



CCIG info

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

Commerce international

Sur **trois continents** s'ouvrent des perspectives commerciales pour les investisseurs suisses.

PAGE 5

Nouveau service de la CCIG

La CCIG lance **PMConnect**, un « guichet » de premier conseil et d'orientation pour les entreprises.

PAGE 8

Les Midis ont vécu

Deux nouvelles formules viennent remplacer les Midis de la Chambre. Découvrez-les !

PAGE 8

ÉVÉNEMENT ÉCONOMIQUE 2015

Terroir et technologie: deux pôles d'excellence récompensés

Comme les participants à l'Événement économique l'ont découvert le 5 novembre dernier, ce sont l'**Union Maraîchère de Genève** et **Qualimatest SA** qui ont remporté, respectivement, le Prix de l'économie genevoise 2015 et le Prix de l'innovation 2015.

Créés en 2012, ces Prix ont pour but de promouvoir et de valoriser le tissu économique genevois.

Décernés conjointement par la CCIG, le Département de la sécurité et de l'économie (DSE) et l'Office de Promotion des Industries et des Technologies, ils visent également à honorer des entreprises dont la réputation et le rayonnement véhiculent une image positive et dynamique de Genève.

Si l'**Union Maraîchère de Genève** a été choisie cette année, c'est parce qu'elle vient d'inaugurer sa nouvelle centrale de 6400 m², construite aux normes Minergie et recouverte de 1100 m² de panneaux photovoltaïques dont la production couvre 30 % des besoins en électricité de la coopérative.

Celle-ci totalise 400 emplois et produit annuellement 25 000 tonnes de légumes.



De g. à dr. : Alexandre Cudet, président de l'UMG, Jacques Blondin, directeur de l'UMG, Jacques Jeannerat, directeur général de la CCIG, Pierre Maudet, conseiller d'Etat chargé du DSE, accompagné de l'huissier, Michel Balestra, président du Jury, Ivan Meissner, directeur général de Qualimatest SA, Pierre Poncet, président de la CCIG, et Rolf Gobet, directeur de l'OPI.

Adhérents de la première heure au label Genève Région Terre Avenir (GRTA), la coopérative et ses membres en respectent les conditions, notamment celles relatives aux salaires minimaux de la main-d'œuvre.

Quant à **Qualimatest SA**, PME basée à Plan-les-Ouates, elle s'est distinguée dans le domaine du contrôle qualité automatisé.

Elle a en effet notamment développé, en collaboration avec l'EPFL,

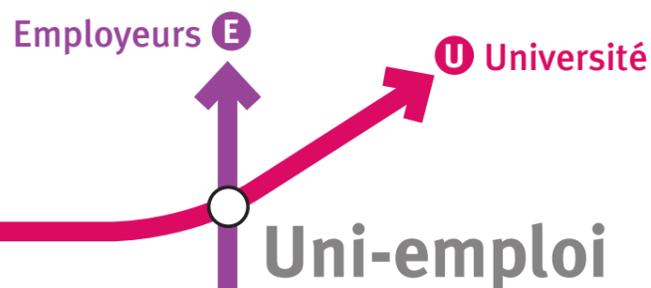
la plateforme QMTSubFace, premier système permettant de conserver des critères humains dans le contrôle d'aspect, un atout particulièrement apprécié dans l'horlogerie pour le satinage, le polissage, etc. Les stands des deux

lauréats, découverts à la fin de la cérémonie de remise des Prix, mettaient en valeur l'un des produits du terroir et l'autre la technologie de pointe. On ne saurait mieux illustrer deux des pôles d'excellence de Genève ! ■

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



CHARLES LASSAUCE
membre de la Direction



Sabordage en Helvétie

Tout ce qui est rare est cher ! Nul besoin d'être économiste pour comprendre cette assertion. Démontrée au fil des ans, cette vérité est reconnue de tous. Tous ? Non ! Une poignée d'irréductibles réunis sous l'appellation « Juso » pense pouvoir s'en affranchir...

L'on sourirait volontiers de cette introduction si elle ne recouvrait une réalité matérialisée par l'initiative des Jeunes Socialistes (Juso) « Pas de spéculation sur les denrées alimentaires ».

Oubliant que le prix de ces denrées est avant tout dicté par la quantité offerte – entre une récolte abondante ou suite à une sécheresse, le prix peut très fortement varier – et non par des opérations financières de spéculation, ils entendent interdire l'investissement dans des instruments financiers liés aux denrées alimentaires. Le pilum manque sa cible.

A quoi servent les instruments financiers dans le domaine agro-alimentaire ? A couvrir un risque de... fluctuation du prix des denrées alimentaires ! En d'autres termes, ils permettent de lisser les variations de prix des matières premières, qui dépendent fortement d'événements extérieurs (climatiques, géopolitiques, etc.). C'est de cet effet stabilisateur que les Jeunes Socialistes voudraient priver la Suisse.

Les conséquences d'une mise en œuvre des préceptes socialistes sont relativement simples à résumer. Au niveau mondial, il n'y en aurait aucune. Mais, en Suisse, elle mettrait en danger les quelque 10 000 emplois directs qui sont concernés par le commerce des matières premières et ne pourraient plus s'effectuer à partir de notre pays.

Depuis quelques années, avec une constance remarquable, la gauche de l'échiquier politique tente de saper les fondements de la prospérité helvétique au travers d'initiatives qui affaiblissent les conditions cadre économiques. Cette initiative « Juso » en est un exemple supplémentaire. Il faut la rejeter d'urgence afin de ne pas, à l'image du bateau pirate croisant la route du plus célèbre des aventuriers gaulois, nous saborder sans raison...

ÉDITORIAL

150^e ANNIVERSAIRE DE LA CCIG

Les ateliers de la Journée de Genève

Huit ateliers consacrés au futur de Genève et en particulier de son tissu économique ont rythmé la Journée de Genève. Ces ateliers ont chacun fait l'objet d'un compte-rendu, que vous retrouverez dans le CCIGinfo. Dans ce numéro, ce sont les ateliers organisés par deux des sponsors du 150^e anniversaire de la CCIG, Procter&Gamble et la Banque Cantonale de Genève, qui sont relatés.

Atelier Procter&Gamble

Les métiers de demain

On estime que plus de la moitié des écoliers actuels pratiqueront des métiers qui n'existent pas encore lorsqu'ils seront diplômés. La formation peut-elle anticiper les besoins de l'économie ou est-elle condamnée à suivre ? L'économie sait-elle définir précisément ses besoins ? Voilà les questions que l'on se pose lorsqu'il s'agit de parler des métiers de demain.

