

TROP DE PAPIERS EN LIBERTÉ ?  
CAPTUREZ-LES !



DU COPIEUR À LA GED  
**devillard**  
T. 0848 912 912 www.devillard.ch

www.ccig.ch

MENSUEL

Janvier 2015

No 1

1865 CENT CINQUANTE ANS 2015

# CCIG info

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

## Horizon 2020

Un programme de recherche et d'innovation européen qui offre des opportunités aux chercheurs et PME suisses. **PAGE 3**

## Risques à l'exportation

En plus des garanties qu'elle propose, l'assurance SERV permet aux entreprises exportatrices de préserver leurs liquidités. **PAGE 5**

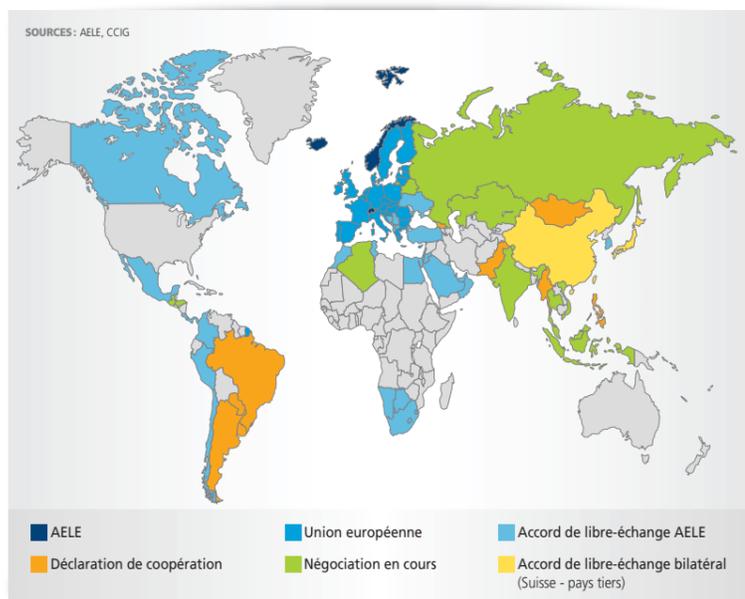
## Réseautage productif

La CCIG propose à ses membres d'apprendre à construire et maintenir des relations d'échange et d'entraide. **PAGE 8**

### ACCORDS DE LIBRE-ÉCHANGE

# L'AELE, pilier du commerce extérieur suisse

Le commerce extérieur suisse repose, entre autres, sur près d'une trentaine d'accords de libre-échange conclus entre la Suisse et ses partenaires commerciaux. Si certains d'entre eux sont de nature bilatérale, la majorité d'entre eux sont conclus dans le cadre de l'Association européenne de libre-échange (AELE). Souvent méconnue et médiatiquement dans l'ombre d'organisations de taille plus importante comme l'Union européenne, l'AELE joue pourtant un rôle clé dans la politique commerciale extérieure de la Suisse.



est intimement liée à l'AELE, l'Association ayant son siège à deux pas du Palais des Nations. Quelques chiffres permettent de mieux cerner l'importance de l'AELE (voir tableau ci-dessous).

A noter que tous les pays de l'AELE présentent une balance commerciale positive, signe d'un dynamisme économique remarquable. Il convient aussi de relever que chaque pays membre possède une structure de commerce extérieur qui lui est spécifique. Les produits de la pêche représentent ainsi la grande majorité des exportations islandaises, alors que les exportations norvégiennes font une large place aux produits pétroliers et autres combustibles minéraux. La Suisse est quant à elle spécialisée dans les produits pharmaceutiques, l'industrie mécanique et des machines.

### Rôle de l'AELE pour la Suisse

La Suisse a toujours poursuivi une stratégie commerciale en faveur du

libre-échange, car il est dans l'intérêt des entreprises basées en Suisse de pouvoir compter sur un accès optimal au plus grand nombre de marchés. Il s'agit, d'une part, de garantir un cadre réglementaire aussi prévisible que possible et, d'autre part, de faire en sorte que les entreprises suisses ne soient pas discriminées par rapport à leurs concurrents basés dans d'autres pays. En effet, si une entreprise est basée dans un pays bénéficiant d'un accord de libre-échange avec un pays importateur, elle bénéficiera d'un avantage comparatif par rapport à une entreprise basée dans un pays ne bénéficiant pas de telles facilités commerciales. De tels

accords permettent en outre de réaliser des économies en termes de droits de douane qui profitent aux entreprises exportatrices et aux consommateurs.

La Suisse opte autant que faire se peut pour la voie multilatérale via l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Mais devant les blocages entourant les dossiers en cours de traitement au sein de l'OMC, les négociations dans le cadre de l'AELE ou de manière bilatérale permettent de gagner du temps.

C'est là que l'AELE présente toute son importance pour la Suisse. En

*suite page 2*

### L'AELE, c'est quoi ?

L'Association européenne de libre-échange a été fondée en 1960 par sept pays : l'Autriche, le Danemark, la Norvège, le Portugal, la Suède, la Suisse et le Royaume-Uni. La Finlande, l'Islande et le Liechtenstein se sont joints au groupe par la suite. Plusieurs de ces pays ayant ensuite adhéré à la Communauté européenne (CE), les membres de l'AELE

sont actuellement au nombre de quatre : l'Islande, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse.

La zone de libre-échange ainsi créée représentait une alternative à la CE. Ainsi, contrairement à cette dernière, l'AELE ne comportait pas de composante supranationale et/ou politique et pas de politique agricole commune. Genève, en particulier,

	AELE	Islande	Norvège	Liechtenstein	Suisse
Population	13 449 030	321 857	5 051 275	36 838	8 039 060
Echanges commerciaux (USD milliers)	Import.	293 382 466	4 423 687	88 418 094	200 540 685
	Export.	386 250 028	4 986 613	152 089 209	229 174 206
	Balance commerciale	92 867 562	562 926	63 671 115	28 633 521

SOURCES : AELE, CCIG - 2013

**Avec Secur'Archiv vos archives restent en Suisse!**

ENTREPOSAGE D'ARCHIVES  
NUMÉRISATION ET ARCHIVAGE ÉLECTRONIQUE.

