

moins
de papiers
plus
d'efficacité

devillard.ch

DU COPIEUR À LA GED

devillard

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

Votation du 21 mai 2017

La CCIG recommande de voter oui à la loi modifiant
la loi sur les Transports publics genevois.

PAGE 3

Commerce international

Le nouveau **contexte mondial** a des répercussions
sur l'ensemble du libre-échange.

PAGE 4-5

Paiements numériques

2017 sera une année cruciale pour la transformation
des paiements dans le monde financier.

PAGE 7

ÉNERGIE

Moment de vérité pour la nouvelle politique énergétique

Après le rejet par le peuple suisse d'un arrêt express des centrales nucléaires, place à la stratégie énergétique 2050. Le référendum de l'UDC contre le premier paquet de mesures ayant abouti, la population votera sur le sujet le 21 mai prochain. Si ce dernier est accepté, il pourrait entrer en vigueur dès 2018. Mais au fait, quel futur énergétique ont préparé les parlementaires ?



Le vent va-t-il tourner dans le sens de la nouvelle politique énergétique le 21 mai prochain ?

Il a fallu cinq ans pour mettre sous
toit la nouvelle politique énergé-
tique. Le projet initial a subi de
nombreuses retouches, mais la
direction générale n'a pas varié.
D'ici 2050, la Suisse devra diminuer
sa consommation d'énergie et utili-
ser de plus en plus du renouvelable.
Elle peut heureusement s'appuyer
sur son potentiel hydraulique. Les

objectifs fixés dans la loi sont indica-
tifs, ce qui permettra de s'adapter
aux aléas, qui ne manqueront pas
de se produire d'ici là.

Deux étapes, en principe

Le Conseil fédéral propose d'attein-
dre l'objectif en deux étapes. La
première (que le Parlement a
approuvée récemment) permettrait

de parcourir la moitié du chemin.
Une baisse de la consommation de
43 % est déjà visée pour 2025. Tout
ce programme implique une rénova-
tion des bâtiments les plus anciens
(via des incitations fiscales), un dur-
cissement des normes d'émission
des véhicules, des systèmes de
mesures intelligents pour les écono-
mies d'énergie. Il envisage des pro-

cédures plus courtes et plus souples
passant par des mesures inno-
vantes, autour de la sortie progres-
sive du nucléaire. Mais quand on
sait que 400 éoliennes sont néces-
saires pour atteindre l'objectif 2035
de Suisse-Eole et que seuls 37 sont
actuellement en service !

La seconde étape, formulée sous
l'égide d'un article constitutionnel,
avait pour objectif d'introduire, dès
2021, un véritable « système incita-
tif en matière climatique et énergé-
tique ». Ce système, qui augmente-
rait nettement le prix de l'énergie
pour inciter les consommateurs à
modérer leurs appétits, n'est cepen-
dant pas prêt de voir le jour,

puisque le Conseil national a refusé,
début mars, d'entrer en matière sur
le projet. Le Conseil des Etats
devrait suivre la même voie.

Des actions tous azimuts

La **première partie** de la stratégie
énergétique prévoit une série de
mesures pour augmenter l'efficacité
énergétique et le recours au renou-
velable. C'est une combinaison de
prescriptions plus strictes et de
subventions.

- Electricité renouvelable : 1,4 milliard de francs seront à disposition annuellement pour soutenir la production d'électricité renouvelable et l'hydroélectricité. Cet argent

LES OBJECTIFS FIXÉS PAR LA NOUVELLE LOI SUR L'ÉNERGIE (ÉNERGIE 2050)

ÉCONOMISER L'ÉNERGIE		ÉCONOMISER L'ÉLECTRICITÉ		AUGMENTER LA PRODUCTION RENOUELABLE	
PAR PERSONNE		PAR PERSONNE		2020	2035
2020	2035	2020	2035	4.4 milliards de KWh	11.4 milliards de KWh
-16 %	-43 %	-3 %	-13 %		

© economieuisse

suite page 2

Votre partenaire de référence pour le recrutement de profils universitaires

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

022 379 77 02 | emploi@unige.ch

Employeurs **E**Université **U**

Uni-emploi

UNIVERSITÉ
DE GENÈVE

JUAN CARLOS TORRES
Président



Chers membres,

En tant que nouveau président de la CCIG, je me dois de féliciter et de remercier à la fois mon prédécesseur, Pierre Poncet, ainsi que Jacques Jeannerat, directeur sortant, qui ont accompli toutes ces dernières années un formidable travail au sein de la CCIG, naturellement avec l'aide de toute l'équipe de la Chambre.

C'est un honneur pour moi de reprendre ce flambeau et de conduire la CCIG dans un esprit de continuité tout en répondant aux nouveaux défis se posant à nos membres et à l'économie en général.

L'environnement économique est devenu complexe ; les enjeux pour les entreprises sont aujourd'hui globaux et sociétaux. On parle d'ubérisation, de robotisation, tout est devenu interdépendant. On parle d'incertitude ; les récentes votations dans le monde nous prouvent que rien n'est acquis et que rien n'est immuable. Cela doit donc nous conduire à penser autrement, à nous organiser différemment et à apporter des réponses nouvelles adaptées à cet environnement en mutation. La CCIG se doit d'être encore plus à l'écoute, prête au dialogue ; elle se doit d'augmenter sa capacité à rassembler les différents acteurs de l'économie, bref de renforcer sa réactivité et devenir un catalyseur de solutions pour les entreprises. La CCIG veut se positionner comme un partenaire naturel dans les questions économiques. Il est nécessaire qu'elle adapte sa vision stratégique face à des enjeux en mouvement permanent pour construire des solutions innovantes et faire des entreprises la force de Genève et renforcer son rayonnement à l'étranger. Il ne s'agit pas pour la CCIG de suivre une tendance ou de répondre à des diktats, elle se doit d'agir en parfaite autonomie afin de soutenir les intérêts de ses membres en restant à l'abri de toute influence.

Pour répondre à ces multiples défis, la CCIG peut compter sur une équipe de nombreux talents, aux fortes compétences dans tous les domaines utiles aux entreprises, qui travaillera chaque dossier avec plus de transversalité à l'interne. Le travail de l'équipe CCIG doit lui permettre d'agir en souplesse, avec une grande flexibilité et une réactivité de chaque instant. La collaboration avec l'ensemble des partenaires sera renforcée. Je suis persuadé que la nouvelle directrice de la CCIG, M^{me} Frédérique Reeb-Landry, trouvera tous les appuis nécessaires auprès de l'équipe CCIG pour mener à bien nos actions et remporter les défis à venir. Je me réjouis de cette future collaboration !

