



ENQUÊTE CONJONCTURELLE ANNUELLE 2013 - 2014



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

Editorial	5
Commentaires généraux	6
Assurances	8
Automobiles	10
Banques, finance	13
Bâtiment, construction	17
Chimie, pharmacie	21
Commerces	24
Conseils	27
Energie, environnement	31
Enseignement, formation	35
Horlogerie, bijouterie	38
Immobilier	41



Siège de la Chambre:
4, bd du Théâtre | 1204 Genève

Adresse postale:
Case postale 5039 | 1211 Genève 11
Tél. 022 819 91 11 | Fax 022 918 91 00
E-mail: cci@ccig.ch

Site internet: www.ccig.ch

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

MR & A

MICHEL RACHETER & ASSOCIATES SARL
GENEVA LONDON

CORPORATE REAL ESTATE SERVICES
ARCHITECTURE
INTERIOR ARCHITECTURE
SPACE PLANNING
PROJECT MANAGEMENT

www.mra.ch



IMPRESSUM

Publiée par la Chambre de commerce,
d'industrie et des services de Genève (CCIG)

Responsable de l'enquête:
Philippe Meyer, CCIG

Rédaction:
Commentaires:
Philippe Meyer, CCIG

Interviews:
Ernest Ghislain, Odile Habel,
Timothé Juliette, Benjamin Philippe

Les membres ont la parole:
Frédérique Reeb-Landry, GEM;
François Membrez, TCS

Opinion:
Hugues Quennec, GE Servette

Coordination:
Géraldine Siegenthaler, CCIG

Relecture:
Sonam Bernhard, Fabienne Delachaux,
Alexandra Rys et Géraldine Siegenthaler, CCIG

Renseignements/ commandes:
p.meyer@ccig.ch
Tél. 022 819 91 11 | Fax 022 819 91 00

Sources:
L'Enquête conjoncturelle se base
sur 759 questionnaires reçus entre
le 6 janvier et le 10 février 2014.

Nos remerciements vont à:
Banque Nationale Suisse – Banque cantonale
de Genève – Credit Suisse – Office cantonal
de la statistique – Secrétariat d'Etat
à l'économie – UBS

Reproduction autorisée (à l'exception
des illustrations et photos) avec indication
des sources.

Photo de couverture:
© Contexa SA

Impression:
ATAR Roto Presse SA, Genève

Concept, édition:
Roland Ray, Promoédition SA

Graphisme, mise en page:
Atelier Promoédition

Production:
Maryse Avidor

Coordination:
Florence Ray et Viviane Cattin

Régie publicitaire:
Promoguide SA
Agostinho Dos Santos

Tirage en 3800 exemplaires
Mars 2014

Industrie	44
Médias, arts graphiques	46
Négoce international	49
Ressources humaines	52
Santé	55
Technologies de l'information et de la communication	59
Tourisme, hôtellerie, restauration	63
Transports et logistique	67
Viticulture et commerces de vin	70
Autres secteurs	73
Résultats globaux	75
Les membres ont la parole	77
Opinion	80

SUBMERGÉ PAR LES PAPIERS ?

Nous avons la solution !

GESTION ÉLECTRONIQUE DE DOCUMENTS



© Laurence Herren - Photos : shutterstock

DU COPIEUR À LA GED

devillard

**Votre partenaire
en solutions documentaires**



T. 0848 912 912

www.devillard.ch



Jacques Jeannerat
Directeur de la CCIG

RÉINVENTER L'ÉCONOMIE

L'année 2013 aura marqué une reprise de l'économie locale, comme en témoigne le plus grand nombre d'entreprises qui signalent une augmentation tant du volume d'affaires que de la rentabilité. En contrepartie, on note que les effectifs sont stables : les entreprises n'engagent ni ne débauchent.

Cette 14^e Enquête conjoncturelle illustre un regain de confiance avec 83 % des entreprises sondées qui prévoient une hausse du volume d'affaires pouvant aller jusqu'à 10 % ! Certes, tous les prévisionnistes tablent sur une hausse du PIB, seules diffèrent les fractions de pourcentage.

Mais cette reprise n'est pas un retour à la situation pré-2008. Plusieurs changements profonds se dessinent. Tout d'abord, les branches traditionnellement porteuses de l'économie genevoise sont confrontées à divers freins : réglementaires (banques), conjoncturels (négoce de matières premières) ou structurels (horlogerie).

Les technologies, ensuite, modifient les habitudes de consommation : le commerce de détail se révèle être souvent plus une vitrine qu'un lieu où un achat s'effectue. La concentration devient ainsi, pour plusieurs secteurs, le seul moyen de répondre aux attentes des clients et de rester compétitifs. La spécialisation est aussi à l'ordre du jour, y compris dans des domaines peu influencés par la conjoncture, tels que l'éducation et la santé.

À l'heure où presque aucun secteur n'échappe à une remise en cause, qu'elle soit liée aux habitudes de consommation ou à la géopolitique, il est inquiétant de constater que fleurissent les initiatives politiques qui visent à intervenir jusque dans le fonctionnement des entreprises.

La CCIG est plus que jamais attentive à défendre les conditions qui sont indissociables de l'attractivité de Genève, ces fameuses « conditions cadre » que sont la fiscalité, la mobilité, l'aménagement et l'énergie et qui constituent les « fils de chaîne » du tissu économique genevois, dont les entreprises ont besoin pour poser leurs « fils de trame ». Car seule l'addition de ces deux fils révèle le motif final de la toile : une Genève où il fait bon vivre.

Philippe Meyer
Membre de la Direction



CONJONCTURE MONDIALE, SUISSE ET GENEVOISE

Préambule

Merci à tous nos membres qui ont répondu à l'Enquête conjoncturelle 2014 ! Avec plus de 38 % de taux de réponse, notre enquête peut se targuer de résultats représentatifs !

L'Enquête conjoncturelle 2014 apporte une bonne dose d'optimisme ! En effet, la tendance conjoncturelle est positive, l'année 2013 a été meilleure que 2012 dans presque tous les secteurs et les perspectives 2014 sont unanimement positives !

Voici donc les enseignements à tirer, dans leur contexte.

Dans le monde

Les Etats-Unis pourraient bien être la locomotive qui relancera la conjoncture mondiale. En effet, l'activité économique commence à se normaliser dans la première économie mondiale, 5 ans après la crise financière. Mais c'est une locomotive diesel qui ne devrait pousser le reste de l'économie mondiale que lentement mais néanmoins sûrement.

Le désendettement des ménages et des banques avance, l'immobilier se redresse et des centaines de milliers d'emplois sont créés chaque mois. Plus intéressant sur le long terme, la faiblesse du dollar et l'incroyable expansion de l'extraction de gaz de schiste permettent aux Etats-Unis de se réindustrialiser. N'en déplaise au Tea Party. Mais le principal problème reste les réformes structurelles fiscales qui doivent être mises en œuvre pour réduire les déficits budgétaires. N'en déplaise à Barack Obama.

L'escargot européen sort de sa deuxième récession depuis la crise avec un taux de croissance qui dépasse péniblement les 1 %, loin derrière les Etats-Unis. Le déficit commercial et le manque dramatique de compétitivité des PIGS, voire des FPIGS, se sont légèrement réduits. L'évolution conjoncturelle reste très faible en Espagne, en France ou en Italie, ne

permettant pas une baisse du chômage dans l'Euroland, qui reste à 12 %, malgré le dynamisme de l'Allemagne.

Avec plus de 6 % de croissance, l'Asie continue à en être la championne. Mais celle-ci dépend beaucoup des performances de la Chine qui connaît un ralentissement de sa croissance en-dessous des 10 % auxquels elle nous avait habitués.

Quant à l'Amérique latine, elle aussi rebondit avec une croissance de 4 %.