Pour esquisser des pistes de réponses, **Nathalie Hardyn**, directrice adjointe de la CCIG et modératrice de l'atelier, a présenté un sondage effectué en octobre 2015 auprès des entreprises membres de la Chambre de commerce. Il s'avère que, pour la majeure partie des répondants (57 réponses), les carences des formations actuelles les plus pénalisantes pour les entre-

prises sont l'absence de vision transversale des processus (38,60 %) ainsi que le manque d'expérience pratique (36,80 %). Ce qui fait aussi que, pour ces mêmes sondés, ce sont essentiellement des formations transversales avec une approche plus large (49,10%) et des formations de pointe et d'avant-garde (à 35,10%) qu'il faut développer pour répondre aux besoins du marché du travail. Par contre, d'ici 3 à 5 ans les niveaux de qualifications dont les entreprises auront prioritairement besoin sont le travail indépendant et très qualifié (52,60 %) et des connaissances professionnelles spécialisées (45,60 %).

Compétences clés et savoir-être
Grégoire Evéquo, directeur général de l'Office pour l'orientation, la

formation professionnelle et continue (OFPC), rappelle qu'une bonne partie des métiers que les jeunes pratiqueront dans 10 à 15 ans n'existe pas encore. « Les métiers de demain se dessinent aujourd'hui », affirme-t-il. Pour imaginer comment le paysage est en train de se modifier, il suffit de visiter, par exemple, le stand que les HUG tenaient durant la Cité des métiers, avec la présence de nombreux robots : tout ce qui peut être automatisé va l'être. « Et c'est là que réside une grande chance » note Grégoire Evéquo. En effet, la subtilité, les qualités relationnelles seront primordiales.

Frédérique Reeb-Landry, présidente du Groupement des entreprises multinationales (GEM,) abonde dans le même sens. « Les aptitudes sociales comme l'adaptabilité, l'indépendance ou la collaboration vont servir de base pour développer d'autres compétences, managériales ou techniques », assure-t-elle. Ce sont en quelque sorte des « soft-skills », qui entrent déjà dans l'évaluation des collaborateurs.

D'ailleurs, dans le sondage de la CCIG, les compétences sociales et comportementales que les entreprises rechercheront le plus à l'avenir sont la capacité à travailler en réseau et en collaboration (61,40 %) et l'adaptabilité (54,40 %).



Grégoire Evéquo et Frédérique Reeb-Landry, les intervenants de cet atelier.

suite en page 3

LE DEBUT D'UN NOUVEAU MONDE POUR RITSCHARD



Rue Emma-Kammacher 8 - Case postale 16 - 1217 Meyrin 2 - www.ritschard.ch

suite de la page 2 ▶

Robotisation et création d'emplois

Grégoire Evéquoze invite à ne pas avoir peur de la disparition des emplois liée à la robotisation. « On oublie bien souvent de parler des emplois qui ont été créés avec la robotisation. La valeur ajoutée ira là où les robots ne peuvent pas faire certaines choses », souligne-t-il. De nouvelles compétences vont apparaître. « Aucun métier de l'industrie n'a disparu avec le temps, mais ils évoluent », insiste-t-il. Le directeur général de l'OFPC ajoute d'ailleurs qu'il sera difficile de remplacer par des robots les compétences liées à l'imprévisibilité, à l'imprévu. Pour les entreprises sondées par la CCIG, les principales catégories de nouveaux métiers qu'elles voient émerger dans les cinq à dix prochains années sont celles liées à la gestion et analyse de données (56,10 %) et celles liées à la gestion des risques écono-

miques, environnementaux et sociaux (54,40 %) a enfin précisé Nathalie Hardyn.

Formation continue

Mais « le métier de demain, c'est celui où l'on peut se former constamment » a encore lancé Grégoire Evéquoze. Un défi majeur que la Suisse relève avec célérité et ardeur à plusieurs niveaux. « Les ordonnances de formation doivent être changées tous les cinq ans. Auparavant, c'était tous les 20 ans environ », souligne le directeur de l'OFPC. En outre, les ordonnances de formation et les programmes d'études sont conçus en interaction par différents partenaires associant écoles professionnelles ou académiques ainsi que les milieux professionnels. « Une proximité qui permet de définir des profils en adéquation avec les besoins du marché et des entreprises », relève Grégoire

Evéquoze. Ce qui fait qu'au bout du compte les jeunes diplômés sont immédiatement employables. « Notre système permet d'anticiper et de passer les crises et les incertitudes », estime-t-il.

Frédérique Reeb-Landry rappelle que le secteur des multinationales est un gros employeur, qui consacre environ 5 à 10 % de sa masse salariale dans la formation continue. « Pour ces entreprises, le fait d'être à Genève et en Suisse est un gros avantage car elles peuvent compter sur une main d'œuvre qualifiée, voire même très qualifiée », assure-t-elle. En outre, la formation duale reste une des grandes forces du pays affirme-t-elle. « Les multinationales, très diversifiées, autant dans leur secteur d'activité que dans leur structure, sont des entreprises qui forment, note Frédérique Reeb-Landry, et dont les besoins en compétences sont larges.

Du CFC à l'Université, l'éventail est large, et les métiers évoluent selon leur spécificité. Mais, dans l'ensemble, nous avons une bonne vision des métiers qui nous manquent. » La présidente du GEM insiste sur la nécessité pour les jeunes d'être flexibles et de continuer à se former.

Dans ce registre, « nous réfléchissons avec une ancienne conception qui consacre un temps pour le travail et un autre pour la formation », note Grégoire Evéquoze. « Demain, ces deux temps devront être intégrés », affirme-t-il. Frédérique Reeb-Landry soutient que les formations en ligne vont prendre plus d'importance sans toutefois supplanter complètement la formation en séance.

Etre proche de l'économie ... vite

Grégoire Evéquoze ajoute enfin que « nous assistons à une transformation de la société. Mais contraire-

ment aux périodes précédentes, ce qui caractérise notre époque, c'est la vitesse de ces changements. C'est ce qui rend notre époque passionnante. C'est pourquoi il faut savoir comment être en adéquation et comment être attractifs. Ce qui importe, c'est d'être proche de l'économie. »

Mais le directeur de l'OFPC tire la sonnette d'alarme en soulignant aussi que « tous les secteurs sont en demande de personnel qualifié. Nous n'arrivons pas toujours à former autant de jeunes que l'on voudrait. » Il n'empêche que l'avenir est très proche.

En termes de nouveaux métiers, les entreprises qui ont répondu au sondage de la CCIG évaluent leur horizon à moins de cinq ans. « Il faut donc agir vite », a souligné Nathalie Hardyn en guise de conclusion. ■

Atelier Banque Cantonale de Genève**Révolutions technologiques : comment les banques se préparent-elles ?**

Les révolutions technologiques frappent à leurs portes et les banques font face à ces innovations. Elles s'attachent à exercer leur métier – rester banquier – tout en ouvrant de nouveaux canaux de dialogue avec une clientèle qui, elle-même, consomme différemment. C'est le message fort qui a traversé cet atelier consacré aux révolutions technologiques bancaires.