**RÉDUISEZ VOS COÛTS DE PERSONNEL,  
D'ARCHIVAGE ET GAGNEZ DE LA PLACE!**

WWW.SECURARCHIV.CH  
+41 22 827 80 25

ENVIRONNEMENT ULTRA-SÉCURISÉ - NORMES ISO 9001 - ANONYMAT ABSOLU  
BANQUES / AVOCATS / PHARMA & MEDICAL / FIDUCIAIRES / MULTINATIONALES / HORLOGERIE / INDUSTRIES / ADMINISTRATIONS PUBLIQUES

Secur'Archiv

JACQUES JEANNERAT  
Directeur



## 150 ans de défense de l'économie

Il y a 150 ans, les luttes entre factions politiques rivales atteignaient un paroxysme tel que la Confédération envoyait des troupes rétablir le calme à Genève. C'est à ce moment qu'un groupe d'hommes éclairés et déterminés, emmenés par Ernest Pictet, jugea venu le temps d'assurer la défense et la promotion du commerce et de l'industrie genevois. Après quelques séances préparatoires, l'Assemblée constitutive de la Chambre de Commerce de Genève se tint le 23 juin 1865. L'un de ses principaux devoirs, dira Ernest Pictet dans sa déclaration liminaire, « sera d'éclairer le gouvernement cantonal et fédéral de ses renseignements (et) de leur adresser des demandes et des suggestions. (...) Elle aura aussi à propager nos principes de liberté commerciale dans le reste de la Suisse... »\*.

Représentative dès son origine de toutes les composantes du tissu économique genevois, la Chambre de commerce est tout d'abord une association de personnes et non d'entreprises. Lors de sa création, l'horlogerie et la bijouterie sont bien évidemment représentées, puis le bâtiment, la fonderie, le tabac et la tannerie. Ce n'est qu'à partir de la fin du XIX<sup>e</sup> siècle que les autres industries, notamment la chimie et la pharma, font leur apparition. Aujourd'hui, la chaudronnerie de précision a remplacé la fonderie et les transports internationaux, la tannerie. Les technologies de l'information sont arrivées. Mais le Conseil de la CCIG représente toujours les onze secteurs les plus importants de notre économie.

L'évolution du nom de notre institution a, lui aussi, reflété les mutations de l'économie: le terme « industrie » a été ajouté en 1961, celui de « services », en 2006.

Si le principe de liberté de commerce est, désormais, bien établi dans le reste du pays, tant la mission première de la CCIG que ses principes d'action sont inchangés: indépendance vis-à-vis de l'Etat, défense de l'économie privée sous les auspices de la liberté du commerce et de l'industrie, liberté des échanges internationaux, fédéralisme et finances publiques saines. Toutes ses valeurs président toujours aux positions prises par la CCIG.

Nous nous réjouissons de fêter avec vous, membres et partenaires, cette importante étape dans la vie de notre association.

\* CCIG, Centenaire de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Genève 1865-1965, 1965.

ÉDITORIAL

suite de la page 1 ►

effet, sauf exception, les accords de libre-échange auxquels la Suisse est partie prenante sont conclus dans ce cadre. Il est en effet souvent plus efficace de négocier en groupe plutôt que de se retrouver seul à la table des négociations. En outre, la Suisse peut ainsi compter sur les connaissances approfondies et le soutien logistique de l'Association.

**L'exception qui confirme la règle**  
Parmi les exceptions, mentionnons les accords avec la Chine et le

Japon qui sont d'ordre bilatéral. C'est là en effet une particularité de l'AELE: contrairement à un régime d'union douanière, l'AELE permet à ses membres de conclure aussi des accords de libre-échange bilatéralement, une spécificité dont ne peuvent pas se prévaloir les membres de l'Union européenne, par exemple.

La Suisse dispose ainsi d'un réseau étendu d'accords de libre-échange, et plusieurs accords sont actuelle-

ment en cours de négociation. A ceux-ci s'ajoutent plusieurs déclarations de coopération entre l'AELE et un certain nombre de pays. Ces coopérations sont autant de forums permettant d'améliorer les conditions de commerce entre les partenaires. Suivant les cas, elles permettent de préparer le terrain pour de futures négociations autour d'un accord de libre-échange. ■

### INTERVIEW

L'Assemblée fédérale compte une délégation auprès du Comité parlementaire de l'AELE et du Parlement européen. Actuellement présidente de la délégation, la conseillère nationale Kathy Riklin a été élue le 17 novembre 2014 à la présidence du Comité parlementaire de l'AELE. C'est l'occasion de lui poser quelques questions sur le rôle de l'AELE et sur les enjeux clés en matière de commerce international.



**A l'heure de l'intégration européenne et des négociations du cycle de Doha à l'OMC, quelles sont pour vous les forces de l'AELE et comment voyez-vous son rôle dans les années à venir?**

Du fait que les négociations du cycle de Doha sont dans l'impasse depuis longtemps, les accords de libre-échange bilatéraux entre des Etats ou des groupes d'Etats gagnent en importance.

L'AELE a conclu à ce jour 25 accords de ce type avec 35 pays. L'Association dispose donc de beaucoup d'expérience et de savoir-faire et se distingue par sa flexibilité et sa nature pragmatique. Les accords de libre-échange revêtiront de plus en plus d'importance à l'avenir, mais la conclusion de nouveaux accords sera plus complexe.

**Parmi les priorités suisses à l'AELE figurent les négociations liées à un accord de libre-échange avec l'Inde. Pouvez-vous nous donner vos impressions sur ce dossier et son avancement?**

L'accord avec l'Inde est marqué par la persistance de divergences quant à son contenu, en particulier en ce qui concerne les questions de protec-

tion de la propriété intellectuelle. Depuis les élections indiennes et l'arrivée d'un nouveau gouvernement au pouvoir, les négociations patinent et les discussions n'ont pas encore repris.

**L'Union européenne et les Etats-Unis négocient actuellement un accord de libre-échange. L'AELE a mis sur pied, à l'initiative de la Suisse, un dialogue en matière de politique commerciale avec les Etats-Unis afin de suivre de près les développements de ce dossier. Quelles sont les implications de ce dossier pour l'AELE et la Suisse et comment se déroule le dialogue?**

L'AELE suit avec attention les développements entourant le Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement (TTIP) entre l'Union européenne (UE) et les Etats-Unis. Lors de la Conférence ministérielle de l'AELE qui s'est tenue à Genève le 17 novembre dernier, le représentant adjoint des Etats-Unis pour le commerce, l'ambassadeur Michael Punke, a informé les ministres de l'AELE des négociations entre l'UE et les Etats-Unis.

Une délégation parlementaire de l'AELE abordera aussi ce dossier à Washington en avril 2015. Un accord commercial de ce type entre l'UE et les Etats-Unis impliquerait des désavantages clairs pour notre pays.

