudi 9 novembre 2017 de 15h à 22h

Ramada Encore Genève, route des Jeunes 10, Carouge

15^e Evénement économique

RÉSEAUTAGE POUR LÈVE-TÔT (réservé aux membres)

Jeudi 21 septembre 2017 de 7h30 à 9h30 - CCIG

Le 7h30 de la Chambre

Venez assister aux présentations des entreprises suivantes :

LA TOUR RÉSEAU DE SOINS SA - www.la-tour.chBANQUE CANTONALE DE GENÈVE - www.bcge.chMIGROS GENÈVE – CATERING SERVICES
www.migros.ch/fr/gastronomie/party-serviceFERT GESTION SA - www.fert.chBFB SOCIÉTÉ FIDUCIAIRE - www.bfb.chCAP IMAGE - www.capimage.chPREMIÈRE IMPRESSION - www.premiere-impression.comSAFE HOST SA - www.safehost.comPROGRAMME ET INSCRIPTIONS : www.ccig.ch/agenda

Nouvelle publication

Le Guide *Private Equity & Corporate Finance* a été présenté officiellement par Capital Medias, lors du séminaire PME Connect du 23 mai dernier à la CCIG. ■

UN SITE INTERNET DÉDIÉ EST OPÉRATIONNEL SOUS : private-equity.capitalmedias.ch

IMPRESSUM

CCIGinfo

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

Responsable d'édition :
Alexandra Rys

Rédaction :
Fabienne Delachaux, Nicolas Grangier,
Valérie Oreamuno, Vincent Subilia,
Marc Rädler, Alexandra Rys

Publicité :
Publi Annonces SA, tél. 022 308 68 78

Conception : ROSS graphic design

Impression : Atar Roto Presse SA, Satigny

Informations :
publications@ccig.ch

imprimé en Suisse



Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève

4, boulevard du Théâtre - 1204 Genève

Adresse postale

Case postale 5039 - 1211 Genève 11

Tél. 022 819 91 11 - Fax 022 819 91 00



MIXTE
Papier issu de
sources responsables
FSC® C008839



SPONSORS

PLATINE

SKYNIIGHT

RAMADA
@ncore
GenevaLa Tour
RÉSEAU
DE SOINS

BCGE

OR

ORACLE

Allianz

GONET
BANQUIERS 1845Groupe Mutuel
Assurances
Versicherungen
AssicurazioniDAUDIN&CIE
GESTION DE PATRIMOINE IMMOBILIER

ARGENT

PORTS FRANCS
ET ENTREPRISES DE GENÈVE SASWISS RISK
CARECATERING SERVICES
MIGROS

BRONZE

MESSERLI
Serviceseu Business
School

CITROËN

fert

easyJet

JTI

CP

accès
Personnel

BDO

PROTECTAS

P&G

BALESTRAFFIC

Procure
SystemsTRUB
18 PUBLISSEUR SA

MÉCANIQUES CÉLESTES
L'ÉLÉGANCE ÉTERNELLE
DU MOUVEMENT PERPÉTUEL

PATRIMONY
QUANTIÈME PERPÉTUEL

VACHERON CONSTANTIN
GENÈVE, DEPUIS 1755