En Suisse

Les exportations suisses bénéficieront de la reprise économique européenne, eh oui ! Le principal moteur de la croissance économique suisse est la consommation privée, en forte hausse. Les secteurs santé, assurance et conseil ont été les moteurs en 2013, alors que l'industrie et le tourisme stagnaient.

À Genève

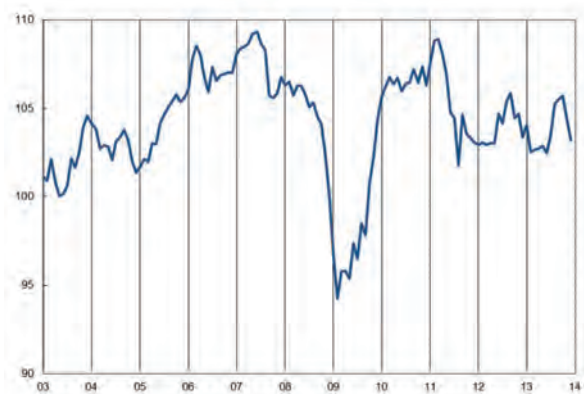
En 2014, la croissance de l'économie genevoise devrait rester en tête du peloton suisse, tout comme ces dernières années (de plus d'un demi-point). Cela sera dû à deux facteurs (le dynamisme de ses secteurs finance et négoce, et les performances de ses exportations), eux-mêmes influencés par trois paramètres (reprise économique aux Etats-Unis, sortie de récession de la zone euro et croissance des pays émergents). L'horlogerie et la finance supportent le surplus de croissance à Genève.

L'indicateur avancé LEA-PICTET-OCSTAT de l'économie genevoise est un indicateur conjoncturel synthétique, construit sur la base de l'évolution relative de 10 séries statistiques cantonales (6 mensuelles et 4 trimestrielles), dont la propriété est d'anticiper l'évolution conjoncturelle avec un décalage de deux à trois trimestres.

Les données relatives au mois de décembre 2013 donnent lieu à une nouvelle baisse de l'indicateur avancé LEA-PICTET-OCSTAT. Cette variation ne suffit pas pour effacer la croissance marquée de l'indicateur observée entre juillet et octobre, mais réintroduit un signal d'incertitude pour l'évolution prochaine de l'économie genevoise, d'autant plus inquiétant que les premiers effets de la votation du 9 février 2014 ne figurent pas encore dans les données.

On précisera que les valeurs les plus récentes de l'indicateur LEA-PICTET-OCSTAT ont été calculées sur la base de l'ensemble des composantes mensuelles et trimestrielles.

Au cours de la dernière période observée (le mois de décembre ou le quatrième trimestre 2013), on constate que, malgré la baisse sensible de l'indicateur LEA-PICTET-OCSTAT, 40 % de ses composantes enregistrent une évolution favorable à l'économie genevoise.



Source: LEA-PICTET-OCSTAT

À propos de l'Enquête conjoncturelle genevoise

Comme chaque année, l'enquête a été adressée début janvier 2014 à l'ensemble des 2023 membres de la CCIG ; l'enquête a été menée en ligne, le questionnaire papier restant une alternative. Le taux de retour à fin février s'élevait à plus

de 38 %, avec quelques disparités en fonction des secteurs. Les services représentent plus de la moitié des réponses reçues (62 %) contre 14 % pour l'industrie et 16 % pour les commerces. À noter également que 43 % des réponses proviennent de petites entreprises de moins de 10 employés et 77 % de moins de 50 salariés.

En ce qui concerne le pourcentage du chiffre d'affaires réalisé en Suisse ou à l'étranger, il est intéressant de constater que les deux catégories les plus importantes sont, d'abord, les entreprises purement locales, ne travaillant pas à l'international (58 %), et, ensuite, celles qui, au contraire, réalisent leur chiffre d'affaires presque totalement à l'étranger (15 %).

D'une manière générale, alors que 2012 était jugée plutôt difficile, 2013 se caractérise par sa stabilité et même par une tendance positive. En effet, du point de vue des résultats obtenus, pour 38 % des sondés, l'année fut stable, 32 % l'ont jugée bonne à très bonne et le restant d'entre eux, difficile (23 %) à très difficile (7 %).

En 2013, par rapport à 2012, le volume d'affaires est resté stable ou a augmenté (0 à +10 % et plus) pour 64 % des entreprises interrogées, pour 36 % d'entre elles (contre 41 % en 2012), il a diminué (0 à -10 % et moins). Si l'on ajoute à cela les statistiques concernant la rentabilité en 2013 en comparaison annuelle avec 2012, on constate le même type d'évolution : une rentabilité maintenue en équilibre ou augmentée (0 à +10 % et plus) pour 64 % des sondés, et une diminution (0 à -10 % et moins) pour 36 % d'entre eux. Plus de la moitié des entreprises ont stabilisé leurs effectifs en 2013 (68 %), voire les ont augmentés (19 %).

Les prévisions pour 2014, quant à elles, sont excellentes : 83 % des entreprises interrogées estiment que leur volume d'affaires sera stable ou en hausse, contre moins d'un quart des sondés (17 %) qui le voient en diminution. Les prévisions de rentabilité pour 2014 suivent la même tendance : 84 % les voient stables ou positives contre 16 % négatives. Les effectifs, quant à eux, devraient rester stables pour 74 % des sondés et augmenter pour 19 % d'entre eux.

- CA stable, mais tendance à la hausse pour 2014
- Rentabilité stable, tendance à la hausse pour 2014
- Investissements stables, tendance à la baisse pour 2014
- Effectifs inchangés

Ce secteur dépend directement des aléas climatologiques. La fameuse grêle de 2013 a eu un fort impact sur le secteur.

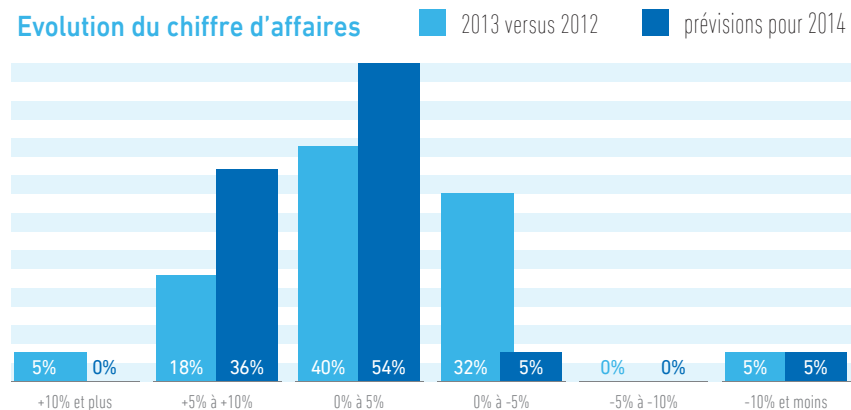
La branche de l'assurance profite du besoin de sécurité suisse supérieur à la moyenne. Elle est constituée de grands établissements pour les affaires d'assurance vie et de réassurance et de plus petits pour les assureurs non-vie. Le marché est saturé, le potentiel de croissance est ainsi limité.

L'assurance privée catégorie « vie » suit la marche des affaires du secteur bancaire. Ses problèmes : des taux d'intérêt bas et le rejet du projet de taux de conversion. Dans la catégorie « non-vie », la sinistralité n'a pas vécu de catastrophes majeures en 2013. Les vols, la grêle et l'absentéisme sont en augmentation.