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

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

Unige.ch/emploi 022 379 77 08

Employeurs **E**

**U** Université

Uni-emploi



UNIVERSITÉ  
DE GENÈVE

R&amp;D

# Horizon 2020: le programme-cadre de recherche et d'innovation de l'Union européenne

La votation du 9 février remettait en question la participation suisse au Programme-cadre de recherche et d'innovation européen Horizon 2020 (voir CCIGinfo 5/2014). Cependant, les autorités suisses et de l'Union européenne ont conclu un accord, provisoire toutefois, si bien que les opportunités de participation et de financement restent ouvertes aux chercheurs et aux PME suisses.



## Des fonds disponibles pour les entreprises suisses

Au-delà du but de fédérer les capacités de recherche des pays participants en promouvant la collaboration internationale entre instituts de recherches et Hautes écoles, Horizon 2020 met l'accent sur le développement de partenariats avec le secteur privé et notamment les PME. La CCIG a accueilli, début décembre 2014, une présentation des opportunités qu'Horizon 2020 offre aux PME par Euresearch,



Emile Dupont, consultant en innovation et technologie du réseau d'information Euresearch.

l'Université de Genève et la plateforme genevoise H2020.

Le soutien du Programme-cadre européen aux PME est particulièrement visible dans la part du fonds qui leur est dédiée: « 15 % jusqu'en 2013 (FP7) et un minimum de 20 % dès 2014 (H2020) » selon l'expert Emile Dupont, consultant en innovation et technologie du réseau d'information Euresearch à Berne. Ainsi, explique M. Dupont, « les deux piliers concernant l'industrie et les défis sociétaux proposent des financements pour des projets comprenant non seulement une partie de recherche, mais aussi une évolution technologique et/ou un développement de nouveaux produits. Une partie des appels à propositions d'Horizon 2020 est d'ailleurs dédiée à la recherche impliquant des PME, donc nécessitant la présence d'une entreprise dans le consortium ». De plus, les appels d'offres deman-

dent aux participants de démontrer leur impact technologique et économique, par exemple en termes de création de postes de travail.

Ces conditions requièrent l'implication du secteur industriel et des PME. Par ailleurs, une partie des projets entrepris dans le cadre d'Horizon 2020 bénéficie d'un remboursement complet des coûts supportés par les chercheurs et les partenaires industriels des consortia, sans compter une contribution de 25 % aux coûts indirects (overheads). Enfin, la réduction du temps entre l'appel d'offre et la signature d'un contrat avec la Commission européenne, ainsi que la plus grande flexibilité concernant les méthodologies appliquées pendant la recherche sont des attraits pour les PME innovantes. Le programme-cadre représente donc une opportunité à considérer pour des PME intéressées à acquérir une expérience internationale, une source de financements importante et un statut d'excellence dans le monde de la recherche européenne et suisse.

## Le réseau d'information suisse Euresearch

Euresearch est une association mandatée par le Secrétariat d'Etat à la formation, à la recherche et à l'innovation (SEFRI). Le réseau informe des modalités de participation et des procédures de coopération dans le domaine de la recherche européenne. En outre, Euresearch conseille et apporte un soutien individuel à la préparation de propositions de projets. Son siège principal se trouve à Berne, mais le réseau dispose aussi de bureaux régionaux répartis dans dix hautes écoles suisses, dont celui de l'Université de Genève (Service Recherche) qui vient de mettre en place un « point de contact PME » dédié au conseil personnalisé aux entreprises:

Pour plus d'informations, consultez le site de Euresearch: [www.euresearch.ch](http://www.euresearch.ch) et celui de Euresearch Genève: [www.unige.ch/recherche/euresearch](http://www.unige.ch/recherche/euresearch).

## Conditions d'octroi d'un financement

Avec la signature du conseiller fédéral Johann Schneider-Ammann, l'accord provisoire de septembre 2014 entre la Suisse et l'UE sur une « association partielle » de la Suisse au programme 2020, est scellée jusqu'au 31 décembre 2016 au moins. Le futur statut de notre pays – Etat associé ou simple Etat tiers – dépendra de la reconduction de l'accord sur la libre circulation des personnes et de son extension à la Croatie.

Dans le cadre de cet accord, la Suisse jouit d'un statut de pays associé dans certains programmes et initiatives. Plus particulièrement, elle peut participer en tant que pays pleinement associé au premier pilier du programme « Excellence scientifique ». Y sont incluses les bourses allouées par le Conseil européen de la recherche, les actions Marie Curie qui soutiennent le développement de carrière et la mobilité des chercheurs et le programme « Human Brain Project » coordonné par l'EPFL. En outre, la Suisse participe en tant que partenaire associé au volet transversal « Propager l'excellence et élargir la participation ». Enfin, les chercheurs suisses ont accès aux programmes de

recherche annexes sur la fusion nucléaire ITER et à Euratom. Grâce à ce nouvel accord associant la Suisse de manière partielle au programme de recherche européen, les chercheurs suisses bénéficient donc à nouveau du soutien financier de l'UE.

Dans les cas des deuxième et troisième piliers d'Horizon 2020 relatifs au soutien financier des entreprises, en revanche, la Suisse garde le statut de pays tiers. Le soutien est donc alloué par la Confédération (Secrétariat d'Etat à la formation, à la recherche et à l'innovation – SEFRI) aux partenaires suisses. Pour obtenir un financement, le projet collaboratif doit être évalué favorablement par la Commission Européenne, il ne doit pas recevoir d'autre financement européen et il doit respecter les critères d'éligibilité du SEFRI.

« Les conditions de participation suisse à H2020 sont dorénavant clarifiées jusqu'en 2016, souligne Alex Waehry, responsable du bureau Euresearch à Genève. Les appels à propositions H2020 sont ouverts, les chercheurs et PME suisses peuvent participer, le financement est assuré, et nous sommes là pour vous conseiller et soutenir ! ».

## Horizon 2020

Doté d'un budget global de quelque 80 milliards d'euros, Horizon 2020, 8<sup>e</sup> programme-cadre de recherche et d'innovation (2014-2020), a ouvert ses appels aux propositions de projet le 1<sup>er</sup> janvier 2014. Horizon 2020 se divise en trois grandes thématiques: la première s'intitule « excellence scientifique » et s'adresse particulièrement aux chercheurs scientifiques. Les seconde et troisième thématiques s'intitulent respectivement « leadership industriel » et « défis sociétaux ». Ces deux volets du programme ont pour but de financer respectivement les entreprises innovantes et les chercheurs dans les secteurs des technologies industrielles (technologies de l'information et de la communication, nanotechnologie, etc.) et dans les secteurs d'activités sociaux (santé, sécurité alimentaire, transport, énergie, etc.).