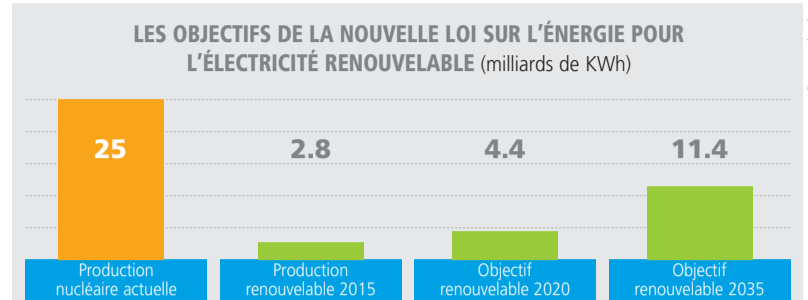
Quelles sont les principales attentes de nos membres ? Tout entrepreneur doit décider, se développer et assurer la pérennité de son entreprise. Afin de répondre aux attentes de tous nos membres, quels qu'ils soient, la CCIG doit leur fournir un service proactif et un soutien personnalisé. La CCIG veut leur offrir une grille de lecture de l'économie afin de leur permettre de prendre les bonnes décisions pour leur activité et de se mobiliser en temps opportun.

Au travers de la CCIG, les membres trouveront également des accès à leurs partenaires et à leur clientèle. Sur le marché local, la CCIG dans son rôle de partenaire naturel, sera un carrefour pour rassembler et fédérer tous les acteurs autour d'un enjeu ou d'un projet, qu'il soit de dimension économique, politique, sociale, de formation ou culturelle. À l'extérieur de Genève, que ce soit au niveau suisse ou à l'international, la CCIG sera pour ses membres un facilitateur en proposant des relais d'affaires à travers son grand réseau de contacts.

C'est avec vous tous, membres de la CCIG et partenaires, que nous allons ensemble relever les défis de la nouvelle économie, réveiller Genève et faire prospérer nos entreprises.

ÉDITORIAL

suite de la page 1 ►



viendra d'une augmentation de la taxe sur l'électricité (RPC), qui passera de 1,3 centime par kilowattheure à 2,3 (soit 40 francs annuels par ménage). La forme du soutien changera, pour privilégier les aides à l'investissement plutôt que le rachat à prix fixe de l'énergie produite durant une vingtaine d'années. Ce système n'acceptera plus de nouvelles installations, six ans après l'entrée en vigueur de la loi, alors que le soutien à l'investissement se prolongera jusqu'en 2031.

- **Electricité hydraulique :** le Parlement a été sensible aux difficultés des producteurs d'énergie hydraulique. Les prix très bas de l'électricité sur le marché européen ne permettent pas de couvrir la totalité des coûts. La branche bénéficiera d'aides à l'investissement pour la construction ou le renouvellement d'installations. Ceux qui vendent à perte pourront obtenir un complément d'un centime par kilowattheure afin de les aider à traverser cette mauvaise passe. L'enveloppe financière à disposition de l'hydraulique reste relativement modeste, et cette problématique reviendra rapidement à l'agenda politique.
- **Simplifications des procédures :** la construction d'installations renouvelables bute souvent sur des oppositions. Le Parlement a limité les possibilités de recours. L'avenir dira si cela sera suffisant.
- **Appareils :** le nombre d'appareils soumis à des normes de consommation sera étendu et les normes régulièrement durcies, en principe au même rythme que dans l'Union européenne.
- **Véhicules :** en parallèle avec l'Europe, la Suisse diminuera les émissions de CO₂, et donc la consommation des véhicules.
- **Bâtiments :** le plafond des subventions destinées à rénover les bâtiments passera à 450 millions par an, au lieu de 300 actuellement. Les frais d'assainissement énergétiques seront plus largement déductibles.
- **Energie nucléaire :** les centrales existantes pourront continuer de fonctionner tant que leur sécurité est garantie. En revanche, il sera

interdit d'en construire de nouvelles. Le **second paquet**, beaucoup plus coercitif, a pour objectif d'introduire des taxes d'incitation, selon diverses variantes. La plus contraignante souhaite faire grimper la taxe CO₂ sur les combustibles (mazout) de 89 centimes par litre ; le litre d'essence devrait renchérir de 26 centimes par litre ; enfin, une taxe sur l'électricité de 3 cts/kWh à l'actuelle devrait s'ajouter pour financer le renouvelable.

Un référendum à l'issue incertaine

Avec l'aboutissement du référendum, la stratégie énergétique devra donc passer l'écueil du vote populaire ce 21 mai. Contrairement aux autres votes dans ce domaine, l'opposition gauche-droite ne se manifeste que partiellement. C'est l'UDC qui mène le combat contre ce projet, mais le parti compte des dissidents en son sein, notamment du côté des parlementaires romands. Au PLR, il y a également une fracture entre pro et anti-stratégie, plus marquée qu'à l'UDC. En revanche, le PDC, les autres partis du centre et la gauche soutiennent largement le projet. Les milieux économiques sont partagés (cf. encadré 1), alors que les électriciens le soutiennent majoritairement. Dans ces conditions, l'issue du scrutin est encore difficile à prévoir.

Les protecteurs de la nature sont au pied du mur

Les organisations économiques ont longtemps été identifiées comme les principaux adversaires de la stratégie. Mais maintenant que le projet

est sous toit, ce sont les organisations de protection de la nature qui sont au pied du mur. La concrétisation des objectifs pour les énergies renouvelables demandera de sérieux efforts. Or, les oppositions les plus virulentes au développement de l'hydraulique et des éoliennes émanent souvent d'organisations comme Pro Natura, Bird Life ou le WWF. Elles s'affichent pourtant comme les principaux supporters du renouvelable et d'un arrêt rapide du nucléaire. Il y a là une contradiction majeure, dont elles devront impérativement sortir. Moins la Suisse produira d'électricité localement, plus elle en importera de France et d'Allemagne (où elle est produite principalement avec du nucléaire et du charbon).