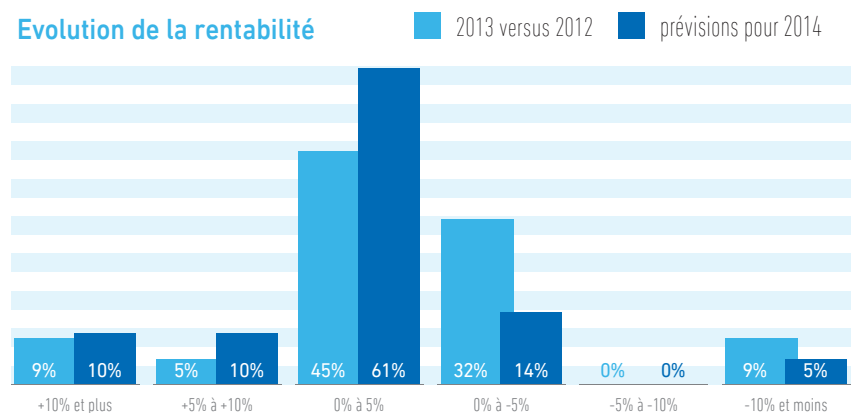
Les agents généraux souffrent de la concurrence d'internet. Les consolidations attendues ont été réalisées et le secteur se caractérise par une stabilisation conjoncturelle.

Le secteur est optimiste dans ses perspectives 2014, en ce qui concerne le chiffre d'affaires et la rentabilité. Il n'en est pas de même pour les investissements, prévus à la baisse.

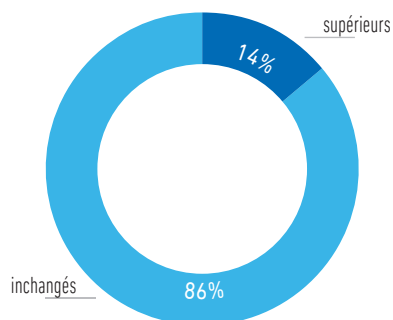
Evolution du chiffre d'affaires



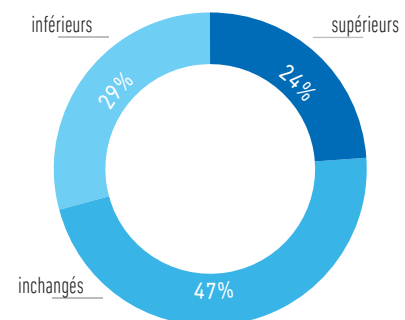
Evolution de la rentabilité



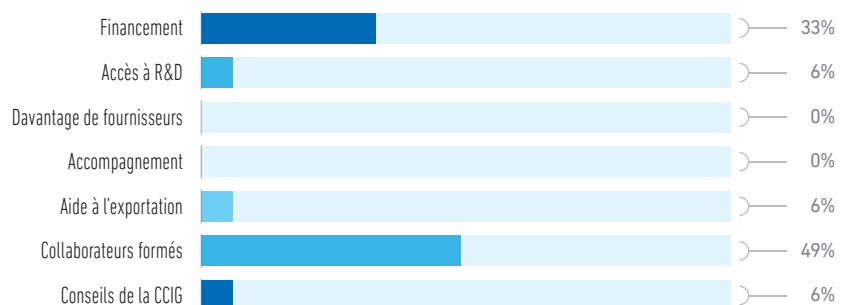
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



22 réponses dont 22 en Services (conseil, gestion, etc.)

“ Le marché est aujourd’hui saturé et offre peu de possibilités de croissance. ”



Vincent Brulhart dirige l’ensemble des affaires suisses non-vie auprès du groupe d’assurances **GENERALI**, où il a été notamment directeur des sinistres et prestations vie et non-vie, avant de prendre la tête du domaine d’affaires produits et actuariat non-vie en 2010. Vincent Brulhart est également professeur de droit des assurances aux facultés de droit des Universités de Lausanne et de Genève.

Comment le secteur de l’assurance a-t-il évolué en 2013 ?

De manière générale, l’assurance demeure une activité très robuste dans un environnement chahuté, avec des garanties de solvabilité très satisfaisantes. Notre secteur dépend étroitement de la situation économique globale, mais ses effets sont visibles avec un décalage d’un ou deux ans. Dans l’assurance vie, les compagnies ont été touchées par les taux d’intérêt historiquement bas l’an dernier, et elles continueront à l’être en 2014 et 2015. Les taux bas réduisent l’attractivité de certains produits et affectent les rendements des capitaux, ce qui rejaillit aussi sur les exigences de solvabilité.

Et dans les activités non-vie ?

Le marché est aujourd’hui saturé et offre peu de possibilités de croissance. Les compagnies cherchent donc en priorité à fidéliser leurs bons clients. La tendance à l’augmentation de la charge de sinistres s’est confirmée dans certaines branches en 2013, notamment avec l’aggravation des dommages aux véhicules (la sophistication croissante des véhicules renchérit le coût des réparations) et une augmentation de la fréquence des sinistres. En tant que zone urbaine affichant une forte concentration de véhicules automobiles, Genève est particulièrement touchée par ces phénomènes. De plus, le canton, comme l’ensemble de la Suisse romande, a subi l’an dernier un très important épisode de grêle.

Qu’en est-il de l’assurance des personnes ?

Cette garantie étant étroitement liée à la conjoncture, nous avons constaté une progression des sinistres de pertes de gain, par exemple dus à des épuisements ou des dépressions. Les restructurations d’entreprises n’étant pas rares à Genève, le phénomène est peut-être un peu plus marqué dans ce canton. Cette branche de l’assurance est en difficulté, mais les autres secteurs de l’assurance non-vie ont atteint des résultats équilibrés et satisfaisants.

Le monde de la finance est soumis à d’importants changements réglementaires. Dans quelle mesure l’assurance est-elle concernée ?

La Finma a renforcé les exigences de solvabilité pour les compagnies privées; il en découle des besoins accrus en capitaux, ce qui pourrait, à terme, affecter le développement de nouveaux produits. Diverses consultations ont eu lieu, les solutions retenues finalement sont équilibrées. Courant 2013, le Parlement a refusé d’entrer en matière sur une révision complète de la Loi sur le contrat d’assurance, qui date de 1908. Nos contrats demeurent donc régis par cette loi ancienne, qui reste néanmoins praticable, grâce notamment à l’aide de la jurisprudence.

Quel sera l’impact de la réforme de la prévoyance vieillesse prévue pour 2020 ?

Les assureurs vie seront touchés sous deux angles, qui font actuellement l’objet de débats. Le premier est lié au financement des retraites et au taux de conversion : si les entreprises privées doivent puiser dans leurs réserves pour couvrir les engagements fixés par la loi, elles pourraient se désintéresser de cette activité. Le second concerne la quote-part légale du revenu des placements à restituer au preneur d’assurance; cette discussion touche aussi le calcul des conditions de solvabilité.

Est-ce que d’autres évolutions réglementaires auront un impact sur le secteur dans un proche avenir ?

Le paquet Via sicura, qui vise à renforcer la sécurité routière, obligera les compagnies d’assurance privées à faire recours contre l’auteur d’une infraction grave. D’autres mesures plus ou moins drastiques sont encore en discussion, pour une entrée en vigueur prévue en 2015. Enfin, nous ne savons pas encore dans quelle mesure les assureurs privés seraient touchés par une éventuelle Loi sur les services financiers (FIDLEG).

Propos recueillis par Timothé Juliette

- CA stable, mais forte hausse prévue pour 2014
- Rentabilité en baisse, stabilisation prévue pour 2014
- Investissements en hausse
- Effectifs en légère hausse

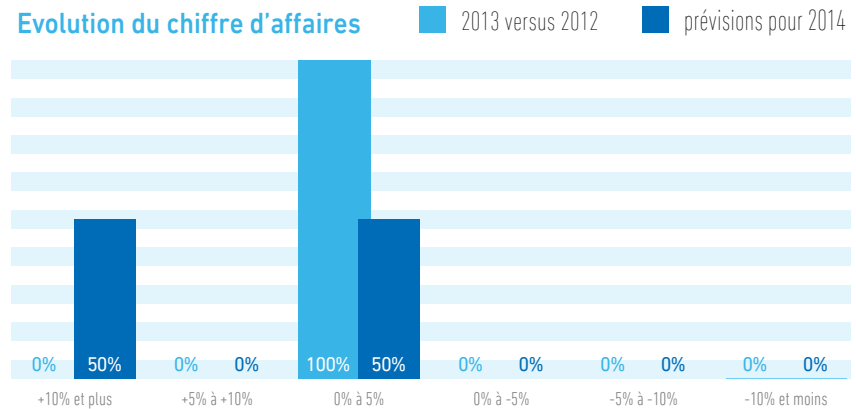
Pour de nombreux foyers, l'automobile est l'objet de consommation le plus coûteux. Comme son achat peut être repoussé, le secteur dépend de la confiance et de la situation financière des ménages, les cycles sont donc marqués. Les activités de réparation sont en revanche bien moins sensibles à la conjoncture et plutôt tributaires de l'âge et du taux d'usure des véhicules.