## H2020: participation de la Suisse 2014-2016

Excellence scientifique (24.4 milliards d'euros)	Primauté industrielle (17 milliards d'euros)	Défis sociétaux (29.7 milliards d'euros)	Participation de la Suisse à Horizon 2020 (au 15.09.2014)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Conseil européen de la recherche (13.1 milliards d'euros)</li> <li>Technologies futures et émergentes (FET) (2.7 milliards d'euros)</li> <li>Actions Marie Sklodowska-Curie (6.1 milliards d'euros)</li> <li>Infrastructures de recherche (2.5 milliards d'euros)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>LEIT (Leadership in Enabling and Industrial technologies)               <ul style="list-style-type: none"> <li>TIC</li> <li>Nanotechnologies</li> <li>Méthodes de fabrication et de transformation</li> <li>Biotechnologie</li> <li>Espace</li> </ul>               (13.5 milliards d'euros)             </li> <li>Accès au financement à risque (0.6 milliard d'euros)</li> <li>Innovation dans les PME (2.9 milliards d'euros)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Santé (7.5 milliards d'euros)</li> <li>Alimentation (3.9 milliards d'euros)</li> <li>Energie (6 milliards d'euros)</li> <li>Transport (6.3 milliards d'euros)</li> <li>Climat (3 milliards d'euros)</li> <li>Sociétés inclusives (1.3 milliards d'euros)</li> <li>Sécurité (1.7 milliards d'euros)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pays associé (sept. 2014 - déc. 2016)</li> <li>Pays partiellement associé</li> <li>Pas de participation</li> </ul>
Diffusion de l'excellence (0.8 milliard d'euros)			
Science pour et avec la société (0.5 milliard d'euros)			
Institut européen d'Innovation et Technologie (2.7 milliards d'euros)	Centre commun de recherche (1.9 milliards d'euros)	Euratom (1.6 milliards d'euros)	

Pour plus d'informations sur les possibilités et modalités de participation au programme Horizon 2020 en tant qu'entité suisse, vous pouvez consulter la fiche Horizon 2020 élaborée par le SEFRI: [www.sbf.admin.ch/h2020/02455/index.html?lang=fr](http://www.sbf.admin.ch/h2020/02455/index.html?lang=fr)

ou contacter directement le bureau Euresearch à Genève par e-mail: [euresearch@unige.ch](mailto:euresearch@unige.ch)

# Préserver les liquidités et assurer les risques à l'exportation avec la SERV

PUBLI-REPORTAGE

L'Assurance suisse contre les risques à l'exportation SERV assure les exportations des entreprises suisses contre les défauts de paiement. Mais ses assurances et garanties permettent également de préserver ses liquidités et d'en garder à disposition pour de nouvelles opérations d'exportation. Ce sont surtout les petites et moyennes entreprises qui en profitent.



coopération avec la SERV peut préserver les liquidités de l'entreprise. Notamment lors de financements par acomptes, crédits bancaires et garanties, la SERV conçoit une solution adéquate en collaboration avec l'exportateur et, le cas échéant, avec sa banque.

La SERV couvre les risques à l'exportation de biens de consommation et d'investissement ainsi que des prestations de services pour les clients étrangers, telles que des travaux de construction, de maintenance et d'ingénierie ou des contrats de licence. Etablissement de droit public de la Confédération, elle assure les cas pour lesquels les sociétés d'assurance-crédit privées ne proposent pas de solutions. La SERV ne requiert aucun volume minimal de commande, ni taille minimale de l'entreprise; même les plus petites opérations peuvent être assurées. Pour pouvoir bénéficier d'une assurance de la SERV, l'exportateur doit avoir son siège en Suisse et l'opération d'exportation doit comprendre une part de valeur ajoutée suisse appropriée. ■

La société Sweco SA est spécialisée dans la commercialisation d'appareils et accessoires médicaux en Afrique. Son équipe de dix personnes dans ses bureaux à Genève distribue le matériel de suture chirurgicale d'un fabricant suisse dans plusieurs pays du continent, dont l'Éthiopie.

Sweco prépare et soumet ses offres suite aux appels d'offres de l'agence d'approvisionnement publique éthiopienne, se procure les garanties de soumission et les cautionnements exigés et organise

l'expédition de la commande avec tous les documents et assurances nécessaires.

Pour une livraison d'une valeur approximative de 2,7 millions de dollars, le client éthiopien exigeait une garantie de bonne exécution de 270 000 dollars. Normalement, ce genre de garantie bloquerait le montant en question pendant toute la durée de la transaction à l'exportation, car les banques exigent généralement une couverture en espèces pour de telles garanties. Or, cette ponction dans les liquidi-

tés de Sweco aurait inutilement freiné ses autres activités commerciales. La SERV lui a permis d'éviter cette situation.

Notamment, la SERV a couvert la garantie de bonne exécution exigée par la banque par une garantie de « Bonds ». De cette manière, Sweco n'a pas été contrainte de mobiliser ses liquidités à cette fin et a pu les consacrer à de nouvelles opérations d'exportation pendant les sept mois qu'a duré la transaction. Une assurance de garanties contractuelles de la SERV

protégeait de plus l'entreprise genevoise contre un appel de la garantie de bonne exécution par le client éthiopien.

Pour les PME en particulier, il vaut la peine d'envisager la possibilité d'une couverture de la SERV pour toute opération d'exportation. D'une part, un exportateur peut s'assurer auprès de la SERV contre le non-paiement de son client étranger, par exemple lorsqu'il accorde de longs délais de paiements après livraison. D'autre part, comme dans le cas de Sweco, une

Assurance suisse contre les risques à l'exportation

Avenue d'Ouchy 47  
1001 Lausanne  
Tél. +41 021 613 3584  
inforomandie@serv-ch.com  
[www.serv-ch.com](http://www.serv-ch.com)



BMC propose son ERP ...

« La **stratégie** pour atteindre **vos objectifs** »

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

**Plus de 4000 utilisateurs en Suisse !**

## MANAGEMENT

# Les entreprises ont-elles besoin de porteurs de doctorats ?

A la faveur d'une invitation de l'Université de Genève à participer à une table ronde sur l'employabilité des titulaires de doctorats, la CCIG a voulu savoir si ses membres en engageaient volontiers. Le résultat du sondage est pour le moins mitigé.