Le domaine bancaire affronte un torrent de transformations et d'innovations technologiques. **Jean-Marc Joris**, membre de la Direction générale de la BCGE et responsable de l'organisation, de l'informatique et des opérations, en dresse la liste non exhaustive : naissance du portemonnaie digital ; dématérialisation des signatures, papiers valeurs, etc. ; poids croissant des crypto-monnaies telles que le bitcoin ; bancarisation des sociétés de commerce (Apple) ; dés-intermédiation ou uberisation des procédés, « sans oublier le changement comportemental des consommateurs », souligne Jean-Marc Joris. « Les digital natives n'ont plus la vision linéaire que nous avons. Ils exigent davantage d'efficacité, de transparence, de partage ».

Damien Fournier, CEO de Virtua, agence digitale créée à Morges en 1998, poursuit : « Le consommateur réclame de la transparence, veut comparer les prix, les prestations, les performances ». Et **David Pihen**, fondateur de la filiale suisse

du groupe Vanksen, spécialiste en stratégie de communication digitale, corrobore : « Ce qui a changé, c'est aussi nous, les consommateurs. Le digital ne change pas tout, mais il modifie la relation. Il y aura toujours des banquiers, des relations de proximité, mais les voies empruntées changent ».

Se développer en interne ou externaliser

Alors quelle est la réponse de la banque ? « La BCGE veut travailler avec toutes les attentes, toutes les typologies d'utilisateurs. C'est le client qui nous dicte ce qu'il souhaite, quel canal il veut emprunter. » Et comment y parvenir ? « Le métier de banquier demeure un métier de conseiller, avec pour la BCGE un souhait de rester présent sur le terrain, au contact direct du client, même si nous enregistrons une forte croissance des relations via le téléphone, le mobile, la tablette ».

« Notre réponse, poursuit Jean-Marc Joris, c'est d'être multicanal en développant en parallèle une approche de service traditionnel et digital. Nous avons en développement une douzaine de projets au sein de la banque qui vont intégrer prochainement notre offre digitale. Par exemple, pour les PME, un outil de gestion des liquidités et de la trésorerie. »

Mais pour réaliser et offrir ces réponses, une majorité de banques délègue ces opérations à des presta-



Près de 200 personnes ont assisté à cet atelier sur le thème des révolutions technologiques bancaires.

taires externes. **Olivier Virzi**, cofondateur d'Olfa Soft, développeur de plateformes de trading, en donne les raisons : « Nous amenons des développements technologiques, des automatisations de processus, une expertise dans la gestion de données qui permettent à la banque de gagner du temps, de se libérer de tâches et se concentrer sur la valeur ajoutée, celle d'offrir un service sur mesure à ses clients ».

Une externalisation qui suscite des questions parmi le nombreux public qui assiste à ce débat : comment assure-t-on dans ces circonstances à la fois le respect du secret professionnel, de la confidentialité et du secret bancaire ? Réponse des panélistes : une circulaire de la FINMA, l'autorité suisse de surveil-

lance des marchés financiers, fixe le cadre réglementaire. Ensuite, il revient à chaque établissement bancaire d'effectuer une surveillance et un contrôle régulier de son prestataire. « Mais, peut-on écarter la malveillance humaine ? », interroge **François Schaller**, rédacteur en chef de l'AGEFI et animateur du débat.

« On ne peut exclure qu'un informaticien malveillant dérobe des données. Mais, sous la houlette de la FINMA, les établissements bancaires suisses ont fortement relevé le niveau d'exigence de sécurisation des données. Ceci étant, en matière de technologie et de sécurité, la prudence est toujours de mise, car le risque zéro n'existe pas », répond Jean-Marc Joris.

Partout les innovations fument, de nouvelles plates-formes émergent, des acteurs alternatifs apparaissent (shadow banking). « Pas toujours exemplaires sur le plan de la sécurité » et hors des radars de la FINMA, observe Damien Fournier en citant des plates-formes comme Robinhood et Square. « Nous devons cohabiter avec ces phénomènes, constate Jean-Marc Joris.

Ce qui est important, insiste le membre de la Direction de la BCGE, c'est que les règles du jeu soient les mêmes pour tous et qu'elles protègent les épargnants. Cette effervescence technologique que nous observons avec attention est positive, mais le régulateur doit être vigilant et appliquer à tous les acteurs les mêmes règles. ■

COMMERCE INTERNATIONAL

Mission économique à Singapour et Kuala Lumpur en octobre dernier: de nouveaux témoignages

Dans le dernier CCIGinfo a paru le témoignage de quatre des participants à cette mission. Découvrez celui d'autres entrepreneurs.

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



Maxime BORROS
président, API SA

- Mes objectifs étaient de :
 - Voir ce qui se passe dans d'autres pays et apprendre. L'ancien premier ministre singapourien Lee Kuan Yew disait « Look Ahead, Look Across and Look Again » et j'y adhère complètement.
 - Partager des moments avec d'autres dirigeants suisses pour un échange d'expérience.
 - Rencontrer des entrepreneurs locaux pour s'inspirer de leurs points forts et voir comment on peut les implémenter dans notre pays.
 - Cette année Sibos était la cerise sur le gâteau par rapport à mon domaine d'activité.
 - Stimuler ma créativité et mon imagination lors de ces voyages comme écrivait dans ses livres Alex Faickney Osborn.
 - Améliorer mes connaissances générales et la découverte de ces pays à grands potentiels.
- Aucun potentiel pour le moment mais j'ai beaucoup appris sur les deux pays.
- Complètement.



Eric STAUFFER
Medinex, administrateur, et député au Grand Conseil

- Rencontrer des acteurs économiques à Singapour, suisses et autres. Etudier, analyser, comprendre les différents modèles économiques du « miracle » de Singapour !
- Ce voyage débouchera sur deux projets de loi que je compte déposer au Grand Conseil courant novembre :
 - renforcer la promotion économique genevoise

2 Quels potentiels voyez-vous pour votre entreprise à Singapour et/ou Kuala Lumpur ?



Didier HELAL
Ecosystem and Business Development, OrbiWise SA

- La mission offrait à OrbiWise une opportunité unique d'explorer le marché d'Asie du Sud-Est à travers les « hubs » que sont Singapour et Kuala Lumpur, et de concrétiser des rendez-vous avec nos prospects.
- Nos produits Internet des objets permettent l'émergence d'applications efficaces dans les domaines de la ville intelligente, la logistique ou l'agriculture. Par leurs situations géographique et économique singulières, Singapour et Kuala Lumpur sont déjà engagées dans la gestion durable de leurs ressources et très ouvertes aux hautes technologies. Leur rôle moteur dans la région les rend d'autant plus attractives.
- Totalement. Le programme très riche et impeccablement organisé nous a permis de rencontrer dans les meilleures conditions les autorités et acteurs économiques locaux majeurs. La mission nous a ouvert les portes vers des programmes gouvernementaux directement liés à nos activités, et nous avons couronné cette excellente prospection par la signature d'une commande très prometteuse.

(proactif) avec l'objectif d'attirer des entreprises à Genève avec du démarchage international, établissement d'un « parrain » qui suivra le développement des sociétés qui s'établiront à Genève et qui sera le trait d'union avec les différents services de l'Etat, b) à l'image de ce que nous avons vu sur les 20 % de salaire « subventionné » par l'Etat pour les employés singapouriens engagés dans les sociétés qui s'établissent !