La densité des garages reste élevée et ceux-ci sont en moyenne de petites entreprises. Toutefois, la proximité géographique et la connaissance de la clientèle expliquent la bonne résistance de ces petites entreprises.

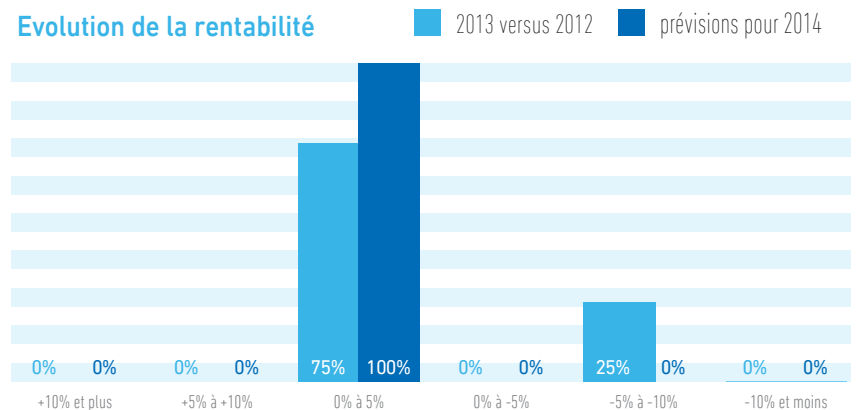
Dans ce secteur, les possibilités de croissance sont limitées en raison de la saturation du marché.

Si 2013 n'a pas été une année facile pour le secteur, les perspectives 2014 s'annoncent meilleures avec des indicateurs optimistes.

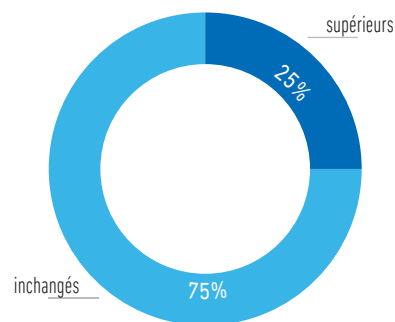
Evolution du chiffre d'affaires



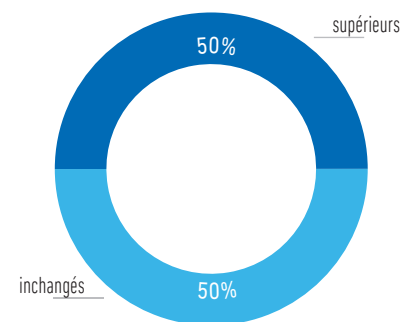
Evolution de la rentabilité



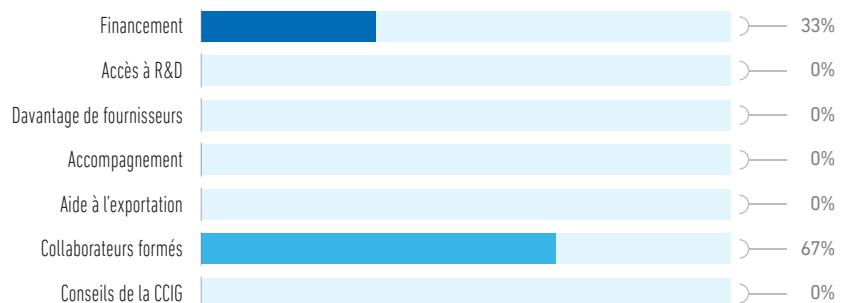
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



4 réponses dont 1 en Commerce de gros, 3 en Commerce de détail

“ De plus en plus de grandes entreprises mettent en place des plans de mobilité. ”



Louis-Miguel Gomes est responsable de la clientèle professionnelle pour la Suisse romande chez **Mobility**. Avec 110 000 clients, Mobility est la plus importante coopérative d'autopartage de Suisse et l'une des plus grandes en Europe. Auparavant, Louis-Miguel Gomes était actif dans le B2B, au sein de Swisscom.

Que représente l'autopartage en Suisse ?

Différentes solutions individuelles voient le jour en Suisse depuis quelques années, que ce soient des entreprises privées qui proposent des prestations de car sharing sous diverses formes ou des institutions publiques qui soutiennent ou lancent des projets écosensibles. Ces solutions incluent notamment des véhicules 100 % électriques, destinés à un périmètre défini pour une utilisation urbaine ou locale, et le covoiturage, lancé par des entreprises afin de favoriser les pendulaires et/ou des solutions internes. Ces services complètent dans certains cas l'offre Mobility car sharing, qui couvre l'ensemble du territoire.

Quel est l'impact de l'autopartage sur la circulation et la pollution en Suisse ?

Une étude a montré que l'utilisation des 2650 voitures de Mobility retire 23 000 véhicules des routes suisses, ce qui représente 18 000 tonnes d'émissions de CO₂ en moins par an. Le canton de Genève compte 180 voitures en libre-service, réparties sur 70 emplacements environ. Ainsi, l'autopartage est devenu un élément de toute réflexion sur la mobilité professionnelle.

Quelles tendances observez-vous dans l'organisation des transports au sein des entreprises genevoises ?

De plus en plus de grandes entreprises mettent en place des plans de mobilité. Par exemple, la zone industrielle de Meyrin-Satigny – la ZIMEYSA –, où quelque 500 entreprises pourront bénéficier d'un plan de mobilité commun pour leurs déplacements professionnels. Autre exemple, l'IMAD (Institution genevoise de maintien à domicile), qui compte plus de 2000 collaborateurs et 16 500 clients dans tout le canton, dispose également d'un plan de mobilité. Les solutions généralement adoptées associent les voitures, les transports publics, le vélo et l'autopartage.

Qu'est-ce qui pousse les entreprises à organiser leur mobilité ?

Les plans de mobilité, parfois encouragés par les pouvoirs publics, deviennent de plus en plus nécessaires du fait de la

difficulté croissante de circuler en centre-ville et de la pénurie de places de stationnement, alors que le nombre de sociétés et de collaborateurs progresse. Ces stratégies permettent également aux entreprises de diminuer leurs coûts liés à la gestion de leur parc automobile. Enfin, les sociétés, lorsqu'elles délèguent l'organisation de leurs transports professionnels à des spécialistes externes, peuvent se concentrer sur leur activité principale.

Quelles difficultés ces entreprises doivent-elles surmonter ?

On constate que l'intérêt des entreprises pour la mobilité prend davantage de temps à se concrétiser sous forme d'action que pour les individus. En fait, ce sont souvent les collaborateurs qui sensibilisent leurs employeurs. Au sein d'une entreprise, la mise en place d'un plan de mobilité peut prendre du temps, car elle nécessite souvent la modification des règlements internes. Des processus doivent être mis sur pied, ce qui peut se révéler complexe pour des structures comptant plusieurs milliers de collaborateurs. Mais les économies réalisées sont considérables.

À Genève, quel est le potentiel de développement de solutions de mobilité alternatives à la voiture individuelle, selon vous ?

