

CCIG info

SUBMERGÉ PAR LES PAPIERS?

Nous avons la solution!

 LA GESTION ÉLECTRONIQUE
DE DOCUMENTS (GED)


DU COPIEUR À LA GED

 T. 0848 912 912
www.devillard.ch

devillard

www.ccig.ch

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

Transformation numérique

 La HEG met en garde les entreprises qui n'auraient pas encore accompli leur **révolution digitale**.

PAGE 4-5

Analyse de risques

Allianz Suisse propose aux PME de les « passer à la loupe » avec l'aide de ses experts.

PAGE 7

Commerce international

 Un séminaire pour découvrir les outils qu'offre le **Centre du Commerce international** aux exportateurs.

PAGE 8

COMMERCE INTERNATIONAL

Fructueuse mission économique en Iran

Plus de 50 entrepreneurs genevois ont pris part à la mission économique à destination de l'Iran co-organisée par la CCIG et l'Etat de Genève, fin avril dernier. Ce nombre record témoigne du vif intérêt que suscite ce marché (ré)émergent de 80 millions d'habitants. Première délégation cantonale en Iran, la mission genevoise faisait suite à la visite du président de la Confédération en février 2016; à ce titre, elle visait à consolider les liens privilégiés entretenus par nos deux pays, et plus particulièrement avec le canton de Genève.

Civilisation millénaire ayant connu plusieurs décennies de relatif isolement, l'Iran s'impose comme une puissance économique de premier plan; en effet, la levée des sanctions se traduit par un potentiel économique conséquent. A ce titre, ce marché constitue un relais de croissance incontournable pour les acteurs économiques helvétiques, la Suisse y bénéficiant d'un capital de confiance avéré. Genève, ville dans laquelle se sont déroulées une large partie des négociations sur le nucléaire iranien, y jouit d'une solide réputation de neutralité et de stabilité, très appréciée du monde des affaires.

Emmenée par le conseiller d'Etat Pierre Maudet, la délégation – dont la composition illustre la diversité qui fait la prospérité de notre Canton – s'est appuyée sur le concours de la Chambre de commerce Iran-Suisse (avec laquelle la CCIG a un accord de coopération) et de son très dynamique président, Sharif Nezam-Mafi. Elle a représenté

un véritable défi logistique que les bonnes volontés conjuguées (et associées à une solide dose de détermination) ont permis de relever.

Le succès de la mission est également imputable au soutien de l'Ambassade de Suisse à Téhéran et en particulier de son ambassadeur Guido Haas, qui a favorisé des réunions à haut niveau. Ce dernier a reçu la délégation genevoise à son arrivée dans les jardins de la Résidence pour une présentation de son pays d'accueil, puis pour une sympathique soirée aux couleurs helvétiques; sa vision stratégique, associée à un discours transparent, ont réjoui les délégués genevois.

Un forum autour de huit pôles d'excellence

Pièce maîtresse du dispositif, la mise sur pied d'un « Geneva-Tehran Business Forum » a réuni plus de 200 décideurs économiques iraniens. L'objectif était de les sensibiliser aux atouts genevois, à la faveur



Tous les participants à la délégation ont découvert le palais Golestan le premier jour, avant de partir à la rencontre d'entreprises iraniennes.

d'une présentation de huit pôles d'excellence :

- la finance par Patrick Thiébaud, de la société Wealthings,
- le négoce grâce à Benjamin Sallier de Geneva Petroleum Consultants Intl. SA et Denis Ketabi, entrepreneur iranien ayant établi ses activités à Genève,
- l'horlogerie avec Yan Bouillonnet, directeur international de Vacheron Constantin,

- l'hôtellerie par les bons soins de Thierry Lavalley, président de la Société des hôteliers de Genève et directeur général du Grand Hôtel Kempinski,
- la santé en la personne de Gilles Rüfenacht, président de l'association des cliniques privées de Genève et directeur général de la clinique des Grangettes, par ailleurs membre du Conseil de la Chambre,

- l'éducation en conjuguant Luc Craen, Managing director de European University, sponsor de la CCIG, Didier Raboud, secrétaire général adjoint de l'Université de Genève, et Gilles Triscione, professeur HES au sein de l'hepia,
- l'industrie et l'innovation par le biais de Laurence de la Serna, CEO de Jean Gallay SA et membre du Conseil de la Chambre,

suite page 2

CHEZ NOUS, LA STAR C'EST VOS ARCHIVES!