- En tous points OUI, bravo aux organisateurs, qui ont su agencer beaucoup de rencontres de très haut niveau !

3 Vos objectifs ont-ils été atteints ?



Claude MEMBREZ
directeur général, Palexpo SA

- Palexpo accueillera en 2016 l'exposition SIBOS qui a eu lieu cette année à Singapour. De nombreuses réunions étaient prévues avec les organisateurs. En participant à la mission économique, je pouvais également découvrir d'autres facettes de la Singapour économique.
- Singapour dispose d'atouts et de spécificités comparables à une Suisse asiatique. Plusieurs événements pourraient être organisés conjointement avec cette destination.
- Les activités organisées dans le cadre de la mission et les personnalités qui ont fait le déplacement ont permis de riches découvertes et échanges.



Patrick THIÉBAUD
président, Wealthings SA

- L'objectif de ce voyage était pour moi, au-delà de revoir certains contacts et de leurs demander d'effectuer quelques recherches sur les opportunités locales, de me confronter à d'autres façons de faire, d'autres notions, d'autres horizons. Il est toujours immensément enrichissant que de débattre de ses idées avec autrui. Le fait de pouvoir dialoguer avec des entrepreneurs locaux, des expatriés, des services de l'état, permet de se rendre compte de la réalité effective de ce qu'implique de vouloir faire des affaires dans certains pays. « Vous qui voulez connaître les hommes, méfiez-vous des livres, observez beaucoup et surtout voyagez. Les préjugés sont comme ces plantes qui perdent leur force sous un ciel étranger. » Pierre-Marc-Gaston de Levis
- Nul doute que ce voyage a pleinement rempli ces objectifs.



Lors de son séjour à Singapour, la délégation a rendu visite à une entreprise locale qui établira prochainement son siège européen à Genève, Asia Plantation Capital. Stéphane LETERRIER, Swiss Business Development Manager, nous parle de sa société et de son projet d'implantation en Suisse.

1 Quels sont les objectifs d'Asia Plantation Capital ?

- Nous avons un objectif ambitieux et voulons démontrer que l'agroforesterie est compatible avec la notion de durabilité, de protection de la planète, et de responsabilité sociétale qui permet le financement de routes et d'écoles, d'embaucher les habitants des villages, de leur donner des salaires supérieurs afin qu'ils puissent faire vivre leur famille et village. Asia Plantation Capital travaille principale-

ment avec les populations locales, selon des pratiques durables et un concept moderne qui induit des pratiques commerciales saines et pérennes. Ces « 4P », Population, Planète, Plantation Tours et Profits œuvrent à l'épanouissement des populations locales, à la sauvegarde de la planète et permettent d'obtenir une très bonne rentabilité. C'est la combinaison de l'agroforesterie et de l'achat quatre fois gagnant : pour les populations, la planète, l'acheteur et nous-même.

2 Pourquoi avoir accueilli la délégation économique genevoise ?

- Pour cinq raisons : nous voulons avoir une relation importante et privilégiée avec les Genevois et les Suisses qui sont ouverts à la sauvegarde de la planète, avoir un impact important en terme d'emplois grâce à l'ouverture de nos bureaux administratifs à Genève, ouvrir une boutique offrant des fragrances de très haute qualité, bénéficier de la future flat tax qui est très importante pour le développement de l'économie helvétique et intégrer la Genève de l'investissement durable.

PERSPECTIVES COMMERCIALES

Bénin, Bolivie, Birmanie : des perspectives de marché sur trois continents

Responsable des affaires internationales de la CCIG, Vincent Subilia participe à de nombreuses rencontres en lien avec les pays dans lesquels les entreprises genevoises sont susceptibles de développer des relations d'affaires. En voici trois exemples.

20 novembre 2015 : le premier ministre du Bénin dialogue avec la communauté des affaires

La CCIG a été associée à une réunion avec une délégation béninoise à haut niveau menée par son premier ministre, Lionel Zinsou, ainsi que le ministre des affaires étrangères de ce pays d'Afrique de l'Ouest, Saliou Akadiri. Economiste franco-béninois (d'origine lausannoise par son grand-père), le premier ministre Zinsou est par ailleurs chargé du développement économique, de l'évaluation des politiques publiques et de la promotion de la bonne gouvernance du Bénin. Dans le registre économique, il a saisi l'occasion de cette séance organisée à Lausanne pour souligner les atouts de son pays, au nombre desquels une demande solvable, une économie diversifiée (ne se résumant pas au seul coton, mais connaissant une forte tertiarisation) et une amélioration des structures de fonctionnement de l'Etat.

Membre de la CEDEAO (Communauté économique des Etats d'Afrique de l'Ouest), comme de l'UEMOA (Union économique et monétaire ouest-africaine), le Bénin – dont la population d'approximativement 10 millions d'habitants représente moins de 1% de celle du continent africain – ne fait pas moins partie des 10 économies les plus réformatrices au monde, soit ayant contribué à mettre en place des réformes améliorant le climat des affaires (selon un sondage de la revue « Doing Business » d'octobre 2015). Participant du processus de démocratisation observé en Afrique (à l'instar du Ghana ou du Nigeria, son grand voisin), le Bénin fait l'objet d'investissements étrangers conséquents, notamment en matière d'infrastructures. Ceux-ci émanent majoritairement d'acteurs chinois et indiens, le ministre Zinsou regrettant que les opérateurs européens ne saisissent pas les parts de marché à capturer.

Hébergeant une importante diaspora de Béninois hautement qualifiés, la Suisse est présente au Bénin, notamment par le biais du premier cimentier d'Afrique, Holcim Lafarge. La croissance démographique, associée à une forte augmentation de la consommation indigène, dopée par une sensible amélioration sanitaire, laissent augurer de réelles opportunités de marché (dans le domaine touristique par exemple, où le Bénin devrait être l'un des premiers pays à bénéficier des facilités du nouveau guichet de la Banque Mondiale constitué à cet effet).

Accompagné de Saliou Akadiri (ministre des Affaires étrangères, de l'Intégration africaine, de la Francophonie et des Béninois de l'extérieur), le premier ministre a ainsi encouragé la communauté des affaires romande à intensifier ses relations économiques avec son pays, qui aspire à devenir la « Suisse africaine ».

■ POUR EN SAVOIR PLUS
Mission du Bénin à Genève
www.missionbenin.ch

24 novembre 2015 : La Bolivie se rapproche des investisseurs étrangers

A l'invitation de Nardi Suxo Iturry, ambassadeur de Bolivie à Genève, la CCIG a rencontré Luis Arce, ministre de l'économie et des finances publiques de l'Etat plurinational de Bolivie, au cours d'une séance bilatérale destinée à évoquer le potentiel d'investissement dans cet Etat qui entend se profiler comme le « cœur énergétique » du continent sud-américain.