Ce potentiel est certainement plus important à Genève, et plus généralement en Suisse romande, qu'à Zurich ou à Bâle, où des alternatives comme l'autopartage sont ancrées dans les mœurs depuis plus longtemps. Même si, culturellement, les Romands sont probablement un peu plus attachés à leur voiture personnelle. Nous constatons que l'intérêt des 18-30 ans pour ce genre d'alternative progresse. Sur les 3000 nouveaux clients que nous avons accueillis en 2012, environ 20 % appartenaient à cette classe d'âge. Les adhésions des jeunes adultes devraient encore progresser en 2013 et 2014, en particulier chez les citadins.

Propos recueillis par Timothé Juliette

**ENVIE
D'ALLER VOIR
AILLEURS ?**

Rachat d'hypothèque

10% de votre prêt à **taux zéro***

Ça donne envie de... changer de banque.

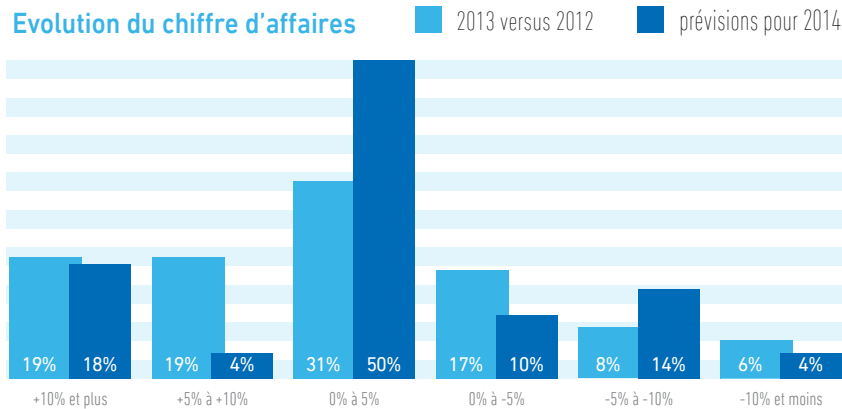
nouvelleanbanque.ch

+41 (0)800 87 87 88

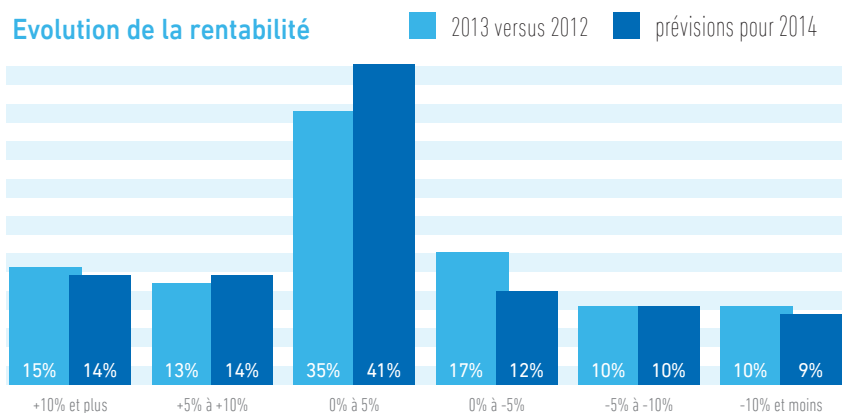
 **CRÉDIT AGRICOLE
FINANCEMENTS (SUISSE) SA**

*Offre soumise à conditions. Voir conditions en agence.

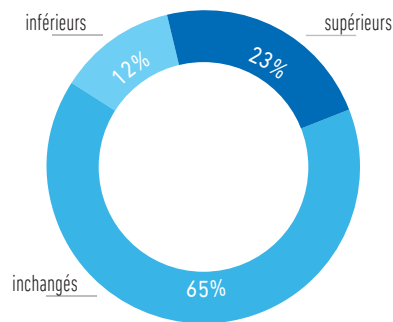
Evolution du chiffre d'affaires



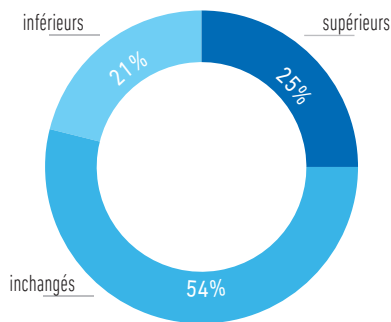
Evolution de la rentabilité



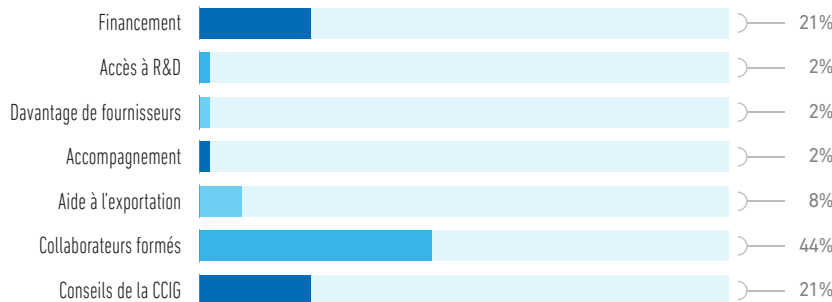
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



52 réponses dont 51 en Services (conseil, gestion, etc.), 1 en Autres

- CA et rentabilité en légère hausse, idem pour 2014
- Investissements très inégaux
- Effectifs en légère augmentation, confirmée pour 2014

Le secteur financier demeure le moteur de l'économie genevoise. Ainsi, confirmant les prévisions conjoncturelles de la BCGE, celui-ci, après avoir représenté 23 % du PIB cantonal il y a 6 ans, 18 % après la crise financière, représente à nouveau 19 % du PIB genevois.

Globalement, le secteur se remet d'années difficiles et, même si un léger mieux s'est dessiné en 2013 et tend à se confirmer en 2014, les sujets de préoccupation ne manquent pas, entre les relations tendues avec l'Union européenne et l'épée de Damoclès que représente le FATCA, pour ne citer que deux exemples.

Ce secteur, très diversifié, présente des résultats contrastés. Ainsi, 2013 a été une année record pour le financement d'entreprises et pour le financement immobilier. Le contraste est saisissant entre le financement commercial qui est stable et le private banking qui lui a eu une année très difficile.

Comparés aux marchés suisses, est-européens, asiatiques et moyen-orientaux, les marchés européens ont particulièrement souffert, faisant vivre au private banking une situation paradoxale : les marchés s'étendent mais des sorties de fonds se font ressentir.

À relever : les effectifs dans le secteur sont stables, voire même en légère augmentation. Cependant, la baisse des salaires et des bonus a comme conséquence une contraction de la masse salariale versée dans le canton, contraction qui affecte les caisses de l'Etat.

La place financière genevoise conserve une bonne position au niveau international, grâce notamment à sa forte diversification. Ses atouts sont mondialement reconnus : son savoir-faire, son expertise en matière de gestion de patrimoine privé et le secteur du négoce international, où le trade finance joue un rôle unique au niveau mondial.

Il est à noter que nos répondants sont plutôt positifs quant aux perspectives 2014. Ils insistent cependant sur l'importance de conditions cadre concurrentielles, en particulier sur les clauses de réciprocité avec nos concurrents.



Pour rayonner dans un futur international

- 3 campus ouverts aux 3-18 ans
- Programmes francophones, anglophones et bilingues
- Maturité suisse et programmes du Baccalauréat International
- Activités extrascolaires
- Camps d'été

www.ecolint.ch

Tél +41 (0)22 787 26 30



Ecole Internationale de Genève
International School of Geneva

“ Sur la durée, une haute qualité de service constitue le critère de succès dans le monde extrêmement concurrentiel de la finance. ”



© BCGE — Boris von Siebenthal, MyImage.ch

Claude Bagnoud est responsable de la division Entreprises et Clients institutionnels à la **Banque cantonale de Genève (BCGE)**. Membre de la Direction générale depuis 2001, il a commencé sa carrière auprès des Services Industriels de Genève avant de rejoindre la Banque hypothécaire du canton de Genève en 1990. Il est notamment titulaire d'un diplôme de l'IMD Lausanne, Program for Executive Development.