Avec un taux de réponse de 1% (22 répondants sur près de 2200 membres), le diagnostic est relativement vite posé : le sujet ne passionne pas les entreprises. Quelques enseignements peuvent néanmoins être tirés.

Tout d'abord, les entreprises qui ont répondu à notre sondage totalisent 3025 emplois et comptent parmi leurs collaborateurs 66 titulaires de doctorat, soit une proportion de 2,18%. Sur les 22 entreprises répondantes, 10 d'entre elles emploient un ou plusieurs titulaires d'un doctorat. Les rares études statistiques existantes montrent cependant qu'une majorité des docteurs quitte le système universitaire pour exercer une activité dans le secteur privé.

L'Office fédéral de la statistique a, pour sa part, calculé que, en 2011, le taux de chômage des titulaires d'un doctorat est de 2,3% contre 3,6% pour les détenteurs d'un master et de 6,2% pour les détenteurs d'un bachelor. Comme on pouvait s'y attendre, l'employabilité des docteurs est bien plutôt liée à l'activité de l'entreprise qu'à sa taille.

## Les branches qui emploient des docteurs

Le sondage montre que la vaste majorité des docteurs est employée par des entreprises classées statistiquement comme « activité spécialisée, scientifique et technique », secteur qui comporte bien sûr la R&D. Les associations et ONG sont l'autre grand domaine d'emploi pour les docteurs.

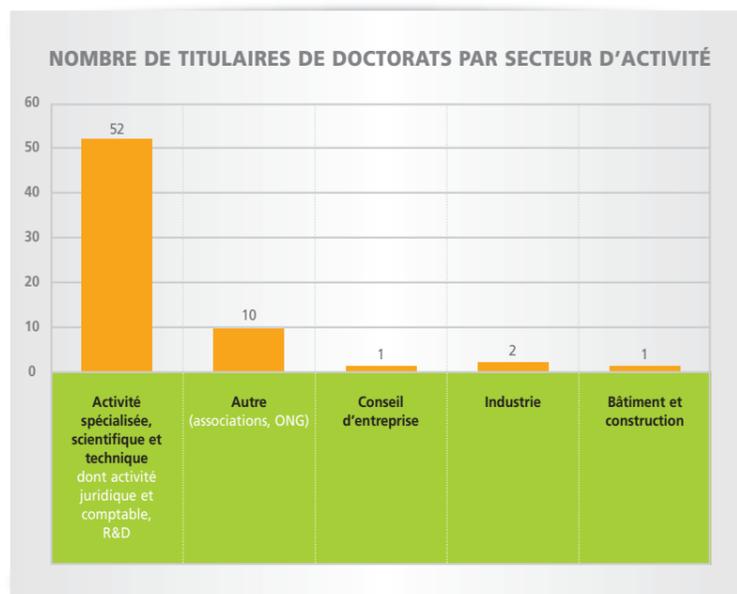
## Les compétences recherchées par les entreprises

Il a été demandé aux entreprises pour quelles raisons elles employaient un docteur. Parmi les réponses proposées vient en tête la rigueur scientifique (23% des réponses), talonnée par la capacité à gérer un projet complexe, avec des aspects tant opérationnels que stratégiques, par l'expérience qu'un doctorat permet d'acquérir ainsi que par le développement d'un projet dans son domaine d'expertise (18% chacune). A cet égard, il est à noter que, dans 40% des entreprises qui emploient un docteur, celui-ci travaille dans un domaine autre que celui de sa recherche.

La plus révélatrice est cependant la question qui demandait « à choisir entre quelqu'un qui a fait un doctorat et quelqu'un qui a eu une expérience certifiante à l'étranger, qui choisissez-vous ? ». En effet, 50%

des 22 entreprises répondantes choisiraient une personne au bénéfice de deux ans d'expérience à l'étranger, 23% choisiraient une personne au bénéfice d'un an d'expérience à l'étranger tandis que 5% seulement choisiraient un porteur de doctorat, alors que 27% ne témoignent d'aucune préférence. Ce résultat est en ligne avec ce que d'autres études ont pu montrer\* : la nature même du tissu économique genevois, notamment du fait de la présence de nombreuses entreprises multinationales, requiert la connaissance d'autres marchés et cultures.

En contrepoint à ce constat, il est toutefois à noter que certains secteurs, tels celui du bâtiment et de la construction, emploieraient volontiers davantage de personnes au bénéfice d'une formation supérieure – études doctorales ou HES – mais n'en trouvent pas suffisamment sur le marché de l'emploi. ■



## COMMERCE INTERNATIONAL

# Compte rendu de la délégation économique au Japon

En partenariat avec: OPI, REPUBLIQUE ET CANTON DE GENÈVE, SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE, JETRO

Du 24 au 28 novembre dernier, une douzaine d'entrepreneurs genevois se sont rendus au Japon dans le cadre d'une délégation organisée par la CCIG, l'Office de Promotion des Industries et des Technologies (OPI), le Service de la Promotion économique de l'Etat de Genève et avec le soutien du Switzerland Global Enterprises et du Japan External Trade Organization (JETRO). La délégation avait pour objectif de favoriser, pour les entreprises genevoises, la création d'opportunités d'affaires avec des partenaires économiques japonais et ce grâce à la présence du conseiller d'Etat Pierre Maudet, dont le déplacement s'inscrivait également dans le cadre de la célébration des 150 ans d'amitié nippo-helvétique.



Photo officielle de la délégation prise lors de la visite de l'usine Panasonic à Tsu.

Pour commencer, à Osaka, pôle économique important, deux représentants du Swiss Business Hub Japon ont présenté les spécificités de la conduite des affaires dans la troisième puissance économique mondiale.

Au Japon, une entreprise observe un ordre de priorités bien particulier. La satisfaction de ses clients passe avant tout. Vient ensuite une attention marquée pour ses employés. Puis, la relation avec les autorités. Et enfin, les actionnaires, lesquels sont très souvent enclins à réinvestir dans l'entreprise avec une vision de développement à long terme.

L'importance du rôle social joué par l'entreprise au sein de la communauté japonaise revêt ainsi une grande importance et les relations commerciales, elles aussi, doivent s'inscrire dans le long terme. Dans ce cadre, il n'est pas non plus anodin de rappeler que l'impôt sur les bénéfices est, au Japon, de l'ordre de 40%.

Grâce au JETRO et à la Chambre de commerce du Kansai, les partici-

pants ont pu rencontrer des représentants de sociétés suisses établies au Japon : notamment, Caran d'Ache, Pictet Asset Management, Chopard et l'Etude Python et Peter.