Rester agiles pour un approvisionnement à prix abordables

La direction de la nouvelle politique énergétique est donnée, il reste à larguer les amarres. Compte tenu de la durée du voyage, le navire énergétique suisse devra affronter bien des changements de cap d'ici 2050. Cela a d'ailleurs déjà commencé. Alors qu'on s'attendait à une hausse des prix énergétiques, ils sont au plus bas. De quelle manière les objectifs fixés pourront-ils être pleinement atteints d'ici 2050 ? Comment s'organiser si le développement du renouvelable s'avère beaucoup plus lent que prévu ? Autant de questions auxquelles il faut se préparer. Pour y répondre, la politique énergétique devra faire preuve de souplesse et s'éloigner des discussions dogmatiques qui ont marqué la naissance de cette stratégie. Et par-dessus tout, il ne faut pas perdre de vue l'objectif principal : assurer au pays un approvisionnement sans failles, à un prix compétitif pour les citoyens et les entreprises. Dans le domaine énergétique comme dans d'autres, la Suisse ne peut pas devenir une île. ■

Prises de position de l'économie

Le Conseil de la CCIG s'est prononcé le 27 mars pour la stratégie énergétique. L'Union suisse des arts et métiers (USAM) soutient le projet, tandis qu'économiesuisse n'a pas souhaité prendre position. Face aux partisans du projet, d'autres groupements ont décidé de soutenir le référendum : Swissem, GastroSuisse, Swiss Plastics, Swissoil, l'Association des transports routiers, Auto-Suisse ou encore Sciences Industries.

L'Office cantonal de l'énergie informe

À Genève, les Rencontres de l'Office cantonal de l'énergie étaient consacrées à ce thème avant Noël, avec une présentation de Nicole Zimmermann, directrice des bâtiments à l'Office fédéral de l'énergie. Actuellement, des sommes colossales destinées à des rénovations restent inutilisées et coûtent même cher à la Confédération, vu les taux d'intérêt négatifs. « Si actuellement on privilégie une base volontaire, on sera vite obligé d'arriver à des solutions contraignantes, précise Nicole Zimmermann. Il y a donc tout intérêt à profiter des incitations financières actuelles ». Genève figure parmi les meilleurs élèves de Suisse avec ses programmes Eco21 ou électricité VitaleVert. Et ce n'est pas tout : le Canton se lancera jusqu'en 2018 dans un ambitieux plan de rénovation énergétique des bâtiments.

VOTATION CANTONALE DU 21 MAI 2017

Loi sur les Transports publics genevois (TPG)

Argumentaire des référendaires: Un front référendaire composé d'Ensemble à gauche, du PS et du MCG estime que les nouveaux tarifs TPG, tels qu'adoptés récemment par le Parlement, contrediraient la baisse tarifaire découlant de l'initiative 146.

Argumentaire de la CCIG: Le compromis trouvé au Parlement cantonal par les groupes UDC, PLR, PDC et les Verts préserve tant les objectifs de réduction de tarifs de l'IN 146 que l'équilibre financier des TPG et l'augmentation des prestations. Dès lors, la CCIG recommande de voter OUI à la loi sur les Transports publics genevois.

Le 18 mai 2014, les Genevois ont accepté en votation une initiative populaire 146 intitulée « Stop aux hausses des tarifs des transports publics » qui, contrairement à son titre, prévoyait une réduction des tarifs et leur incorporation dans la loi sur les TPG. Le manque à gagner résultant de ce vote a conduit les TPG à équilibrer leurs comptes en réduisant leurs charges et, partant, les prestations offertes à la population. Dans un souci d'équilibre financier et d'amélioration des prestations, le Grand Conseil a décidé de procéder à une adaptation modérée des tarifs. Cette nouvelle grille tarifaire est l'objet de la votation du 21 mai.

Bilan après deux ans de l'initiative 146

Contrairement aux estimations du comité d'initiative en 2014, la diminution des tarifs des transports publics n'a pas eu pour effet d'en accroître la fréquentation et le nombre d'utilisateurs. Sur le plan financier, c'est un manque à gagner de plus de 10 millions de francs qui a été enregistré en 2015, de nombreux usagers profitant de l'effet d'aubaine qui a réduit le coût de leur titre de transport, notamment l'abonnement annuel qui a été abaissé à 500 francs. Pour conserver un équilibre financier, malgré la baisse de leurs recettes, les TPG ont réduit leurs charges en diminuant leur offre de 5% entre 2014 et 2016. Cela s'est notamment traduit par des limitations de fréquences et de l'amplitude des heures de pointe.

Une augmentation tarifaire sur le plan national a été décidée pour fin

2016, à hauteur de 3%. Dans ce cadre, la communauté tarifaire Unireso a sollicité le Conseil d'Etat pour une adaptation des tarifs en vigueur sur le sol genevois. Ce dernier a soumis une nouvelle grille tarifaire au Grand Conseil qui l'a acceptée, car elle permet d'améliorer l'offre de transports et de sécuriser l'équilibre financier des TPG.

Des tarifs bas à Genève

La loi votée par le Grand Conseil résulte d'un compromis qui consiste en l'acceptation d'une hausse de 4 millions de la subvention aux TPG dans le même temps que la hausse modérée des tarifs. En d'autres termes, le déficit est épongé pour partie par les usagers et pour le reste par les contribuables.

L'esprit de l'initiative, quant à lui, est respecté, puisque les tarifs prévus restent très en-deçà du niveau qui était le leur avant l'adoption de l'initiative (voir le tableau comparatif ci-dessous). En comparaison intercantonale, voire internationale, les tarifs genevois sont d'ailleurs les plus bas, quel que soit le titre de transport (billet 1h, abonnements annuel et mensuel, seniors, etc.). La nouvelle grille maintient cette compétitivité.

La loi du bon sens

La loi soumise à votation est une étape essentielle dans le développement des transports publics à Genève. À l'usage, l'initiative 146 a révélé ses travers. Elle n'a pas permis le maintien des recettes des TPG et a causé l'inévitable réduction de l'offre de transport redoutée. ■

CCIG

La CCIG en Ambassadeur de Genève



Devenir un Ambassadeur de Genève n'est pas donné à tout le monde. Vincent

Subilia, directeur général adjoint de la CCIG, a néanmoins réussi à obtenir cette nomination en février dernier.

La plateforme d'échanges Geneva Ambassador Programme, unique en Suisse, a été initiée en 2014 par le Bureau des congrès. Selon sa directrice Anja Loetscher, « cette plateforme a pour buts de trouver des relais locaux, de créer des synergies et de donner plus de chances d'organiser des congrès. Elle débouche sur des mandats d'Ambassadeurs de deux ans, renouvelables. Mais il faut distinguer ce programme du Dîner annuel des Ambassadeurs, qui honore depuis longtemps ceux qui vendent Genève à l'étranger ».

Des critères précis pour son obtention

Désormais, ce sont 27 ambassadeurs et trois ambassadrices qui figurent sur cette liste (voir sous www.geneve.com/en/convention-bureau/ambassador-programme), volontairement sélective. Ils doivent répondre à des critères précis: être un expert dans son domaine, avoir déjà attiré récemment un congrès à Genève et être prêt à motiver ses pairs à en organiser.