Comment a évolué le secteur bancaire genevois en 2013 ?

L'année 2013 a jeté les bases d'une reprise conjoncturelle tirée par les entreprises et soutenue par les politiques monétaires accommodantes des banquiers centraux. Dans un contexte complexe, cette reprise s'est installée progressivement sur l'ensemble des marchés financiers et des zones géographiques. Cet environnement économique bénéficie au secteur économique genevois et ce, malgré l'incertitude liée aux pressions internationales et au poids de la réglementation.

Quels sont les facteurs qui ont influencé la marche des affaires en 2013 ?

Les indicateurs économiques plus favorables ont soutenu la marche des affaires durant l'année 2013. La reprise amorcée aux Etats-Unis, la sortie de récession en zone euro, la croissance plus équilibrée dans les pays émergents, l'absence de pression inflationniste et une légère progression des taux d'intérêt ont caractérisé l'exercice écoulé. Cependant, il ne faut pas sous-estimer les facteurs liés à la surréglementation, qui peuvent décourager l'esprit d'entreprendre dans le domaine de la finance et qui renchérissent inutilement les coûts des prestations aussi bien pour le consommateur que pour les entreprises. Ces coûts grandissants freinent la revitalisation du secteur bancaire en relevant les barrières à l'entrée, ce qui peut décourager les initiatives de croissance des petites et moyennes banques.

De quelles réformes ou nouvelles lois le secteur bancaire genevois aurait-il besoin pour assurer son avenir ?

Plus que de réformes ou de nouvelles lois, le secteur bancaire a besoin, notamment, de conditions cadre qui ne

soient pas pénalisantes face aux places financières concurrentes et du maintien d'un cadre réglementaire suisse svelte, visant les enjeux vitaux du contrôle. Le secteur bancaire requiert également un cadre fiscal compétitif et la sécurité du droit national. Les clauses de réciprocité dans les accords que la Suisse pourrait contracter avec d'autres Etats sont fondamentales.

Pensez-vous que l'importance fondamentale du secteur bancaire dans l'économie et dans le rayonnement international de Genève soit condamnée à diminuer ?

S'il ne faut pas nier que le secteur bancaire traverse un passage difficile, il bénéficie encore de véritables atouts à faire valoir. N'oublions pas que la Suisse dispose de l'une des économies les plus ouvertes au monde. N'oublions pas non plus que la Suisse se trouve idéalement placée sur un fuseau horaire permettant de financer ou de superviser des affaires en Asie le matin, puis sur le continent américain l'après-midi. Le secteur bancaire et financier a une culture de la constance. Sur la durée, une haute qualité de service constitue un critère de succès dans le monde extrêmement concurrentiel de la finance. Plus que jamais, le secteur bancaire devra rester mobilisé et redoubler d'efforts dans le domaine de la recherche et de la formation en science financière. Il conviendra de positionner l'innovation au cœur de nos modèles d'affaires. Pour citer Goethe, je dirais qu'on peut aussi bâtir quelque chose de beau avec les pierres qui entravent le chemin.

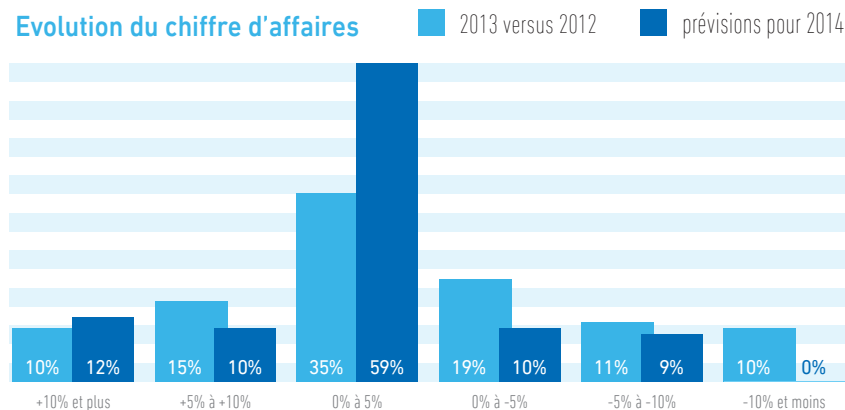
Propos recueillis par Timothé Juliette



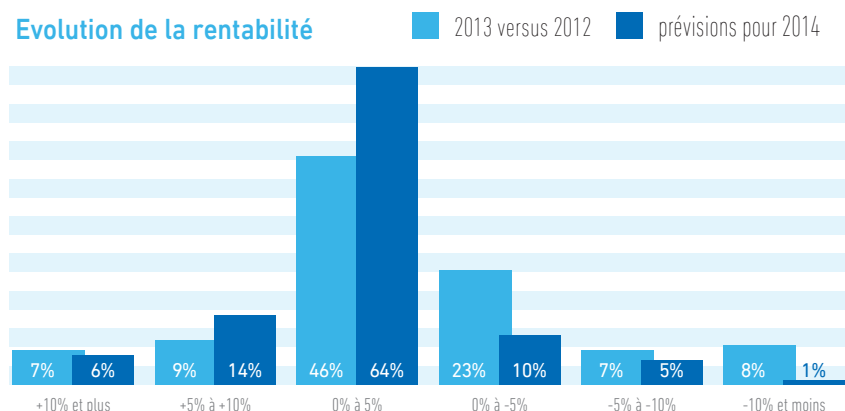
METALOÏD SA
ÉTUDE RÉALISATION
INOX ALU ACIER

WWW.METALOID.CH

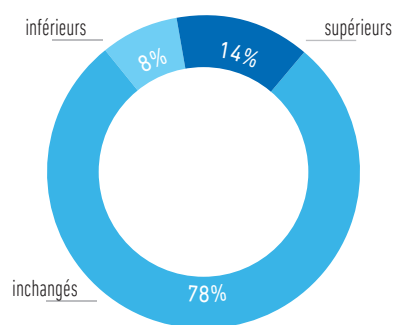
Evolution du chiffre d'affaires



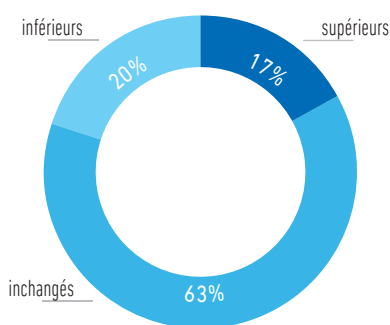
Evolution de la rentabilité



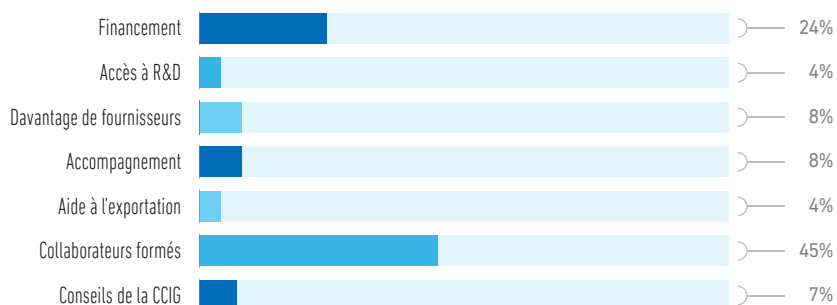
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



- CA en légère hausse, confirmée pour 2014
- Rentabilité stable, léger mieux pour 2014
- Investissements stables
- Effectifs en augmentation, stabilisation prévue en 2014

La situation dans le bâtiment s'est améliorée durant le 2^e semestre 2013, pour la première fois depuis 2 ans. Mis à part la pression sur les marges, le secteur continue à bien se porter. Quant aux bureaux d'architectes et d'ingénieurs, leur situation s'améliore depuis 2011.