Dans la ville de Tsu, située près d'Osaka, la délégation genevoise a visité un site utilisant la technologie d'une société genevoise « SRB Energy », laquelle a développé des panneaux solaires thermiques plats sous vide.

Les rencontres qui se sont déroulées dans la capitale ont notamment été marquées par une réunion entre les dirigeants de JT (Japan Tobacco Group of Companies) et Pierre Maudet et ses collaborateurs, Eric Biesel, membre de la Direction de la CCIG, et Fabrice Eggly, Director Corporate Affairs HQ de JTI, filiale genevoise de JT et partenaire important de la place économique genevoise.

Enfin, un repas à l'ambassade suisse à Tokyo a permis à la délégation de rencontrer plusieurs entrepreneurs suisses installés au Japon. ■

\* L'étude « Les artisans de l'économie genevoise », CCIG, BCGE avec l'OCSTAT, novembre 2014, peut être téléchargée depuis le site de la CCIG, [www.ccig.ch](http://www.ccig.ch), rubrique « Toutes les publications ».

CCIG COMPTE RENDU

## Midi de la Chambre du 11 décembre 2014



De g. à dr.: Marc-Antoine Glauser, Alec Allan & Associés; Corinne Micheletto, Bavitech Systems; Sen Catala, Vitalis Events; Julie Besson, TimeForYou Services S.à.r.l.; Delphine Hug, Otherwise 9 SA; Jean-François Saint-Pierre, Evolusys SA; Dominique Falque, Fiduciaire IDFIS.

Fondé en 1999 à Genève par deux professionnelles du recrutement, **Alec Allan & Associés SA** propose des solutions de recrutement par métier et par fonction grâce à une équipe de consultants spécialisés. Depuis 2013, le cabinet a élargi ses services en proposant du coaching, de l'outplacement, de la formation et de la médiation par le biais de sa société sœur, Otherwise 9 SA. [www.alecallan.com](http://www.alecallan.com)

Entreprendre demande toujours plus de rapidité, de mobilité, d'échanges, le tout en totale sécurité. **Bavitech Systems** accompagne ses clients dans cette performance en leur apportant les technologies les plus avancées en télécommunications, réseaux et sécurité. Quelle que soit leur activité, il met à leur disposition

toute son expertise, de la définition des besoins à l'installation et la maintenance des équipements. [www.bavitech.ch](http://www.bavitech.ch)

Créée en 2006, **Evolusys SA** est une société de consulting et de services spécialisée dans les domaines de la business intelligence et de la gestion de la connaissance. Ses domaines d'intervention couvrent la gouvernance, l'automatisation, la gestion de la connaissance des entreprises. [www.evolusys.ch](http://www.evolusys.ch)

La **Fiduciaire IDFIS** propose, dans les cantons de Vaud et Genève, un accompagnement complet du créateur d'entreprise ou porteur de projet: création d'entreprises à vocation internationale, comptabi-

lité, fiscalité et paie de PME et organisations, développement à l'international, préparation à la transmission/reprise de PME, conseil en placement financier dans l'économie réelle et responsable. [www.idfi.ch](http://www.idfi.ch)

Fondée en 2007, **TimeForYou Services** propose aux entreprises un concept innovant de conciergerie privée afin d'améliorer le bien-être et la qualité de vie de leurs collaborateurs au travail. Pressing, courses, garde d'enfants, services voiture, massages, etc., elle met à disposition des salariés un large bouquet de services directement sur le lieu de travail et une assistance personnelle au quotidien. [www.timeforyou.org](http://www.timeforyou.org)

Depuis 12 ans, **Vitalis Events** met au service de ses clients une équipe impliquée, polyglotte et passionnée, à l'affût permanent de tout ce qui émerge, se crée et se métamorphose. Forte de son expérience en communication opérationnelle, stratégie événementielle et logistique, elle se tient à l'écoute des besoins des entreprises, des plus originaux aux plus conceptuels, à Genève ou dans le monde entier. [www.vitalis-events.com](http://www.vitalis-events.com)

## Accueil des nouveaux membres

Le 4 décembre dernier ont été accueillis, lors d'un petit déjeuner, les nouveaux membres suivants:

**ANTHEOR CONSEILS**  
Conseils et recrutement - [www.antheor.ch](http://www.antheor.ch)

**ARIAS AVOCATS**  
Droit et fiscalité - [www.odage.ch](http://www.odage.ch)

**AXSYS SERVICE SA**  
Comptabilité, Service RH - [www.axsys.ch](http://www.axsys.ch)

**BERNASCONI ENTREPRISE GENERALE SA**  
Entreprise générale  
[www.bernasconi-eg.ch](http://www.bernasconi-eg.ch)

**BLOSSOM**  
Strategy, press relations and visual communication  
[www.blossom-com.ch](http://www.blossom-com.ch)

**BRUELLAN SA**  
Gestion de fortune - [www.bruellan.com](http://www.bruellan.com)

**CAP CONSEIL EN AFFAIRES PUBLIQUES**  
Communication - [www.capconseil.ch](http://www.capconseil.ch)

**CARIGEST SA**  
Philanthropie - [www.carigest.ch](http://www.carigest.ch)

**GOLF CLUB DE GENEVE**  
Sport - [www.golfgeneve.ch](http://www.golfgeneve.ch)

**HERTZ**  
Location de véhicules  
[www.hertz.ch](http://www.hertz.ch)

**IG BANK SA**  
Banque - [www.ig.com](http://www.ig.com)

**INTELLECTUAL PROPERTY AVENUE S.à.r.l.**  
Conseil en marques  
[www.ip-avenue.com](http://www.ip-avenue.com)

**ITECOR SUISSE SA**  
Consulting IT - [www.itecor.com](http://www.itecor.com)

**KALIS S.à.r.l.**  
Fleuriste - [www.kalis.com](http://www.kalis.com)

**MERCY SHIPS**  
Humanitaire  
[www.mercyships.ch](http://www.mercyships.ch)

**NAVIGEST SA**  
Gestion et services dans le domaine maritime

**NEMACO SUISSE SA**  
Développement et investissement dans l'immobilier commercial  
[www.nemaco.ch](http://www.nemaco.ch)