Concrètement, cela passe par des propositions de manifestations, par un soutien à des candidatures ou par un coaching de juniors lors de visites.

Ces Ambassadeurs se trouvent dans des institutions d'intérêt public, qu'elles soient étatiques ou privées, et dans des domaines variés: Université, HUG, administration, CERN et maintenant la CCIG. En


l'occurrence, pourquoi Vincent Subilia a-t-il été désigné? « Deux arguments ont œuvré pour sa nomination, relève Anja Loetscher: son suivi de l'Africa CEO Forum et son travail quotidien au sein de la CCIG. On espère qu'avec ce tremplin, il pourra attirer encore davantage de conférences au bout du lac ».

Une opération gagnant-gagnant

Il s'agit d'une opération win-win basée sur le long terme. D'un côté, les organismes participants peuvent ainsi renforcer leur réputation et leurs échanges et bénéficier de certains services gratuits du Bureau des congrès (réservation de lieux de conférences et chambres d'hôtels, fourniture de matériel promotionnel, etc.). De l'autre, ce Bureau dispose d'accompagnateurs de renom, à l'expérience incomparable, pour faire rayonner la Genève internationale et promouvoir le tissu économique local. ■




PHOTOVOLTAÏQUE




CHAUFFAGE


VOTRE PÔLE DE COMPÉTENCES EN ÉNERGIE

Les sociétés de Groupe E vous proposent des solutions durables et innovantes en matière d'énergie.







ÉLECTROMÉNAGER



EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE




TRAITEMENT DE L'EAU



MOBILITÉ

Vos partenaires de confiance pour les questions énergétiques



PARTAGEONS PLUS QUE L'ÉNERGIE

TABLEAU COMPARATIF OFFRE UNIRESO (CHF)

Assortiment tarifaire (tarif plein)	Grille Unireso avant IN 146	Grille Unireso actuelle	Grille Unireso 2017
Saut de puce	2.00	2.00	2.20
Billet tout Genève 1 heure	3.50	3.00	3.20
Carte journalière Tout Genève	10.60	10.00	8.00
Carte dès 9h Tout Genève	8.00	8.00	Supprimé
Abo. mensuel Tout Genève	70	70	75
Abo. Tout Genève transmissible	110	100	107
Abo. annuel Tout Genève	700	500	550
Abo. annuel Tout Genève transmissible	1100	900	990

SOURCE: DETA

COMMERCE INTERNATIONAL

Vers un retour du protectionnisme ?

Après une longue période marquée par le libre-échange, la tendance au protectionnisme commercial revient en force. L'avènement de Donald Trump à la présidence américaine et les conséquences du Brexit en sont deux exemples majeurs.

Le défi qui s'impose désormais aux entreprises consiste à limiter les effets de telles mesures sur leur activité et à maintenir leurs profits. Il s'agit également de s'employer à convaincre les responsables politiques de la nécessité d'adapter les accords commerciaux déjà conclus qui garantissent actuellement des échanges fructueux.

Cette problématique a fait l'objet d'un séminaire le 14 mars dernier à la CCIG, sous le thème « New protectionism and trade agreements: threats and opportunities for companies ». Après une introduction de Vincent Subilia, directeur général adjoint de la CCIG, quatre experts se sont succédé: le Dr Petros Mavroidis, professeur en droit du commerce, a évoqué en particulier les règles de l'OMC et les taxes douanières. Le Dr Marina Foltea,



De g. à dr.: Vincent Subilia, Sabina Sacco, Marina Foltea et Jorge Huerta-Goldmann. Voir aussi l'interview sur: <https://youtu.be/CDIKV8b3hCo>.

fondatrice de TradePacts, a présenté les mesures de nouveau protectionnisme, ses effets et ses solutions. Sabina Sacco, avocate spécialiste de l'arbitrage des questions d'investissement pour Lévy Kaufmann-Kholer, a quant à elle insisté sur les accords commerciaux et les problématiques d'investissements dans un contexte protectionniste.

Enfin, le Dr Jorge Huerta-Goldman, de TILPA, a présenté la meilleure stratégie que les entreprises doivent adopter pour s'y adapter.

Même si certains traités de libre-échange sont dorénavant menacés, le commerce mondial devra se poursuivre entre des partenaires historiques sur la base des règles de l'OMC. Seul rempart pour garantir une paix durable, comme ce fut le rôle du GATT à l'après-guerre. Ainsi que l'a rappelé récemment à la CCIG Raymond Lorétan, ancien consul général de Suisse à New York, la Genève internationale ne doit aucunement craindre un reposicionnement. Elle pourrait même jouer la carte de la médiation face aux crispations actuelles. ■

Liste des mesures protectionnistes mises en œuvre ou prévues

AUX ÉTATS-UNIS

1. Retrait de l'accord de partenariat transpacifique (accord de libre-échange Suisse – USA), signé
2. Retrait du décret exécutif, signé, pour la construction du mur
3. Ajustements fiscaux avec les Etats-Unis (impôts directs et indirects)
4. Renégociation de l'ALENA (accord de libre-échange nord-américain): délai d'un an pour ajouter de nouveaux chapitres
5. Pression sur les pays à la balance commerciale négative
6. Politique de non-conformité aux décisions de l'OMC

EN GRANDE-BRETAGNE

1. Elimination de la liberté d'établissement (en vertu de la législation de l'Union européenne)
2. Accord de libre-échange avec l'Union européenne, sans l'engagement unique

SOURCE: Dr Jorge A. HUERTA-GOLDMAN, de TILPA

COMMERCE DE DÉTAIL

Les commerçants genevois peuvent mieux se vendre !

Ce n'est une surprise pour personne: les commerces genevois vivent des temps difficiles depuis que le franc fort est apparu il y a deux ans. Le tourisme d'achat a de lourds effets sur leur attractivité. C'était le thème du Petit déjeuner du commerce de la FER (Fédération des Entreprises Romandes) du 10 mars dernier.

« Créer une valeur ajoutée par l'innovation est l'un des critères sur lesquels nos commerçants doivent miser », a lancé d'emblée Jacques Folly, délégué au commerce de la DG DERI (direction générale du développement économique, de la recherche et de l'innovation). Si l'accueil compte pour moitié des arguments de vente, l'enseigne et la vitrine ne sont pas à négliger. D'autant plus que le client est désormais surinformé et blasé.