Secur'Archiv
A Recall® Company

CONSERVATION ET GESTION
D'ARCHIVES PAPIER
NUMÉRISATION ET ARCHIVAGE
ÉLECTRONIQUE

DEVIS
GRATUIT
SANS
ENGAGEMENT
022 827 80 25

www.securarchiv.ch

JACQUES JEANNERAT
Directeur général



Aéroport de Genève: le débat vole bas

Une bonne desserte aérienne constitue une condition cadre nécessaire à la santé de l'économie genevoise. Pour preuve: 76 % des marchandises exportées depuis Genève sont expédiées par les airs, pour un prix moyen de 197 francs/kg, contre 23 % par la route, pour un prix moyen de... 4 francs/kg.

Or, les attaques contre l'aéroport et le trafic aérien en général se multiplient. Les inquiétudes des communes riveraines, parfois légitimes en elles-mêmes, sont enflées et récupérées par certains milieux opposés par principe à tout ce qui ressemble de près ou de loin à un avion.

La discussion est nécessaire et les inquiétudes doivent être prises en compte. Mais encore faut-il que le débat se fasse de manière honnête. Or, force est d'admettre que les arguments volent bas. Récemment, on a même entendu dire que l'aéroport était source de pertes fiscales pour les collectivités car le trafic aérien international est exonéré de la TVA. Les mêmes milieux omettent évidemment de mentionner que le trafic ferroviaire l'est aussi et que le régime d'imposition du trafic aérien résulte d'accords internationaux mettant tous les pays sur un pied d'égalité. De plus, l'aéroport reverse une part de son bénéfice à l'Etat, qui a ainsi reçu plus de 100 millions de francs de recettes entre 2011 et 2013.

Loin d'être un handicap fiscal pour les collectivités, l'aéroport et le trafic aérien sont donc un atout important pour Genève. L'aéroport est également un grand pourvoyeur d'emplois, avec quelque 10 000 emplois directs et plus de 30 000 emplois indirects.

S'agissant des nuisances, la réalité est que l'aéroport consent des efforts importants pour les réduire. Relevons ainsi qu'entre 2010 et 2013, le nombre d'habitants exposés au bruit des avions a baissé, grâce aux efforts réalisés par l'aéroport, notamment la nuit.

Enfin, soulignons que plus de 90 % des avions sont dans la classe des appareils les moins bruyants. Cette tendance va se renforcer dans les années à venir grâce aux mesures incitatives mises en place. Il serait donc bon que ces éléments soient davantage pris en compte dans les discussions et que quelques mythes sur l'aéroport et le transport aérien en général soient enfin mis au placard.

ÉDITORIAL

suite de la page 1



Pierre Maudet au Geneva-Tehran Business Forum organisé par la délégation.

- l'arbitrage dans une présentation commune de Caroline Ming, directrice exécutive de la « Swiss Chambers' Arbitration Institution », co-financée par la CCIG, et Homayoon Arfazadeh, associé au sein de l'Etude d'avocats Python & Peter.

Cette manifestation emblématique fut également le lieu d'échanges prometteurs avec les nombreuses entreprises iraniennes présentes lors de réunions « B-to-B ».

Nombreux projets d'infrastructure mais financement difficile

La mission genevoise fut par ailleurs articulée autour de réunions économiques, auprès d'opérateurs suisses (à l'instar de Nestlé, dont le directeur général a brillamment renseigné les entrepreneurs genevois quant au développement de ce fleuron de l'économie suisse, tout en les sensibilisant aux défis que pose cette juridiction) comme iraniens (notamment la banque Saman, établissement ayant reçu la délégation pour un déjeuner organisé par son président). Des visites auprès de l'Université Sharif, véritable poumon technologique, ont permis de mesurer les avancées réalisées par l'Iran.

Sous l'angle des conditions cadre, colonne vertébrale des missions de la CCIG, dont la mobilité fait partie intégrante, le déplacement en Iran fut l'occasion de plaider, conjointement avec Pierre Maudet, la réouverture de la ligne aérienne entre Téhéran et Genève. Les obstacles (en particulier s'agissant du financement de la cargaison de kérosène)

semblant levés, il paraît vraisemblable que ce « trait d'union aérien » de première importance puisse être rétabli dans un proche avenir. S'agissant de l'attractivité de Genève, comme plateforme de déploiement d'activités par des sociétés iraniennes au cœur de l'Iran, la présence conjuguée de la CCIG et de l'Etat de Genève (notamment de son Service de la promotion économique, représenté par Michael Kleiner, délégué à la promotion économique) permet de plaider les atouts genevois, en particulier dans le domaine du négoce. En espérant que des solutions puissent être identifiées sous l'angle du financement (i.e. que la place financière helvétique puisse jouer le rôle que souhaite lui voir assumer les entrepreneurs iraniens), Genève dispose en la matière d'un avantage concurrentiel privilégié, qu'il convient de faire fructifier.