La valeur et le volume des constructions se sont réduits de 4 % durant 2013. En matière de logements, les ouvertures de chantiers ont chuté de presque 50 % pendant la même période. Paradoxalement, au cours du dernier trimestre 2013, plus de 3500 logements étaient en cours de construction, un record pour ces 20 dernières années. Les entrepreneurs du gros œuvre jugent leurs affaires en baisse. La rentabilité de leurs entreprises reste très faible. En revanche, pour le second œuvre, les affaires sont jugées bonnes.

Dans le secteur tertiaire, les constructions de bureaux sont celles qui souffrent le plus ; le domaine n'est plus porteur.

D'autre part, les commandes publiques sont soutenues : prisons, hôpitaux, écoles, CEVA, aéroport... Il faut bien rattraper le retard accumulé au cours de ces dernières décennies. Mais le plus porteur reste le logement, par sa constance. Les besoins sont toujours présents et la demande de plus en plus forte.

La stratégie de l'Etat est actuellement de se concentrer uniquement sur les grands projets. L'inconvénient : ceux-ci génèrent beaucoup d'oppositions et de blocages et donc requièrent plus de temps pour aboutir.

Le secteur prévoit une légère hausse de son chiffre d'affaires et de sa rentabilité. Quant aux effectifs et aux investissements, ils devraient rester stables en 2014. La prudence est de mise pour 2014, les prévisions sont à la stabilité.

92 réponses dont 39 en Production, 4 en Commerce de gros, 5 en Commerce de détail, 1 en Négoce, 43 en Services (conseil, gestion, etc.)

Bâtir ensemble un cadre de vie durable

La construction durable propose les solutions les plus performantes sur le plan environnemental et économique pour toute la durée de vie d'un ouvrage. Avec nos clients, nous contribuons ainsi à imaginer et à bâtir une vie plus harmonieuse, plus respectueuse pour le bien-être de chacun.

www.losinger-marazzi.ch

**LOSINGER
MARAZZI**

Shaping a **Better Life**

“ 2014 pourrait être marquée par le retour sur le territoire genevois de nombreux Suisses en raison d’une fiscalité française moins intéressante. ”



© Loris von Siebenthal / Myimage.ch

Binational – suisse et belge –, **François Dieu**, 60 ans, a obtenu son diplôme d’ingénieur civil des constructions à l’Ecole polytechnique de l’Université libre de Bruxelles. Il a occupé plusieurs postes de direction, notamment chez Zschokke Entreprise Générale et Implenla Development. Depuis 2010, il est administrateur et associé de **Créateurs Immobiliers**.

Quelle analyse tirez-vous de l’année 2013 ?

Il s’est agi d’une année de transition. Le taux de vacance des logements s’est stabilisé, même s’il est resté à un niveau très faible. Dans le domaine résidentiel, le nombre de constructions a été d’environ 1300 logements, ce qui est bien loin des 2500 par an voulus par le Conseil d’Etat. En ce qui concerne l’immobilier d’activité, le taux de vacance a grimpé à 5 %, passant de 150 000 m² de surfaces nettes de plancher en 2012 à 200 000 m² en 2013, ce qui nous ramène à un niveau plus ou moins identique à celui enregistré il y a une dizaine d’années. Globalement, le marché a trouvé son équilibre, entraînant un recul des prix des nouvelles locations de surfaces d’activités. Les demandes de baisse de loyer de bureaux se sont multipliées. Sur le long terme, les perspectives pour la construction sont intéressantes, compte tenu de la population genevoise toujours en progression et de l’activité des entreprises. On estime, par exemple, que le secteur tertiaire crée à lui seul, chaque année, quelque 4000 emplois, ce qui induit une demande annuelle importante pour des surfaces professionnelles de l’ordre de 80 000 m².

Quels sont les défis à relever ?

Ces dernières années, la priorité a été donnée aux grands projets comme celui de Sovalp, à Lancy – Pont-Rouge. Il s’agit d’un objet de 115 000 m² répartis entre bureaux et commerces. La question est de savoir comment le propriétaire peut lancer un tel projet. Aura-t-il assez de préservations ? Ce sera un élément déterminant en 2014 car, depuis la crise immobilière des années 90, les investisseurs sont très réticents à lancer les projets sans avoir au préalable les locataires. L’autre défi concerne les nouvelles zones mixtes, composées de 60 % dédiés à l’industrie et jusqu’à 40 % au tertiaire. Ces projets correspondent-ils vraiment aux besoins du marché ? Quelle place prendra ce nouvel outil d’aménagement du territoire par rapport aux zones industrielles traditionnelles dont

l’affectation a évolué avec la nature des activités présentes à Genève ? De toute façon, seuls les projets les plus efficaces pourront être menés à bien.

Quelle est la situation pour le secteur résidentiel ?

Aucune amélioration n’est attendue en 2014 et le marché ne va pas s’équilibrer, car la demande restera nettement supérieure à l’offre. Les grands projets, à l’image de celui des Vergers qui permettra de livrer plus de mille logements en une seule fois, donneront des résultats positifs pour les vingt ans à venir. Mais, pour les quatre ou cinq prochaines années, la situation restera tendue : on constate un assèchement du « pipe-line » de petits projets de plans de quartier, tandis que les grands projets mettent longtemps à se concrétiser. Malheureusement, il y a une situation d’urgence, d’autant plus que 2014 pourrait être marquée par le retour sur le territoire genevois, en raison d’une fiscalité française moins intéressante, de nombreux Suisses installés jusqu’à présent en France voisine. Ce retour engendrerait une demande supplémentaire de logements à laquelle le marché n’a pas la capacité de répondre, tout au moins pas avant cinq à dix ans.

L’optimisme est-il de mise pour 2014 ?

Modérément. Les années à venir s’annoncent plutôt difficiles pour le marché de la construction, avec une pression sur les entreprises du gros œuvre qui se fait sentir depuis 2013. Dans les années 2000, le gouvernement genevois a manqué de vision politique et a mis trop de temps à lancer de grands projets. Aujourd’hui, les modifications de la Loi fédérale sur l’aménagement du territoire vont aboutir à un degré supplémentaire de procédures et de possibilités de recours avec, comme corollaire, un possible allongement du temps de gestation des projets, ce dont nous nous passerions bien.

Propos recueillis par Odile Habel

PRO CARE SYSTEMS

SPÉCIALISTE FIBRES TEXTILES

600 clients sur le bassin genevois

- ▶ Spécialisée en entretien, traitement et protection anti-taches sur moquettes, tapis, mobiliers en tissu et cuir, double-rideaux et tentures murales
- ▶ Service aux entreprises et particuliers
- ▶ Intervention sur place
- ▶ Produits anti-allergènes
- ▶ Process exclusif: garantie d'une année sur notre Protection
- ▶ Capacité de traiter 167 taches répertoriées

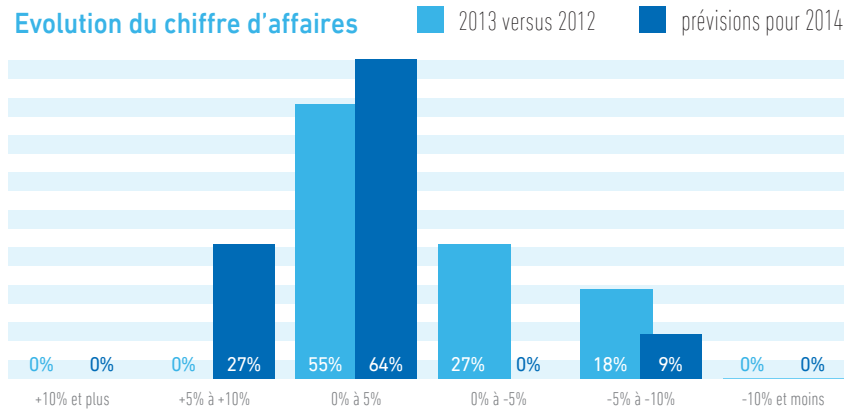
Proprement indispensable

Asseyez-vous, nous allons vous expliquer...