Devant un public averti, deux designers et enseignants de la HEAD-Genève ont donné leurs arguments pour savoir se vendre. Le professeur Albert Schürs a évoqué la notion d'émotion et d'expérience: « Il faut jouer sur les cinq sens. Même si le produit n'est pas spécialement beau, on peut attirer le regard du client, en le surprenant ». Il y a aussi une cohérence à donner entre l'image d'un produit et l'ambiance qu'il dégage,

comme entre un yaourt traditionnel et la laiterie de son enfance.

De son côté, le designer Claudio Collucci a abordé le « storytelling »: « La vitrine peut servir de réalité augmentée comme valeur ajoutée du point de vente. Il est important de faire voyager le client en lui racontant une histoire et en l'emmenant dans une expérience unique ». En conclusion, le formateur Jean-Marc Guscetti a évoqué les clés de la relation client et mis en avant trois axes: le « storytelling », l'effet « wow » (ou effet de surprise) et le coup de génie.

S'appuyer aussi sur la technologie

Le CREA Digital Day du 12 janvier dernier avait donné l'occasion au conseiller d'Etat Pierre Maudet, en charge de l'économie, d'apporter un éclairage local en marge de la révolution numérique. « On vit une révolution copernicienne, mais il ne faut pas le vivre comme une crainte, plutôt comme une opportunité de recréer ». Ainsi, face à la déferlante du commerce en ligne, les petites échoppes doivent, à ses yeux, miser sur une forte présence sur Internet comme portail d'entrée. « Seule la moitié des sites web de restaurants genevois, a fait remarquer le magistrat, permet d'accéder directement à un numéro de téléphone de réservation ». ■



Jacques Folly, délégué au commerce, lors de son allocution à la FER le 10 mars 2017.

À LOUER
GENÈVE | «QUARTET»

Au cœur des Charmilles, QUARTET offrira des surfaces dédiées à des activités industrielles, artisanales et tertiaires, ainsi que des commerces de proximité

Le projet compte plus de 47'000 m² de surfaces, dont 8'500 m² divisibles dès 150 m² disponibles dès avril 2018. Les surfaces lumineuses, aux hauteurs sous plafond de 2.70 à 5.85 m, ouvriront sur de spacieuses cours intérieures arborées. Les surfaces industrielles et artisanales bénéficieront d'une desserte logistique de plain-pied et de monte-charges de 4T.

Rendez-vous sur : www.quartet.ch

IN ASSOCIATION WITH
CUSHMAN & WAKEFIELD

SPG
INTERCITY | COMMERCIAL
PROPERTY
CONSULTANTS
ZÜRICH GENEVA BASEL LAUSANNE

Plus d'informations

Aurélié Laporte
022 707 46 75
aurelie.laporte@spgintercity.ch

SPG Intercity Geneva SA

Route de Frontenex 41A
1207 Genève
geneva.spgintercity.ch

COMMERCE INTERNATIONAL

L'Afrique : un continent méconnu, mais prometteur

À l'occasion du Africa CEO Forum, plongeons-nous dans les particularités de ce territoire de 30 millions de km², 54 pays et 1,2 milliard d'individus. Son potentiel dynamique fait de lui un relais de croissance encore trop méconnu.

Un marché pluriel

Les ressources naturelles et le capital humain de l'Afrique lui confèrent un important potentiel commercial. En faisant du renforcement de la gouvernance et des infrastructures l'une de ses priorités, le continent s'impose progressivement comme un partenaire économique de premier plan.

L'Afrique représente 2,2 % du commerce global, ce qui est encore peu, compte tenu de ses indéniables atouts et des nombreuses opportunités qui s'ouvrent désormais à elle. Dans le détail, l'Afrique du Sud se taille la part du lion avec une part de 25 %, suivi du Ghana (12 %), de l'Égypte et du Burkina Faso (9 %). En termes d'investissements, on retrouve surtout l'Afrique du Sud (16 %) et l'Égypte (14 %).

Les produits chimiques et pharmaceutiques représentent la majorité des exportations vers l'Afrique, l'industrie des machines un quart. À l'inverse, 85 % des importations vers la Suisse sont constituées des métaux précieux et de l'énergie, contre 10 % pour les produits agricoles. Notons

enfin que le nombre d'employés de la centaine d'entreprises suisses active en Afrique se monte à 71 500. Dans l'ordre, on retrouve l'Afrique du Sud (15 000), l'Égypte (12 500) et le Nigeria (10 000).

Cependant, quelques disparités régionales demeurent : on distingue souvent l'Afrique subsaharienne du Maghreb. En moyenne, le PIB des nations africaines est avant tout assuré par le tertiaire et l'industrie, malgré un secteur agricole également solide. Ce continent s'urbanise vite : la proportion de la population vivant dans des villes est passée de 14 % en 1950 à 40 % aujourd'hui.

Un rôle essentiel pour Genève

De son côté, la Suisse, et en particulier Genève, est une véritable plaque tournante du commerce mondial et du négoce international. Le pays gère la moitié du commerce mondial de produits de base, dont l'or, le cuivre, le café, le sucre et les hydrocarbures. Pour les entreprises helvétiques, il existe encore des opportunités de développement dans les services mobiles et financiers, la santé, l'éducation et l'ingénierie.

Un forum au succès retentissant

Le 5^e Africa CEO Forum s'est déroulé les 20 et 21 mars 2017 à l'Hôtel Intercontinental de Genève. Environ 1000 investisseurs et hommes d'affaires et 50 ministres et chefs d'Etat africains y ont participé. Les principaux sujets traités étaient l'innovation, le modèle féminin, la diversification des activités et le marché des capitaux.



Africa CEO Forum 2017

À ce titre, Swiss-African Business Circle (SABC) renforce les échanges commerciaux entre entreprises africaines et suisses. Il met à la disposition de ses membres, tous actifs en Afrique, un réseau d'affaires très influent. « C'est un partenaire incontournable pour les entreprises suisses avec des activités commerciales en ou avec l'Afrique, comme l'explique son co-fondateur, Michael Rheinegger. Si SABC s'associe au Africa CEO Forum, c'est pour donner à ses membres la possibilité de rencontrer des décideurs du secteur privé africain ». C'est en effet le seul événement de cette dimension qui regroupe les CEO ou décideurs continentaux et internationaux. ■

■ INFORMATIONS :
www.africaneconomicoutlook.org/

Un accord historique pour le commerce

Le 22 février 2017 est à marquer d'une pierre blanche pour l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce). A cette date est entré en vigueur l'Accord sur la Facilitation des Echanges (AFE), le premier conclu multilatéralement depuis la création de l'institution en 1996.