Marquée par un fort taux de chômage, la Bolivie a engagé d'importantes réformes structurelles – notamment au gré de développements législatifs récents destinés à rassurer les investisseurs – pour retrouver les faveurs de la communauté internationale. Comme le rappelait le ministre Arce, si certains secteurs stratégiques (à l'instar des ressources énergétiques) ne peuvent faire l'objet de privatisations que jusqu'à hauteur de 49% du capital, la Bolivie – en dépit de son modèle communautariste – n'a pas vocation à gérer les entreprises visées mais bien à générer des profits, dans une logique de partenariat public-privé. L'augmentation du volume des investissements étrangers semblent donner raison à cette approche, aux dires du ministre, qui fait état des initiatives récemment conduites par le président Evo Morales (qui a vanté les atouts économiques de son pays au gré d'un sommet intitulé « Investing in the New Bolivia », à New York, et serait vraisemblablement ravi d'en faire de même en Suisse).

Les secteurs prioritairement visés sont ceux de l'énergie (et du gaz en particulier), de la logistique en matière de marchandise – l'accès à la mer faisant l'objet d'une contestation de longue date face au Chili devant la Cour internationale de justice –, du tourisme (avec une volonté de développer l'est du pays), de la production de nourriture (notamment organique, à l'image du quinoa) et des infrastructures financières, pour lesquelles l'expertise suisse est prisée.

A l'image du plus grand réseau urbain de télécabine reliant désormais les hauts de la ville de la Paz à son centre, développé par la société austro-suisse Doppelmayr/Garaventa, gageons que le savoir-faire helvétique contribuera au développement économique que la Bolivie appelle de ses vœux. ■

■ POUR EN SAVOIR PLUS
Ministère de l'Economie et des Finances publiques
www.economiayfinanzas.gob.bo
ou Mission permanente de Bolivie à Genève

■ POUR TOUTE INFORMATION COMPLÉMENTAIRE SUR CES PAYS

Contactez Vincent Subilia, directeur adjoint, tél. 022 819 91 11, v.subilia@ccig.ch

15 décembre 2015 : Forum « Doing Business and Investing in Myanmar »

L'ouverture économique majeure que connaît la Birmanie offre de nouvelles perspectives commerciales; elle recèle des défis d'envergure pour les investisseurs suisses.

Fort de profondes réformes politiques, ce marché en plein essor présente des possibilités inexploitées dans les domaines du tourisme et des loisirs, du développement des infrastructures, de l'agriculture et de l'alimentation, de l'éducation, du transport, des télécommunications etc., qui sont de nature à attirer les investisseurs étrangers.

Le forum organisé par la Swiss-Asian Chamber of commerce à Zurich le 15 décembre a précisément pour objectif d'informer les investisseurs suisses des évolutions législatives (notamment fiscales et migratoires) et commerciales de ce nouveau tigre asiatique, doté d'un marché de plus de 50 millions de consommateurs. ■

■ POUR EN SAVOIR PLUS
Swiss-Asian Chamber of Commerce à Zurich
Tél. 041 620 88 03
sacc@sacc.ch

TeamBUILDING

Réservez votre date pour 2016 dès maintenant !

Durée : 2 heures

780€ HT

936€ TTC

Pour 12 personnes
soit 65 € par personne
repas inclus

Au delà de 100 personnes,
nous contacter



GOLF CLUB ESERY

PLUS D'INFORMATIONS
www.golf-club-esery.com - Réservation : Eric SENOUN - resa@golf-club-esery.com

Midi de la Chambre du 12 novembre 2015



De g. à dr., Christian Python, Python Sécurité S.à.r.l.; Maxime Borros, API SA; Jérôme Ravel, So Gourmets! S.à.r.l.; Nathalie Hardyn, CCIG; Sean Power, Institut Florimont; Pierre Jutzi, Batiplus SA - Design Center, et Olivier Bourreau, Le verre en cave.

Créée en 1990 par Maxime Borros, **API SA** est une société familiale active dans les technologies de l'information. Elle agit en tant que service informatique de PME/PMI et accompagne ses clients dans la gouvernance informatique. Elle s'implique à long terme pour la réussite de ses clients grâce à son management de proximité impliquant sa Direction générale et en développant les compétences de ses collaborateurs dans leurs domaines d'expertise. www.api.ch

Distributeur de mobilier contemporain pour entreprises, collectivités et particuliers, **Batiplus** aide ses clients à aménager leur espace intérieur/extérieur de travail, de vie et d'échanges: mobilier pour la restauration, aménagement d'espace d'accueil; mobilier

de jardin et de terrasse, mobilier urbain; parasols, protections solaires; luminaires techniques et décoratifs; solutions acoustiques; conseil en aménagement, space planning. www.batiplus.ch

L'**Institut Florimont** est un établissement scolaire privé, catholique mais ouvert à toutes les confessions. De langue française et à vocation internationale, il offre un enseignement général de type français (baccalauréat sections ES, L, S), suisse (maturité suisse et maturité suisse avec option bilingue anglais) et international (section internationale et programme de diplôme du Baccalauréat International – bilingue). www.florimont.ch

Le Verre en Cave, boutique de vin et spiritueux basée aux Eaux-Vives,

propose de déguster gratuitement avant l'achat un large choix de vins fins afin d'acheter en toute confiance. La sélection est faite auprès de producteurs en bio et biodynamie. Parmi les autres produits et services: bières artisanales, cours de dégustation et événements entreprises. L'achat en ligne est possible depuis 2013.

www.verreencave.ch

Créé en 2002, **PYTHON Sécurité** est un institut de formation et une compagnie de surveillance et de sécurité basés à Lancy. Son effectif est de 150 personnes, ses mandats à l'image du couteau suisse: multifonction, de qualité, proche de l'homme et indispensable, ses clients: la Fondation des Parkings, des communes, des grands magasins et centres commerciaux, des boutiques de luxe et des particuliers. www.python-securite.ch

Créé en 2013, **So Gourmets!** est une startup spécialisée dans les cadeaux d'entreprise avec des produits du terroir. Certifiée Swiss Label et basée à Grandson, elle travaille avec un atelier protégé pour réaliser la confection des coffrets cadeaux et propose d'accompagner les entreprises à chaque étape de leur projet: de la création sur mesure jusqu'à la remise en mains propres au client final. www.so-gourmets.ch

1001 astuces pour une gestion efficace des débiteurs



Près de 2,7 millions de commandements de payer ont été notifiés en Suisse en 2014. Pourtant, le déclenchement de procédures judiciaires pourrait souvent être évité. Ainsi, **Debitors management**, spécialiste du recouvrement de créances en Suisse, a développé des services permettant de prévenir les mauvais payeurs, effectuer des relances efficaces et réaliser les processus de poursuites.

Lors de ce séminaire, **Philippe Bianchi**, directeur adjoint, économiste d'entreprise et professionnel de la branche depuis 20 ans, a débroussaillé un monde opaque que les entreprises doivent malheureusement côtoyer et connaître. « Le monde des débiteurs est passionnant. C'est une vocation d'utilité publique de rechercher les créances qu'une entreprise a de la peine à obtenir », lance-t-il en préambule. Le monde des impayés est vaste et le ver est dans le fruit.