**PROFIDUCIA CONSEILS SA**  
Fiduciaire - [www.profiducia.ch](http://www.profiducia.ch)

**PRONAVAL SA**  
Chantier naval  
[www.pronaval.ch](http://www.pronaval.ch)

**R.FRAGNIERE SA**  
Menuiserie - Ebénisterie  
[www.r-fragniere.ch](http://www.r-fragniere.ch)

**S2R**  
Accompagnement de PME  
[www.s2r.ch](http://www.s2r.ch)

**SONEPAR INTERNATIONAL SERVICES**  
Distribution de matériel électrique  
[www.sonepar.com](http://www.sonepar.com)

**TENNIS-CLUB DES SERVICES INDUSTRIELS DE GENEVE**  
Sport - [www.tcsi.ch](http://www.tcsi.ch)

**UGS FC**  
Association sportive  
[www.ugsfch.ch](http://www.ugsfch.ch)

**UMDASCH SHOPFITTING**  
Agencement de magasins  
[www.umdach-shopfitting.com](http://www.umdach-shopfitting.com)

AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE

## Nextsuisse: imaginer ensemble la Suisse de demain

Logement, développement d'infrastructures, protection de l'environnement: l'aménagement du territoire n'est pas le domaine réservé de quelques spécialistes. Il concerne l'ensemble de la population. Bien conçu, l'aménagement du territoire est un atout important pour l'avenir de la place économique suisse. Pour les entreprises, c'est également un enjeu majeur et dans ce domaine, elles ont besoin de clarté et de sécurité.



Comment concilier les différentes exigences et établir les priorités? La demande et les besoins en aménagement du territoire évoluent sensiblement alors que le territoire à disposition n'est pas extensible. Dès lors, les acteurs économiques et la société civile ont tout intérêt à renforcer leur dialogue, pour dégager ensemble des pistes de réflexion.

### Qu'est-ce que Nextsuisse?

En septembre 2014, **economiesuisse**, épaulé par le think tank **Next Network**, a lancé le projet **Nextsuisse**. Celui-ci vise à engager un dialogue direct avec la population sur les thématiques d'aménagement du territoire et à récolter des informations concernant ses préférences dans ce domaine. La discussion s'engage par le biais d'une plateforme internet trilingue ([www.nextsuisse.ch](http://www.nextsuisse.ch)) à partir de laquelle la population est invitée à participer aux quatre phases de Nextsuisse.

### Dégager des grandes tendances

La première phase, débutée en septembre, est un sondage en ligne sur le thème de l'habitat. Tout un chacun peut ainsi noter son lieu d'habitation à travers une série de questions portant sur la qualité de vie ou les infrastructures à disposition. Les résultats permettront ainsi d'établir un baromètre de satisfaction qui indiquera où les habitants sont particulièrement satisfaits et où le bât blesse. Environ 14 000 personnes ont déjà répondu à ce sondage et celui-ci est toujours ouvert.

La deuxième phase du projet est un jeu en ligne: les participants sont invités à faire évoluer leur lieu d'habitation, en construisant des bâtiments, en rénovant des infrastructures ou en développant les commerces et zones industrielles. Ils se trouvent confrontés, en miniature,

aux questions que doivent résoudre les autorités ou les aménageurs. Ce faisant, ils donnent forme à leur vision de la Suisse du futur.

### À la rencontre des acteurs du terrain

Dès la mi-janvier, l'équipe de **Nextsuisse** partira à la rencontre du public; c'est la troisième phase. Cette tournée, avec un stand d'information, permettra de rassembler de bons exemples d'urbanisation et de proposer une version papier du jeu de construction en ligne. Ce sera également l'occasion de présenter plus largement les enseignements des deux premières phases.

La quatrième et dernière phase est un atelier grandeur nature, qui se déroulera au printemps 2015, dans la localité recensant le plus grand nombre de participants à l'enquête **Nextsuisse**. Les réponses collectées au cours de la phase de dialogue seront appliquées à un quartier type. Les conclusions de l'atelier déboucheront sur un concept d'urbanisation concret qui pourrait éventuellement servir de modèle à d'autres lieux. Cet exercice interactif permettra de formuler des propositions ou des principes directeurs en matière d'urbanisation. Les informations ainsi collectées seront réunies dans un premier volume de l'«Atlas du futur **Nextsuisse**» et présentées officiellement courant 2015.

### Une participation active: la clé du succès

La participation de tous, notamment celle des entrepreneurs et des milieux économiques, compte. Ces derniers sont donc encouragés à rejoindre le projet **Nextsuisse** et à partager leur vision de l'aménagement du territoire sur le site [www.nextsuisse.ch](http://www.nextsuisse.ch). Celui-ci contient des informations sur des rencontres de terrain et permet de s'inscrire à la newsletter. ■

Sponsors



Co-sponsors



2014

SPONSOR

# Créateur de concepts à forte valeur émotionnelle

Spécialiste de l'audio-visuel depuis plus de 35 ans, **Dorier SA** sublime vos événements en concevant et implémentant des concepts techniques uniques que nous délivrons dans le monde entier afin de maximiser l'impact de votre message.



## Une approche personnalisée

En fonction du type d'événement, du message à véhiculer, de l'audience à toucher et des multiples impératifs (nombre de participants, lieu, logistique, calendrier, budget, etc.), nous proposons à nos clients une offre optimale intégrée et développée sur mesure afin de répondre à leurs besoins.



En vue de garantir le succès de chaque manifestation, un seul interlocuteur orchestre toutes les étapes de votre projet. De la conception à la

production, en passant par la recherche de lieux, l'identification et la mise en place d'une équipe de spécialistes, la gestion du planning et du budget, nous vous offrons un service complet. Le tout est accompagné d'un service de conseil permanent.

## Une présence internationale et une connaissance du marché local

Afin de développer des relations de proximité avec nos clients basés en dehors de la Suisse et d'exporter le savoir-faire Dorier, tout en offrant une connaissance locale du marché, nous avons étendu notre présence. Nous sommes actifs en Asie avec des bureaux à Bangkok, Beijing, Hong-Kong, Séoul, Singapour, Shanghai et Tokyo ainsi qu'en Amérique latine avec un nouveau bureau à Buenos Aires. En Suisse, nous restons toujours présents à Genève (quartiers généraux), mais aussi à Montreux et à Bienne.

## Une harmonie entre la technique, la perception et les sens

Notre valeur ajoutée repose sur l'élaboration de concepts novateurs à forte dimension émotionnelle. Nos différents départements collaborent

étroitement afin de donner une réelle identité à votre projet. Nous vous pourvoyons de thèmes percutants, de scénographies surprenantes et de décors innovants et vous proposons des supports efficaces pour captiver votre audience.