Il fallait réunir l'approbation de deux tiers des 164 Etats-membres (110 pays) pour ratifier ce traité de l'AFE, signé en 2013 à la Conférence de Bali. « Etant donné que le consensus est d'or à l'OMC, indique son porte-parole Keith Rockwell, autant d'Etats-membres qui s'expriment à l'unisson est une prouesse dont la communauté internationale peut être fière ». L'AFE vise à améliorer

les capacités commerciales des gouvernements tout en renforçant l'attractivité des investissements.

Un accélérateur de dédouanement

Mais que définit ce fameux accord ? Composé de 12 articles, il accélère le dédouanement des marchandises aux frontières, y compris en transit. D'après une étude des économistes de l'OMC, il aura à terme pour effet de réduire les coûts commerciaux de 14,3 % et d'augmenter les exportations mondiales de marchandises de 1000 milliards de dollars par an. L'AFE prévoit aussi des mesures de coopération entre les douanes et les autorités compétentes, car les formalités administratives ralentissent chaque jour le passage des marchandises aux frontières. Enfin, il apporte une assistance technique.

Un levier utile pour les entreprises suisses

Les économies émergentes en seront les principaux bénéficiaires, avec une augmentation de 20 % du nombre de nouveaux produits exportés. L'AFE réduira aussi les délais d'importation et d'exportation des marchandises de quasiment deux jours. Chose inédite, ce traité offre aux Etats signataires la possibilité de fixer eux-mêmes sa mise en œuvre selon leurs priorités et besoins d'assistance technique, via trois catégories (A, B, C). 90 d'entre eux se disent prêts à l'appliquer tout de suite. Un Mécanisme pour l'Accord sur la facilitation des échanges (TFAF) a même été prévu. Pour les pays industrialisés, dont la Suisse, l'AFE propose encore davantage d'efficacité et de souplesse aux entreprises, qui dépendent souvent

LE COIN DE L'ARBITRAGE

Le Règlement suisse d'arbitrage international au service des entreprises

La Swiss Chambers' Arbitration Institution (SCAI) a tenu une conférence à l'ambassade de Suisse à Paris le 17 mars 2017, en partenariat avec la CCIG et le Swiss Business Hub France. Nombreux sont les avocats, professeurs, juristes et entrepreneurs à avoir participé à cet événement, au cours duquel sont intervenus M. l'ambassadeur Bernardino Regazzoni, M^e Boris Vittoz, M^e Cyril Bonan, M^e Philippe Pinsolle, Vincent Subilia de la CCIG, Caroline Ming et Jennyfer Dreyfuss de SCAI.

Après avoir expliqué la force de la Suisse comme place historique de l'arbitrage international, démontré les atouts du Règlement suisse d'arbitrage international (« Règlement suisse ») en termes de coûts, de flexibilité, d'administration non intrusive des procédures et de rapidité de la procédure de constitution du Tribunal Arbitral, SCAI a présenté sa clause compromissoire personnalisable.

Il s'agit d'une formule permettant aux entreprises de se mettre d'accord, au moment où elles négocient leur contrat, sur le recours à une procédure d'arbitrage « super accélérée » en cas de litige. Cette clause est mise à disposition des parties sur le site de SCAI : www.swissarbitration.org/Arbitrage/Les-clauses-compromissaires.

En voici le mode de fonctionnement : en plus de la clause type existante qui sert de base, quatre options supplémentaires sont offertes aux parties pour écourter les délais aux différentes étapes de la procédure (constitution du Tribunal Arbitral, réponse à la Notification d'Arbitrage, production des preuves, délivrance de la sentence). Quatre options, donc seize combinaisons possibles pour encore plus d'efficacité et de rapidité. Il suffit de cliquer sur les options de son choix et d'afficher la clause qui en résulte. Cette clause peut ensuite être adressée directement et instantanément par e-mail aux destinataires de son choix. Cette innovation technologique, au service des entreprises, permet d'optimiser et de faciliter les échanges entre les parties au stade de la négociation de la clause compromissoire.

Par ailleurs, pour une plus grande accessibilité, www.swissarbitration.org, le site internet de SCAI, est désormais disponible en français.

Outil incontournable pour résoudre les différends efficacement, rapidement et à moindre coût, le Règlement suisse n'a pas fini de se faire connaître des entreprises actives à l'international.



De g. à dr. : Vincent Subilia, Cyril Bonan, Caroline Ming, Philippe Pinsolle, Boris Vittoz et Jennyfer Dreyfuss.



M. Roberto Azevedo, directeur général de l'OMC, lors du lancement du Mécanisme sur l'Accord sur la Facilitation des échanges en 2014.

d'un accès aux marchés étrangers. L'élimination d'obstacles douaniers, sans discrimination, représente un gage de prospérité évident pour les sociétés exportatrices, dans un contexte de féroce concurrence.

Un bol d'air pour tout le commerce mondial

À terme, il est prédit que cet accord, moins discriminatoire que les pratiques actuelles, pourra avoir un effet considérable sur la croissance des pays. « Les gains seraient

supérieurs à ceux réalisés si l'on éliminait tous les droits de douane appliqués à l'échelle mondiale », précise Keith Rockwell. Et, sur le site internet de l'OMC, le directeur général Roberto Azevedo se félicite de cette avancée : « Premièrement, cela montre que les membres sont attachés au système commercial multilatéral et qu'ils tiennent les promesses faites à Bali. Deuxièmement, cela signifie que nous pouvons maintenant commencer à mettre en œuvre l'Accord ». ■

PUBLI-REPORTAGE

L'Atelier: un projet pour les Genevois

L'Atelier, à Plan-les-Ouates, est un projet d'une ampleur rare destiné à accueillir des sociétés artisanales et industrielles traditionnelles. Chaque entreprise peut y installer et réunir ses ateliers, ses zones de production et d'exploitation, ses laboratoires, ses espaces de stockage ou encore ses surfaces administratives sur un seul et même niveau.



Vue générale



Entrée

Ce n'est pas tous les jours qu'une infrastructure neuve, moderne et fonctionnelle peut ainsi être proposée à des artisans et PME. Il a en effet été tenu compte du critère économique dès sa conception et tout au long de sa réalisation.

L'immeuble dispose de trois entrées pour le personnel et les visiteurs, d'un quai de déchargement pour les camions (quatre de front) sur l'arrière de la construction et d'une zone de transbordement pour les fourgons et camionnettes au 1^{er} sous-sol. La distribution intérieure est assurée par des monte-charges de grande capacité et par des ascenseurs.

La qualité de l'organisation proposée, la flexibilité des surfaces dont les plateaux sont divisibles au gré

des locataires (de 70 à 4 500 m²), l'optimisation des circulations intérieures et extérieures, la cohérence de l'espace commun intérieur, la cohabitation entre la mixité des activités sont autant d'atouts que cet ensemble offre.