Plus de 2 milliards de francs de pertes

Chiffres et statistiques donnent le vertige. Près de 60% des cas d'impayés sont le fait de clients existants. Environ 1,7 million de personnes uniques en Suisse sont en retard de paiement permanent, soit 22,4% de la population! Et la morale de paiement n'est pas la même pour tous: en moyenne, les particuliers ont 17 jours de retard, les entreprises 24, alors que les administrations en sont à 37.

L'an dernier, près de 2,7 millions de commandements de payer ont été notifiés et moins de 30% d'entre eux sont totalement payés. Toujours en 2014, les pertes sur débiteurs se sont élevées à 2,25 milliards de francs, montant qui ne comptabilise pas les actes de défaut de biens livrés. Le nombre de ces derniers est des plus dramatiques: 1,2 million d'exemplaires! Autre ombre au tableau: la place peu reluisante de la Suisse romande. Face aux spécificités cantonales, Ph. Bianchi constate que « quand le taux de chômage fluctue à la hausse, une augmentation de l'endettement est à prévoir ».

Dynamiser les rappels

Malgré ce noir tableau, des solutions existent. Le rôle de Debitors management est de dynamiser les rappels, avec pour seul but de faire payer la facture. « Si on est trop souple, la durée des paiements risque de s'allonger. Si on est trop strict, c'est l'image de l'entreprise qui en prend un coup. La solution? Une main de fer dans un gant de velours », lâche le spécialiste.

Tout d'abord, il existe quatre facteurs clés de succès:

- bien identifier le client;
- prévoir des conditions de vente précises;
- fournir des produits et des prestations de qualité;
- bien définir les processus et leur déroulement.

On peut ainsi éliminer 95% des sources de contestation. Reste que le rappel est un instrument de complaisance. Pour qu'une relance soit efficace, quelques règles sont à observer:

- obtenir le paiement avec la première lettre, si possible, en ne donnant pas au client l'impression que d'autres lettres de relance suivront;
- se mettre à la place du client pour savoir comment faire en sorte que la lettre se retrouve en haut de la pile;
- être au clair sur les us et coutumes en la matière, notamment les articles 103 à 106 du CO et l'intérêt légal de 5% par an qui peut être exigé.

Organiser les relances

Ensuite, il faut organiser ses relances, en respectant là aussi certains points. Par exemple:

- ne pas interrompre le processus, mais le limiter dans le temps;
- viser une mise sous pression graduelle;
- relancer par téléphone – efficace et désagréable pour les personnes visées, cette démarche réussit cinq fois mieux qu'un courrier, tandis que la visite domiciliaire est quinze fois plus efficace.

Après 90 jours, la dégradation du paiement est importante. Debitors management essaie d'éviter les poursuites par plusieurs moyens.

En tous les cas, elle réalise ses opérations de recouvrement dans un cadre éthique rigoureux défini par une charte d'entreprise, afin que son slogan « se faire payer & zen attitude... » ne reste pas lettre morte! ■

Robin Bleeker

Plan de vol pour le futur de votre activité



Par une entrée en matière ludique, A. Olive capte sans peine l'attention des participants.

Tout comme on choisit une destination pour ses vacances, le chef d'entreprise doit en définir une pour son entreprise s'il souhaite pérenniser son activité. Il doit avoir une vision de l'avenir dans laquelle s'insèrent des objectifs – en clair un plan de vol. Tel était le thème de ce séminaire participatif animé par **Alexandre Olive**, coach d'affaires et fondateur de **Kalex Business Coaching & Training Agency**.

Le plan de vol, késako?

A. Olive précise d'emblée que pour élaborer une stratégie à long terme, il faut tout d'abord sortir la tête du guidon et clarifier où son entreprise en

est. C'est ensuite seulement que l'on peut se fixer une destination. Pour combler l'écart entre ces deux points, le chef d'entreprise doit faire preuve de créativité et explorer tous les chemins possibles, planifier son itinéraire, anticiper les obstacles et s'adapter aux contraintes tant internes qu'externes à mesure qu'elles surviennent.

Décliner sa vision en objectifs

Prendre le temps de déterminer sa destination et ses objectifs permet de les atteindre avec plus de rapidité et de facilité, car si une contrainte apparaît alors qu'elle a été anticipée, il ne reste plus qu'à mettre en place les actions correctrices déjà connues, comme le ferait un athlète ou un pilote du Paris-Dakar. Un bon objectif doit toutefois être SMART, c'est-à-dire: simple et spécifique, mesurable, ambitieux et atteignable, réaliste et temporel. Détail qui a toute son importance: il doit également être formulé positivement, écrit à la première

KALEXY »

personne, au présent et en utilisant un verbe d'action. Mais il doit surtout être partagé avec le personnel de l'entreprise afin que l'ensemble des efforts individuels aillent dans le même sens. Une fois partagé, il doit être suivi, voire rectifié pour que le cap puisse être maintenu.

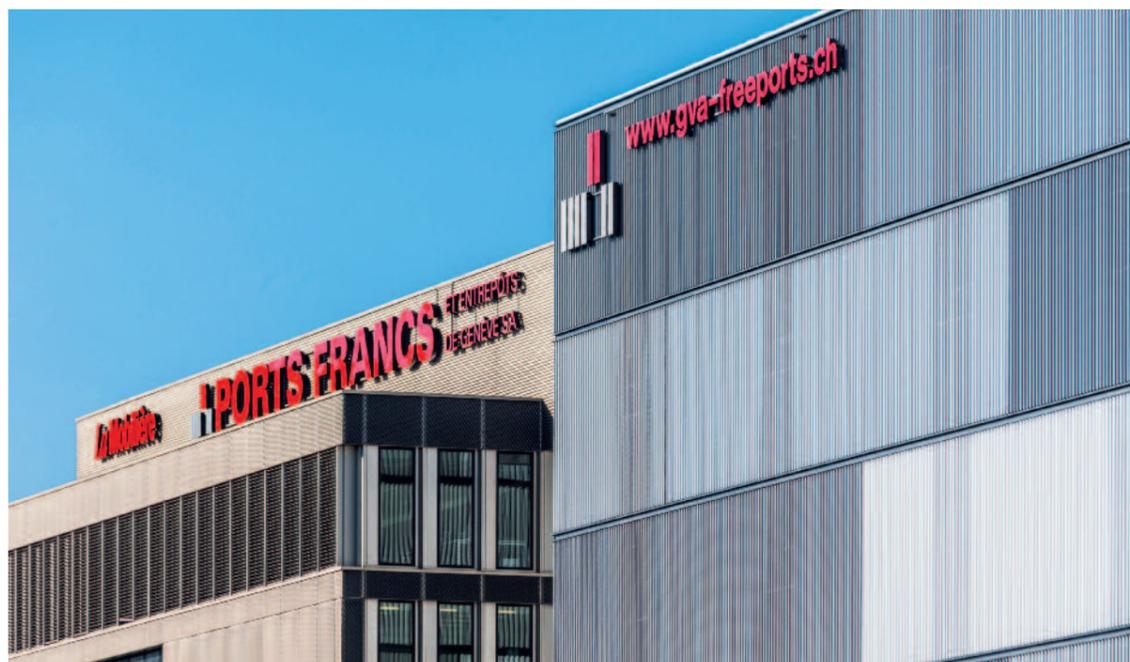
En plus des informations transmises et des méthodes abordées, les participants sont repartis avec des exemples concrets et une ébauche de feuille de route. En guise de conclusion, A. Olive fait la recommandation suivante: « Prenez dès maintenant la décision de vous fixer un objectif, de vous envoler et de rectifier sans cesse le cap jusqu'à ce que vous accomplissiez tout ce que vous êtes en mesure d'accomplir. » Et si cette décision devait être un objectif trop ambitieux, le coach d'affaires saura vous accompagner efficacement pour l'atteindre... ■