Un déjeuner auprès de la Banque centrale a également alimenté ce constat; en outre, une réception au Ministère des routes et du développement urbain a eu pour vertu de mieux cerner les très nombreux projets infrastructurels (à hauteur d'environ USD 200 milliards) actuellement en cours, comme d'identifier les besoins de financement.

Enfin, les membres de la mission ont profité de leur séjour à Téhéran pour y célébrer le lancement des activités de deux entreprises genevoises, soit SG.CH, société de conseils, dont le

ruban fut coupé sur le toit de leurs nouveaux locaux, et l'étude d'avocats Python & Peter, premier cabinet suisse à se déployer en Iran. En s'implantant sur sol iranien, ces deux acteurs économiques témoignent de leur confiance dans cette nation.

Riche tissu industriel

A l'issue de trois jours à Téhéran, métropole tentaculaire d'environ 15 millions d'habitants (marquée par des bouchons endémiques et une architecture hétéroclite, mêlant splendeurs perses, douceurs du bazar et ambition moderniste), une large partie de la délégation a poursuivi son périple en Iran à destination d'Ispahan, extraordinaire bastion historique de la Perse, en faisant halte à Kashan (étape connue pour ses palais historiques).

Pour mieux appréhender un écosystème, la compréhension de son cadre de référence culturelle est essentielle; à cet égard, la journée consacrée à Ispahan a permis une plongée privilégiée dans le monde perse. Elle fut également le lieu de réunions économiques, lors d'un « Business Forum » organisé par la Chambre de commerce d'Ispahan, en présence de plusieurs dizaines d'entrepreneurs de cette ville au riche tissu industriel. Une visite de MSC, leader régional de l'acier, où la délégation fut reçue par son directeur général avant une visite de ses impressionnantes lignes de production, favorisa une compréhension des avancées techniques de l'Iran. ■



La délégation a été reçue à la Chambre de commerce de Téhéran: (de g. à dr.) Pierre Poncet, président de la CCIG; Bahman Eshghi, secrétaire général de la TCCIM (Tehran Chamber of Commerce, Industry, Mines and Agriculture), Laurence de la Serna et Gilles Rüfenacht, membres du Conseil de la CCIG, Vincent Subilia, directeur adjoint de la CCIG.

L'arbitrage suisse à l'honneur à Téhéran



Parallèlement à la délégation fut organisée à la Chambre de commerce iranienne une importante conférence destinée à valoriser les atouts du règlement suisse d'arbitrage et de médiation commerciale. Orchestrée par la directrice exécutive de la « Swiss Chambers' Arbitration Institution » (SCAI), Caroline Ming, et le Dr. Arfazadeh, cette conférence vit intervenir l'ambassadeur de Suisse en Iran, de même que plusieurs membres de la Cour d'arbitrage, dont son président Philipp Habegger, ainsi que Vincent Subilia, membre du Conseil de SCAI, et des praticiens locaux. Jouissant d'une renommée historique, la place d'arbitrage suisse et son règlement (administré au sein des Chambres de commerce suisses, dont celle de Genève) semblent s'imposer comme une option de premier choix aux opérateurs iraniens soucieux des garanties de fiabilité, comme de neutralité, qui lui sont associées; cette manifestation y a certainement contribué à en croire le succès généré.

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



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



Témoignages de participants

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

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



Thierry LAVALLEY
Directeur général Grand Hotel Kempinski,
Le Palace Genève SA, et président de la
Société des Hôteliers de Genève

- 1 Je souhaitais faire du networking dans notre propre groupe, évaluer le potentiel hôtelier de Téhéran et, enfin, développer mon propre réseau auprès de nos contacts sur place.
- 2 Le potentiel pour ma propre entreprise existe mais prendra du temps à se concrétiser, et le potentiel de développement pour mon groupe est indiscutable au vu de l'état des lieux des hôtels déjà existants. Les principales difficultés sont dues au fait que tout arrive en même temps et que les relations bancaires sont pour l'instant inexistantes.
- 3 Quant à la compréhension du pays et au relationnel au sein même de la délégation, l'objectif est atteint. Je suis plus mitigé en ce qui concerne la possibilité de faire du business à court/moyen terme.