Situé dans un quartier de plus en plus prisé, L'Atelier se trouve en amont de l'autoroute de contournement, donc particulièrement facile d'accès.

L'Atelier respecte les plus hautes exigences en matière d'environnement par sa double certification MINERGIE® et BREEAM®.

La certification BREEAM® (BRE Environmental Assessment Method) évalue l'empreinte environnementale d'un bâtiment, son cycle de vie,

sa capacité à gérer les consommations, à recycler ses matériaux pendant sa construction et ses déchets pendant son exploitation ou à satisfaire un changement d'affectation. Sa valeur environnementale – ou « rating » – est indiquée par son niveau d'amélioration par rapport à une base nationale. Ainsi, de nombreux éléments techniques complémentaires ont été mis en place par Concorde SA afin de conférer au bâtiment une image écologique forte et d'assurer le bien-être de ses occupants :

- Ouvrants en façade permettant une ventilation naturelle
- Air contrôlé, possibilité de rafraîchissement mécanique
- Luminosité optimisée avec un contrôle sur les stores, mais également sur l'éclairage et la qualité de sa lumière.

En chiffres

- 45 000 m² de surfaces locatives
- 490 places de parc intérieures
- 100 places de parc pour deux-roues
- Quais de livraison pour des véhicules de 40 tonnes
- Espace de déchargement à l'intérieur du bâtiment
- 3 niveaux de sous-sol
- 28 m de hauteur
- 155 m de long
- Plus de 10 000 m² de vitrages
- Plus de 2 000 personnes occuperont le site à terme

BREEAM®

MINERGIE®

À CHF 220.-/m² la commercialisation des locaux va bon train. Plus les entreprises intéressées se manifestent tôt, plus leur installation et la mise en service de leur outil de production s'en trouvent facilités. Les locataires pourront investir les lieux en mars 2018 déjà.

L'Atelier va – à n'en point douter – marquer d'une empreinte forte et représentative le paysage de Genève et en particulier celui de la zone industrielle de Plan-les-Ouates. ■

Concorde SA et Plan-les-Ouates



Après avoir développé avec succès les projets Bluebox et Skylab pour les entreprises de haute technologie, Concorde SA se tourne aujourd'hui vers un secteur jusqu'ici peu appuqué, les artisans et les industriels genevois.



Atelier



Chantier

Maître d'ouvrage

Atelier Pré-Fleuri SA
www.atelier-geneve.com

Développement/Direction de projet

Concorde SA
Rue de l'Université 5
CH - 1205 Genève
concorde.com

Architecte

BM Architectes S.à.r.l.

Commercialisation

Renseignements au 022 519 02 12



SPONSOR

Check-up 360°, une nouvelle prestation en matière d'évaluation et de transmission d'entreprises

François Kirchoff, banquier expérimenté et reconnu dans le monde des entreprises et PME genevoises, et Eva Joss, spécialiste en évaluation et transmission d'entreprises, représentent la société Dimension SA à Genève. Ils offrent aux entrepreneurs des conseils d'experts adaptés durant les différentes phases stratégiques de l'évolution d'une entreprise: évaluation, vente, management buy-out ou ouverture du capital. Dimension SA est une filiale à 100 % de la BCGE.



François Kirchoff, directeur.



Eva Joss, directrice adjointe.

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'évaluation et de transmission d'entreprises. La société a pignon sur rue en Suisse romande du fait de sa grande expérience dans ce domaine depuis 1994. Plus de 180 opérations ont été réalisées à ce jour.

Elle propose une prestation baptisée PME 360°. Quelle est-elle ?

Il s'agit d'un service inédit ! La prestation comprend une analyse globale des enjeux financiers, juridiques et organisationnels liés aux objectifs de transmission en s'appuyant sur une expertise avérée de spécialistes, soit un conseiller de Dimension SA et un avocat; ceci en toute confi-

dentialité. Il s'agit d'identifier les enjeux spécifiques à chaque actionnaire et chaque société.

À quel type d'entreprise s'adresse cette analyse ?

De nombreux clients réfléchissent longtemps à l'avance et se posent de nombreuses questions avant de transmettre leur entreprise. Ils ne souhaitent pas forcément le faire dans l'immédiat ou s'engager dans un processus complet de vente. Cette analyse s'adresse à toutes les entreprises.

Que peut apporter le Check-up 360° aux entrepreneurs ?

Grâce à cette analyse globale, le propriétaire reçoit une analyse des enjeux, faite de manière indépendante par deux experts. Il peut ensuite agir en connaissance de cause et opérer à son rythme la

transmission pour maximiser les chances de réussite.

Comment cela se passe-t-il concrètement ?

L'analyse débute par un entretien confidentiel, d'une durée d'environ deux à trois heures, par un conseiller de Dimension SA et un avocat. Puis, un rapport de synthèse conjoint est préparé par le conseiller de Dimension SA et l'avocat. Ce rapport fait un état de la situation de l'entreprise et de l'entrepreneur, eu égard à la recherche d'une solution de succession. Il est, ensuite présenté au client lors d'un entretien afin de lui permettre de procéder à une première réflexion concrète au sujet de la succession de son entreprise. Riche de ces données, l'entrepreneur est ensuite libre de définir les étapes qu'il souhaite mettre en œuvre et sa planification. ■



Dimension SA
16, rue des Fontenailles
CH-1007 Lausanne
www.dimension.ch

francois.kirchoff@dimension.ch
tél. +41 79 285 01 31

eva.joss@dimension.ch
tél. +41 79 542 86 74



FINANCE

Les paiements papier en voie de disparition

Les entreprises suisses effectuent de plus en plus leurs démarches administratives par voie électronique. Une évolution qui sera poussée à son paroxysme dans le secteur financier: leur trafic de paiements sera harmonisé en 2022. À terme, une automatisation est même envisagée.

L'enjeu est de taille puisque, en 2015, 440 millions de transactions financières ont été effectuées en Suisse. Qu'elles soient de modestes PME ou des multinationales, les entreprises devront aussi adapter leur logiciel de gestion jusqu'à la mi-2018 (au plus tard en 2020). La plupart des banques commerciales et cantonales (à l'instar de la BCGE) migreront déjà leur système ces prochains mois. Ce processus concerne environ 15 000 clients. La société yverdonnoise Epsitec SA édite justement des logiciels de gestion Crésus agréés. Par son expertise pionnière en Suisse, cette PME a été intégrée dans le projet-pilote de PostFinance. Cette dernière a modifié avec ses clients ses systèmes pour les inscriptions au débit et les notifications.