## Un large éventail de compétences

Nous veillons continuellement à l'amélioration de nos prestations et investissons régulièrement dans les dernières technologies afin d'offrir des solutions toujours plus efficaces à nos clients en termes de :

### Aménagement d'espace

- Son, éclairage et effets spéciaux
- Construction de décors et d'ambiance
- Mapping 3D, projection sur tout type d'écran
- Interprétation simultanée
- Création de contenu
- Gestion de contenu et webcasts
- Solutions IT intégrées

Cette stratégie nous a d'ailleurs permis d'obtenir la certification ISO 9001, une référence internationale en matière de management de qualité, preuve de notre engagement.

## Des solutions éco-responsables

Afin d'apporter une réponse adaptée à l'impact environnemental de notre industrie, nous proposons à nos clients des solutions éco-responsables, basées sur une charte réalisée en interne. Ces solutions vous permettent ainsi de réduire l'empreinte carbone de vos événements et de renforcer l'impact CSR de votre entreprise, tout en bénéficiant d'une technologie de pointe. Ensemble, nous pouvons protéger et préserver la qualité de vie dont

dernières informations disponibles sur notre secteur d'activité.

**AV Alliance** : l'union des spécialistes en production audiovisuelle qui s'engagent à délivrer les services et produits les plus qualitatifs et performants possibles.

**CRN (Congress Rental Network)** : le réseau mondial des prestataires offrant le dernier cri en matière de location d'équipement de congrès de la marque Bosch. ■



nous profitons aujourd'hui pour les générations futures.

## Un réseau de partenaires solides

Nos différents réseaux professionnels sont un levier de création de valeur pour notre entreprise. Nous sommes fiers d'être un membre reconnu de :

**MPI (Meeting Professional International)** : la communauté globale la plus reconnue dans l'industrie événementielle. Elle aide ses membres à trouver les bons partenaires locaux en cas de besoin et à accéder aux

Pour savoir comment Dorier peut vous aider à maximiser le message de votre prochain événement, contactez Emilie : 022 309 06 38 [emilie.villette@dorier.ch](mailto:emilie.villette@dorier.ch)



**DORIER SA**  
40, rte de St-Julien  
CH-1227 Carouge  
[www.dorier.ch](http://www.dorier.ch)



## AGENDA

## Midis de la Chambre

En 2015, ils auront lieu les jeudis suivants:

22 janvier • 19 février • 12 mars • 16 avril • 11 juin • 2 juillet  
27 août • 17 septembre • 8 octobre • 12 novembre • 3 décembre

Jeudi 19 février 2015 de 12h30 à 14h à la CCIG (accueil dès 12h)

Venez assister à la présentation des entreprises suivantes:

LOSINGER MARAZZI SA

FONDATION PARLOCA GENÈVE

PROCARE SYSTEMS

TELONO SA

EVERIAL

YUCCA CONSEIL S.à.r.l.

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

## NOUVEAU

## Le réseautage productif: comment rencontrer l'autre

Vendredi 20 février, de 8h à 10h

CCIG, bd du Théâtre 4, Genève

Cette nouvelle manifestation est proposée aux membres de la CCIG, afin que les rencontres qu'ils réalisent lors de manifestations telles que les Midis de la Chambre soient le plus efficaces possible.

mier atelier permettra, au travers d'exercices pratiques, d'approcher des contacts, nouveaux ou connus, de manière à construire et maintenir des relations d'échange et entraide mutuels. ■

D'une durée de deux heures et animé par M. Rudolf Klaus, ce pre-

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

## Une impression climatiquement neutre

Depuis ce numéro, le CCIGinfo sera imprimé avec le label myclimate, programme qui promet des produits climatiquement neutres. Que recouvre cette appellation? Elle permet de compenser les émissions de CO<sub>2</sub> générées par une entreprise. Dans le cadre de l'impression, il s'agit des émissions inévitables liées à l'activité de l'imprimerie, de l'acquisition des matières premières à la livraison. L'imprimeur du CCIGinfo a choisi de compenser ces émissions en finançant, d'une part, la construction et le

fonctionnement de deux installations agricoles de production de biogaz situées dans les cantons de Lucerne et d'Argovie et, d'autre part, par un projet développé dans la région brésilienne de l'Amazonie où myclimate soutient le remplacement de la génération d'électricité au diesel par des plaquettes de déchets de bois FSC. ■

INFORMATION [www.myclimate.org](http://www.myclimate.org)

## SÉMINAIRES D'ENTREPRISE

## Mettez en valeur votre savoir-faire

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

Pour tout renseignement, contactez M. Sonam Bernhard tél. 022 819 91 24, [s.bernhard@ccig.ch](mailto:s.bernhard@ccig.ch)



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



## SÉMINAIRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

## Opportunités d'affaires pour les entreprises suisses en Italie

Mercredi 18 février 2015, de 8h à 11h  
CCIG, bd du Théâtre 4, Genève

Organisé par la CCIG en collaboration avec la Chambre de commerce Italienne pour la Suisse, ce séminaire se tiendra en deux parties.



## Présentation introductive autour de quatre thèmes:

- Remboursement de la TVA italienne: elle s'élève à 22% désormais et risque de devenir un poids insoutenable pour les entreprises qui travaillent avec l'Italie.
- Recherche de partenaires commerciaux afin d'identifier dans les marchés de niche italiens des opportunités d'affaires pour les entreprises suisses.
- Accès aux financements européens pour les entreprises suisses.

- Accès au système d'appel d'offres en Italie, qui constituent un marché s'élevant à 90 milliards d'euros.

## Rendez-vous « One-to-One »

Cette partie sera consacrée aux rendez-vous individuels des participants avec trois experts dans les domaines susmentionnés:

M<sup>e</sup> Roberto Damonte, M<sup>e</sup> Marco Bersi, M. Giampiero de la Feld et M<sup>me</sup> Marianna Valle. ■

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

## IMPRESSUM

## CCIGinfo

Bulletin d'information de la CCIG. Paraît 11 fois par an, 3500 exemplaires

Responsable d'édition: Alexandra Rys

Rédaction: Eric Biesel, Fabienne Delachaux, Marc Rädler, Alexandra Rys, Priscilla Steiner

Publicité: Promoguide SA - Tél. 022 809 94 92

Informations: [publications@ccig.ch](mailto:publications@ccig.ch)

Conception: ROSS graphic design

Impression: Atar Roto Presse SA, Satigny 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 00PATRIMONY  
QUANTIÈME PERPÉTUEL

## VACHERON CONSTANTIN

Manufacture Horlogère. Genève, depuis 1755.

Boutiques Vacheron Constantin à Genève:

Quai de l'Île 7 - Tél. 022 316 17 20 • Place de Longemalle 1 - Tél. 022 316 17 40