Ladan POOYAN-WEIHS
Business development, André Roland SA

- 1 Je voulais aller voir l'Iran après la levée des sanctions pour les opportunités concrètes dans le domaine de la propriété intellectuelle et également offrir des services aux sociétés suisses qui veulent investir et faire des affaires là-bas. En outre, je voulais élargir mon réseau professionnel avec les entreprises genevoises et multiplier mes contacts en Iran.
- 2 Il y a des bonnes opportunités à saisir mais pas immédiatement. Tout d'abord, il faut des fonds d'investissement et donc il est nécessaire d'activer le système international des transactions financières et de couvrir des risques par les banques suisses.
- 3 Mes objectifs ont été en grande partie atteints. Il faut continuer à travailler avec ceux qui vont également investir en Iran et préparer les plans étape par étape avec patience. C'est une opportunité unique à saisir si l'on prend le temps de comprendre les demandes d'un pays qui regorge de richesses.

2 Quels potentiels voyez-vous pour votre entreprise en Iran ? Quelles sont les principales difficultés ?



Bertrand DUBOIS
Partenaire, Michel Racheter & Associés S.à.r.l.

- 1 Mes objectifs étaient de différentes natures. En effet, je n'aurais jamais eu l'idée d'organiser un voyage en Iran. Ce pays était pour moi comme une zone d'ombre, une grande inconnue. Outre la découverte de ce pays et de ses richesses culturelles, de développer mes relations professionnelles avec les autres membres de la délégation, je suis parti avec un esprit ouvert et prêt à saisir et rebondir sur une opportunité de collaboration avec une équipe locale.
- 2 Les possibilités de développement et les attentes sont énormes. Notre bureau est entré en contact avec des partenaires locaux pour l'étude de développement de deux potentiels projets touristiques. La question du financement reste la principale difficulté, à laquelle il faut ajouter la question des transferts de fonds. Dans le cas des constructions, il reste à clarifier la possibilité de faire livrer les matériaux et de connaître leurs coûts.
- 3 Absolument, car ce voyage m'a permis de découvrir ce pays culturellement très riche, et de me faire une idée précise de la situation actuelle et de son potentiel.



Mazen TAWFIK
Middle East Business Development
Manager, Geneva Petroleum
Consultants Intl. SA

- 1 J'ai accompli ce voyage afin de mieux connaître le marché iranien et de comprendre la façon de faire du business dans ce pays après la levée de dix ans de sanctions économiques.
- 2 Notre société avec ses 10 ans d'expérience prouvée peut apporter son savoir-faire dans les milieux de développements géologiques et géophysiques des sous-sols iraniens pour valoriser les richesses pétrolières dans le pays. Mais le principal challenge reste le paiement par système bancaire.
- 3 J'ai atteint mes objectifs, avec grande satisfaction grâce aux rencontres importantes que nous avons faites. Nous sommes confiants des opportunités qui s'ouvrent à nous.

3 Vos objectifs ont-ils été atteints ?



Raymond LORÉTAN
Président du conseil d'administration,
Swiss Medical Network SA

- 1 J'avais trois objectifs principaux : prendre le pouls économique du pays et sentir la réalité du potentiel économique ; identifier des opportunités concrètes d'affaires ; initier la création d'un réseau de correspondants et trouver des relais pour le suivi des contacts établis.
- 2 À court terme, la promotion de la « destination santé suisse » et du tourisme médical vers notre pays me paraissent des potentiels. À moyen terme, le développement de projets communs, notamment dans la coopération entre établissements médicaux, dans le domaine de la télémédecine ainsi qu'en médecine préventive et régénérative. La difficulté principale est de s'assurer le service de relais compétents et d'obtenir les connections adéquates dans un paysage politique compliqué. La garantie de flux financiers fiables est également un défi.
- 3 Pour un premier voyage en Iran, mes objectifs ont été entièrement atteints. La préparation et l'organisation de ce déplacement par la CCIG et la Chambre irano-suisse ont été optimales, permettant à chacun de profiter de l'« effet Maudet » tout en laissant la liberté d'action pour établir en parallèle un programme ciblé sur ses propres intérêts et objectifs.



Luc CRAEN
Campus director, EU Business School

- 1 Le but principal était de découvrir le pays et de pouvoir bénéficier de ce voyage pour rencontrer nos anciens étudiants ainsi que nos partenaires actuels. Le voyage a aussi permis de créer un réseau avec les autres entreprises présentes.
- 2 Le marché iranien représente un fort potentiel avec beaucoup de personnes prêtes à étudier à l'étranger. Il y a, malgré tout, toujours quelques petits soucis avec les flux financiers et le paiement des prestations. Ceci devrait être réglé sous peu.
- 3 Dans l'ensemble, le voyage a été un succès avec un fort potentiel de croissance et de très belles rencontres.

GENÈVE DANS VOTRE MAIN

Pour que votre relocation à Genève soit simple et efficace



Votre relocation sans stress

20, Av. Dumas / 1206 Genève-CH
tel +41 22 734 80 26
fax +41 22 740 25 90
info@barzilayservices.com
www.barzilayservices.com