Cécile Enjolras, Geneva Business News

SPONSORS

Les Ports Francs renforcent les mesures de contrôle

L'activité des Ports Francs et Entrepôts de Genève SA (PFEG) s'est spécialisée au cours des dernières années sur les marchandises à haute valeur ajoutée, allant des grands crus aux œuvres d'art les plus prisées. L'affaire Bouvier a mis en lumière la financiarisation du marché de l'art et, en corollaire, la nécessité pour les PFEG de s'adapter aux nouveaux risques auxquels ils doivent faire face. Risques financiers, risques de blanchiment d'argent, risques d'importation illégale d'œuvres d'art en provenance de zones de conflits, risques juridiques constituent un panel auquel il faut faire face. Au cours de leur longue histoire, les PFEG ont toujours su s'adapter à leur temps et 2015 ne déroge pas à la règle.



Bâtiments M-Nord et M-Sud conçus dans le respect de l'environnement.

Ainsi, le conseil d'administration, conformément à la feuille de route fixée par le département de Pierre Maudet, a procédé à une revue des risques, assortie d'un premier train de mesures. Son président, David Hiler, l'a par ailleurs accompagné à Berne pour soutenir un renforcement de la régulation ainsi qu'une augmentation de l'effectif des douaniers, auprès de M^{me} Widmer-Schlumpf.

En effet, si le volet des contrôles dépend principalement de l'administration fédérale des douanes, il n'en demeure pas moins que les PFEG doivent également jouer leur rôle. C'est ainsi que dans le premier train de mesures figure la mise en place de contrôles permettant de mieux connaître les clients qui utilisent les infrastructures des PFEG, leurs éventuels sous-locataires et une meilleure sécurisation de l'accès au site, par un système biométrique. De plus, les PFEG procéderont à la signature d'engagements pour la bonne tenue des inventaires et à l'expertise par une société indépendante des marchandises entreposées afin de s'assurer qu'elles respectent bien toutes les législations en vigueur. Les contrôles cibleront en particulier le marché des antiquités, dont l'on

sait aujourd'hui que la contrebande explose en raison des conflits au Moyen Orient.

Les PFEG auront la faculté de résilier les baux commerciaux en cas de non-conformité de leurs clients, directs ou indirects. Ils ont en effet pris conscience que les changements intervenus au cours des dernières années constituent un risque sérieux

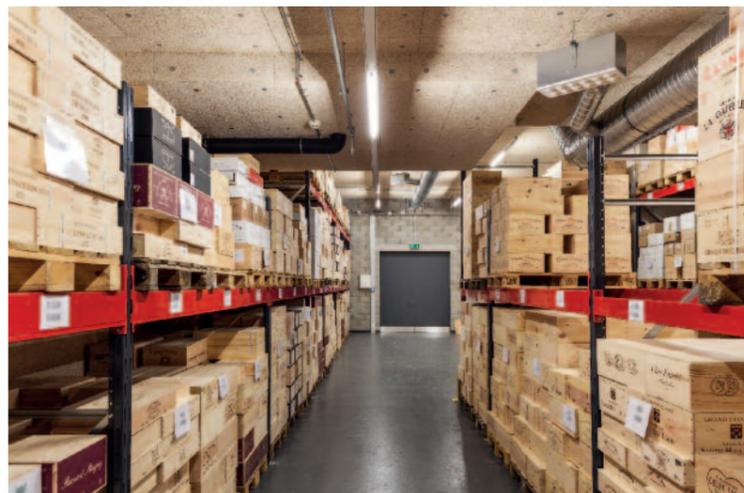
pour l'économie genevoise, alors qu'en parallèle de leur croissance un écosystème de spécialistes, notamment du marché de l'art, s'est développé autour de leur activité. Leur responsabilité va donc aujourd'hui bien au-delà de leurs entrepôts. ■

David Hiler

Président du Conseil d'Administration

Alain Decrausaz

Directeur général



Bouteillers sécurisés sous contrôle thermique et hygrométrique.



Ports Francs et Entrepôts de Genève SA

Rte du Grand-Lancy 6a – CP 1535 – 1211 Genève 26

Tél.: +41 22 307 07 07 – Fax: +41 22 342 57 16 – www.geneva-freeports.ch

Evaluation et transmission d'entreprise: une expertise romande

Dimension SA vise à apporter aux propriétaires d'entreprises et leurs familles des conseils et des solutions en matière de succession, transmission, rapprochement et croissance par acquisition. Interview de son directeur général, Claude Romy.



Quel est le domaine d'activité de prédilection de la société Dimension ?

Dimension SA vise à apporter aux propriétaires d'entreprises et leurs familles des conseils et des solutions en matière d'évaluations et de transmissions d'entreprises.

Dans quels secteurs particuliers de l'industrie œuvrez-vous ?

La société est spécialisée depuis plus de 20 ans en évaluations et transmissions d'entreprises, dans les domaines de la distribution, de l'industrie, de l'horlogerie, de la construction, de l'immobilier, des services aux entreprises et de l'informatique. Elle s'adjoit parfois l'appui de spécialistes dans des secteurs particuliers.

Existe-t-il des frontières régionales sur ce segment particulier de service à l'entreprise ?

Nous avons acquis notre réputation principalement dans le canton de Vaud et l'Arc jurassien. Nous comptons à notre actif 170 transactions depuis 1994. Nos clients sont généralement basés en Suisse, les inves-

tisseurs ou repreneurs proviennent principalement de l'étranger.

Le 22 mai 2015, le Groupe BCGE s'est porté acquéreur de Dimension qui est devenue une filiale à 100 % de la Banque Cantonale de Genève ? Comment se concrétise votre collaboration ?