Un IBAN omniprésent

Dans un premier temps, la norme internationale ISO-20022 doit uniformiser les virements bancaires, en rendant l'IBAN obligatoire, avec un nouveau format d'échange électronique. Quant aux prélèvements, ils verront les débits directs type LSV remplacés par une e-facture optimi-

sée. À terme, les clients pourront utiliser leur carte Maestro pour des achats dans la zone euro sans les taxes actuelles. Ce principe s'adaptera même aux achats mobiles sans contact (cf. système Twint).

Les jours du BVR sont comptés

« L'idée est de parvenir à une simplification du trafic de paiement, trop varié et complexe en Suisse, relève le directeur-adjoint d'Epsitec Olivier Leuenberger. Le bulletin de versement (BVR), introduit en 1971, est longtemps resté le moyen de paiement par excellence en Suisse ». D'ici un an et demi, en guise de justificatif, il ne devrait y avoir plus qu'un système intégrant l'IBAN et de QR-code (code-barres de données en deux dimensions) à la place des bulletins papier rouge et orange.

Quelques bémols à surveiller

« Le gros avantage sera l'allègement des procédures, d'où un gain de temps appréciable, indique Olivier Leuenberger. Mais il faudra veiller à la bonne migration du système et à son suivi ». Pour éviter perte de temps et frais, il s'agira d'optimiser les processus informatiques. Qui dit numérisation, dit crainte de la sécurisation des données. Mais le cryptage annoncé sera, semble-t-il, indétectable par les hackers. PaymentStandards.CH sert actuellement de plate-forme d'information centralisée: elle met déjà à disposition sur son site Internet une brochure explicative sur cette révolution. ■

La CCIG se met au paiement en ligne

La CCIG vient d'introduire le paiement en ligne sur son site Internet. Elle le teste avec le Pitch@CCIG du 27 avril: les participants régleront directement leur finance d'inscription au moyen d'une carte Maestro, Mastercard, Visa ou PostFinance. Ce nouveau moyen, qui n'est pas encore étendu à toutes les manifestations payantes de la CCIG, simplifiera l'accueil le jour de la manifestation.

**PALAIS
CREATIONS**
TRAITEUR DES GRANDS EVENEMENTS



Événements d'entreprise
Inaugurations
Lancements de produits
Cocktails
Banquets

“FAIRE
POUR VOUS
LES CHOSES
EN GRAND”

Palais Créations SA
CP 112
1218 Le Grand-Saconnex
T. +41 (0)22 761 15 80
INFO@PALAISCREATIONS.CH
WWW.PALAISCREATIONS.CH

AGENDA

FORMATION (réservée aux membres)

Mercredi 26 avril 2017 de 8h à 10h - CCIG

Comment présenter efficacement son entreprise

Au travers d'exercices pratiques, ce séminaire a pour but de montrer comment construire une présentation, afin qu'elle devienne un élément efficace de sa communication professionnelle.

PROGRAMME ET INSCRIPTIONS : www.ccig.ch/agenda

RÉSEAUTAGE (réservé aux membres)

Jeudi 27 avril 2017 de 12h à 14h - CCIG

Pitch@CCIG

Une demi-douzaine d'orateurs volontaires seront tirés au sort parmi les participants pour se présenter en deux minutes sans support visuel. L'événement est accompagné d'un repas assis (buffet).

PROGRAMME ET INSCRIPTIONS : www.ccig.ch/agenda

EN COLLABORATION AVEC LE CRPM

Vendredi 12 mai 2017 de 8h à 10h - CCIG

L'économie collaborative, quels enjeux pour votre PME ?

D'où vient l'économie collaborative ? Quelles sont ses racines et sa signification ? Quelles sont les clés de son fonctionnement et de son développement ? Est-ce une opportunité ou une menace pour les entreprises établies ? Comment les PME peuvent-elles bénéficier de son essor ? En découle-t-il un nouveau style de leadership, voire de mode de vie ? Quelles sont les perspectives d'avenir et potentiels d'innovation ? Telles sont les questions auxquelles ce séminaire va tenter d'apporter des réponses.

PROGRAMME ET INSCRIPTIONS : www.ccig.ch/agenda

FORMATION (réservée aux membres)

Mardi 16 mai 2017 de 8h à 10h - CCIG

Le réseautage productif : comment rencontrer l'autre

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

PROGRAMME ET INSCRIPTIONS : www.ccig.ch/agenda

RÉSEAUTAGE POUR LÈVE-TÔT (réservé aux membres)

Jeudi 11 mai 2017 de 7h30 à 9h30 - CCIG

Le 7h30 de la Chambre

Venez assister aux présentations des entreprises suivantes :

ADVALORIS - www.advaloris.chAIM SERVICES - www.aim-services.chPFS CONSEILS SA - www.pfsconseils.chLEORA HUMAN CAPITAL - www.leorahc.comPATRIMONIA - www.patrimonia.chABISSA - www.abissa.chPROGRAMME ET INSCRIPTIONS : www.ccig.ch/agenda

FORMATION (réservée aux membres)

Mercredi 24 mai 2017 de 8h à 10h - CCIG

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

Le langage non verbal produit un impact immédiat sur ses interlocuteurs : gestes, posture, regard et voix sont des vecteurs clé de la communication interpersonnelle. Apprendre à les gérer, les décrypter et les canaliser permet de les mettre à son service.

PROGRAMME ET INSCRIPTIONS : www.ccig.ch/agenda

IMPRESSUM

CCIGinfo

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

Responsable d'édition :
Alexandra Rys

Rédaction :
Fabienne Delachaux, Jennyfer Dreyfuss,
Nicolas Grangier, Nathalie Hardyn,
Charles Lassauce

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

Conception : ROSS graphic design

Impression : Atar Roto Presse SA, Satigny

Informations :
publications@ccig.ch



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

PLATINE

SKYNIIGHT

RAMADA
@ncore
GenevaLa Tour
RÉSEAU
DE SOINS

BCGE

OR

ORACLE

Allianz

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

ARGENT

PORTS FRANCS
ET ENTREPRISES DE GENÈVE SASWISS RISK
CARECATERING SERVICES
MIGROS

BRONZE

MESSERLI
Serviceseu Business
School

CITROËN

fert

easyJet

JTI

CP
Communication Point SAaccès
Personnel

BDO

PROTECTAS

P&G

BALESTRAFFIC

Procure Systems

TRUB
18 PUBLISSEUR SA

Ce label suisse garantit la provenance de l'énergie et sa production selon les critères écologiques les plus exigeants d'Europe.

LES ÉNERGIES SIG