La Banque Cantonale de Genève a débuté en 2007 dans le métier, avec une activité centrée jusqu'ici sur Genève et sa région, labellisée BCGE Corporate Finance. Elle continue d'offrir d'autres prestations comme, p. ex., la prise de participation minoritaire à des entreprises romandes. Grâce à notre collaboration, nous pensons développer une plateforme opérationnelle couvrant la région de Suisse occidentale, de Genève à Berne, et étoffer ainsi notre portefeuille clientèle. Notre siège est à Lausanne et nous disposons, désormais, d'une antenne à Genève avec deux représentants.

Quels types d'entreprises font appel à vous la plupart du temps ?

Des entreprises familiales qui sont qualifiées de « grandes PME's » (> 50 personnes), ainsi que des grandes entreprises.

A quels écueils êtes-vous le plus souvent confrontés ?

Nous réalisons à la satisfaction des clients la grande majorité des projets de transmission. Ceux qui n'aboutissent pas sont souvent dus à des décalages importants au niveau des attentes de valorisation. ■

Claude Romy est le fondateur et le directeur général de la société Dimension SA, créée en 1994 et filiale à 100 % de la BCGE depuis le 22 mai 2015. Économiste d'entreprises et expert-comptable diplômé, il a été audit manager auprès de PricewaterhouseCoopers puis membre de la direction générale du groupe industriel Cortaillod. Il est également membre du Conseil d'administration de l'assureur Retraites Populaires et des sociétés industrielles Rüeger SA et Rheon Medical SA.



Dimension SA

16, rue des Fontenailles – CH-1007 Lausanne

Tél.: +41 21 317 52 10 – Fax: +41 21 317 52 11 – www.dimension.ch

AGENDA

Les Midis font peau neuve

Si la valeur n'attend pas le nombre des années, force est de constater que les Midis de la Chambre, qui n'ont pas même atteint l'adolescence, ont déjà bien vécu. De huit par année de 2005 à 2008, ils sont passés à neuf en 2009, dix en 2011, puis à douze depuis 2012 pour répondre à la demande croissante de nos membres.

Les nombreux autres événements de la CCIG répondant manifestement à sa mission de promouvoir ses membres par la mise en relation d'affaires, il était temps de modifier le format des Midis pour assurer la pérennité de cette plateforme de réseautage exclusive. Car s'il est essentiel de donner la parole aux entreprises membres pour favoriser leur visibilité et faciliter les partenariats, encore faut-il pouvoir garantir la qualité et la quantité des auditeurs !

Une séance de remue-méninges s'imposait donc pour rester dans l'air du temps. L'association d'idées a tellement bien fonctionné que ce sont deux événements nouveaux qui en sont issus: le premier s'appellera

le 7 h 30 de la Chambre, le second Pitch@CCIG. Voyons un peu les nouvelles règles du jeu...

Le 7 h 30 de la Chambre se déroulera de 7 h 30 à 9 h 30 et sera accompagné d'un petit déjeuner. Il donnera pendant trois minutes la parole à six orateurs présélectionnés, qui auront pour tout support visuel trois « slides » maximum. Les auditeurs pourront s'inscrire sur le site internet de la CCIG.

L'autre formule, dénommée Pitch@CCIG, réunira entre 12 h et 14 h une trentaine de participants, membres de la CCIG exclusivement, qui s'inscriront sur le site. Une demi-douzaine d'orateurs volontaires (!), tirés au sort le jour J, se présenteront en deux minutes sans support visuel, puis répondront aux questions du public. Afin de donner leur chance à un maximum de membres, le nombre de participations sera limité à trois par année.

De plus amples détails seront annoncés prochainement – surveillez donc votre courrier et visitez le site www.ccig.ch ! ■

Nouveau service de la CCIG: PME Connect

Face à la complexité croissante de l'environnement administratif, juridique ou encore technologique, certaines entreprises – notamment les plus petites – sont confrontées à des difficultés souvent liées à l'absence d'information pertinente, disponible facilement et au bon moment.

S'appuyant sur la richesse de compétences de ses membres, la CCIG met à disposition des entreprises membres une forme de « guichet » de premier conseil et d'orientation sur quelques grandes thématiques liées à la gestion d'entreprise.

La première thématique traitée dans le cadre de PME Connect est le financement d'entreprise et la modification de l'actionnariat. Une session PME Connect se déroule en deux phases. Elle débute par un séminaire (réservé aux membres) lors duquel des spécialistes traitent

de la thématique retenue au travers d'exemples pratiques, représentatifs des problèmes les plus courants.

Un premier séminaire a déjà eu lieu, le 10 novembre dernier, qui avait pour titre « Financement et actionnariat » et au cours duquel se sont exprimés deux experts, Magali Berla Geay, responsable Entrepreneur Office, Gonet & Cie, et Frank Guemara, associé, Triportail SA.

La deuxième phase consiste, pour le participant qui le souhaite, à convenir d'un entretien individuel avec les spécialistes, au tarif unique de CHF 150.-, dont la teneur est confidentielle. ■

PME

CONNECT

■ POUR EN SAVOIR PLUS

www.ccig.ch, rubrique « Fournir des services », « PME Connect »

IMPRESSUM

CCIGinfo

Bulletin d'information de la CCIG.
Paraît 11 fois par an, 3700 exemplaires

Responsable d'édition:

Alexandra Rys

Rédaction:

Sonam Bernhard, Fabienne Delachaux, Alexandra Rys, Vincent Subilia

Publicité:

Promoguide SA - Tél. 022 809 94 92

Informations: publications@ccig.ch

Conception: ROSS graphic design

Impression:

Atar Roto Presse SA, Satigny

imprimé en Suisse

CCIG

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

myclimate
neutral
myclimate.org

DATES 2016 (SOUS RÉSERVE DE MODIFICATION)

7 h 30 de la Chambre

Jeudi 21 janvier - Jeudi 17 mars - Jeudi 12 mai - Jeudi 30 juin
Jeudi 22 septembre - Jeudi 10 novembre.

Pitch@CCIG

Jeudi 25 février - Jeudi 14 avril - Jeudi 9 juin - Jeudi 1^{er} septembre
Jeudi 13 octobre - Jeudi 8 décembre.

Sponsors



Co-sponsors

Partenaires

2015

Fermeture de fin d'année

La CCIG sera fermée du 25 décembre 2015 au 3 janvier 2016, à l'exception du Service Visas et Légalisations. Ce dernier tiendra en effet une permanence les:

- Lundi 28 décembre 2015 de 9 h à 12 h
- Mardi 29 décembre 2015 de 9 h à 12 h
- Mardi 30 décembre 2015 de 9 h à 12 h

■ INFORMATION

www.ccig.ch (Contact)

La Direction et les collaborateurs de la Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève vous souhaitent **santé, bonheur et prospérité!**

CCIG

THU
FRIDAY
SATURDAY
SUNDAY

25-27-29-31

MANUFACTURE D'ÉTERNITÉ
DEPUIS 1755

260 ans d'histoire ininterrompue reflètent
la transmission de notre savoir-faire horloger.

PATRIMONY
DATE-JOUR RÉTROGRADANTS

GENÈVE
POINÇON DE GENÈVE

VACHERON CONSTANTIN
GENÈVE