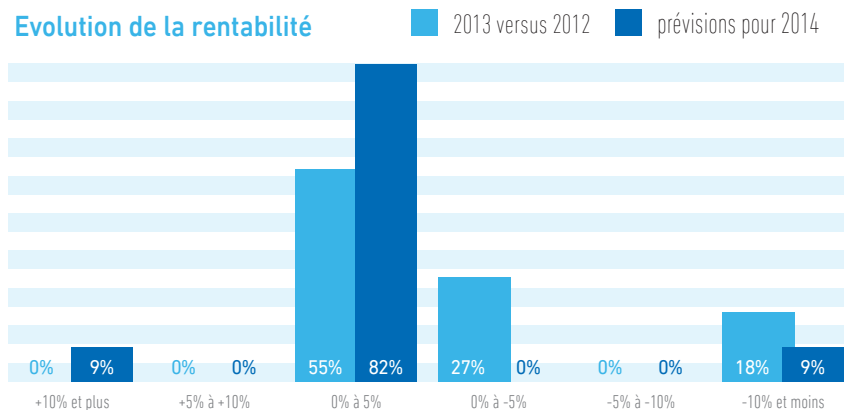
022 301 73 01 • www.procare-systems.ch • info@procare-systems.ch



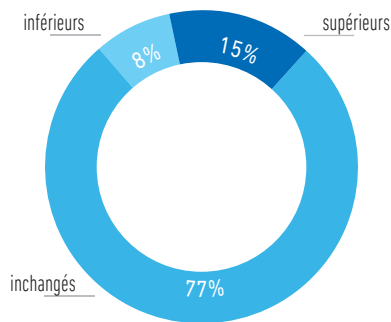
Evolution du chiffre d'affaires



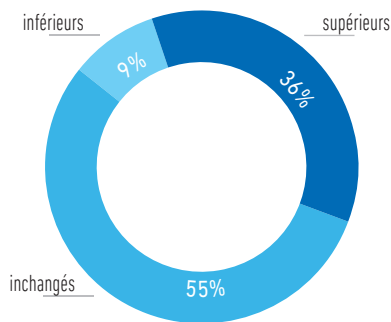
Evolution de la rentabilité



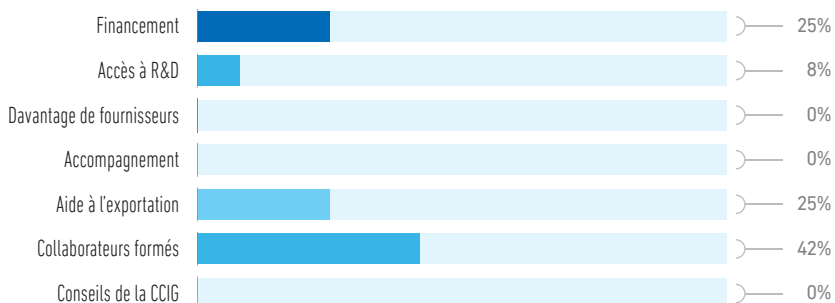
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



- CA stable, forte hausse prévue pour 2014
- Rentabilité stable, léger mieux pour 2014
- Investissements en hausse
- Effectifs stables

Outre l'horlogerie, le pilier des exportations genevoises reste la chimie.

En Suisse, la branche bénéficie d'une position de premier plan au niveau international dans les domaines de la recherche et de l'innovation et parvient ainsi à s'imposer face à la concurrence mondiale.

Le secteur est largement axé sur l'exportation, avec plus de 90 % du CA des entreprises actives dans ce segment réalisé à l'étranger. La branche pharmaceutique, quant à elle, profite du vieillissement démographique et de la place croissante de la santé dans le budget des ménages. Dans la chimie, la concurrence internationale pèse sur les marges.

Au vu des coûts salariaux et de production élevés en Suisse et à Genève en particulier, l'innovation, la liberté de recherche et les brevets sont extrêmement importants. La recherche et le développement coûtant cher, le secteur est très concentré, 50 % étant constitués de grosses entreprises, les autres 50 % étant représentés, à l'opposé, par des micro-entreprises occupant des marchés de niche ou par des start-up.

La situation est jugée plutôt satisfaisante. Les entrées de commandes se sont améliorées, de même que le niveau de production. La situation de l'emploi est stable.

Etonnant secteur ! Etant donné sa diversité (grandes multinationales, petites pharmacies de quartier), tous ses indicateurs sont au vert (CA, rentabilité, investissements, effectifs), mais les entreprises interrogées jugent l'année 2013 difficile ! Cela est dû au gros problème de rentabilité du secteur Pharmacie qui souffre de la baisse des prix des médicaments. Cela entraîne d'ailleurs une absorption des petites officines au sein de grands groupes.

13 réponses dont 6 en Production, 2 en Commerce de gros, 3 en Commerce de détail, 1 en Services (conseil, gestion, etc.), 1 en Autres



5'500 M² D'ESPACE CONFÉRENCE
 496 CHAMBRES & SUITES
 SALONS PRIVATIFS • RESTAURANTS & BARS
 TERRASSE ESTIVALE • FITNESS & WELLNESS



Starling
 HOTEL & CONFERENCE CENTER
 GENEVA

EFFICIENTLY DIFFERENT IN CONVENIENCE!



STARLING GENEVA HOTEL & CONFERENCE CENTER
 Route François-Peyrot 34 · CH - 1218 Le Grand-Saconnex · Geneva · Switzerland
 T + 41 22 747 02 02 · www.shgeneva.com

RETROUVEZ
NOUS  

“ Les petites pharmacies de quartier ferment et sont remplacées par de plus grandes officines, détenues par les grands groupes. ”



Président de **pharmaGenève**, l'association professionnelle des pharmaciens et des pharmaciens genevoises, **Jean-Luc Forni** est pharmacien de formation. Il est gérant d'une officine appartenant à une chaîne, après avoir exercé durant trente ans comme indépendant à Genève. Il est également député au Grand Conseil depuis octobre 2013.

Comment se porte le secteur de la pharmacie à Genève ?

Notre secteur connaît un profond problème de rentabilité, en raison de la forte baisse des prix des médicaments. Ces baisses sont imposées par le Conseil fédéral, qui compare les prix des médicaments en Suisse avec ceux en vigueur dans six pays (Danemark, France, Pays-Bas, Autriche, Grande-Bretagne, Allemagne), mais sans tenir compte du niveau de vie plus élevé en Suisse. La rémunération des pharmaciens se compose du prix de base des médicaments et des honoraires perçus pour les médicaments des catégories A et B de la liste des spécialités, conformément au système de rémunération basée sur les prestations (RBP). Or, le prix de base ne couvre plus les frais d'exploitation des pharmacies. On estime qu'en Suisse, la viabilité économique d'une pharmacie sur trois est menacée.

Est-ce le cas aussi à Genève ?

Oui. Ce phénomène provoque un mouvement de concentration : les petites pharmacies de quartier ferment et sont remplacées par de plus grandes officines, détenues par les grands groupes. On dénombre plusieurs fermetures par an et cette tendance risque de s'accélérer. En outre, le chômage progresse parmi les collaborateurs les plus expérimentés, donc les plus chers, et il leur est souvent difficile de retrouver un emploi.

On a pourtant l'impression que les médicaments sont de plus en plus chers...

L'industrie pharmaceutique a tendance à compenser la baisse des prix des médicaments de prescription en augmentant, chaque année, les tarifs des médicaments de conseil, également appelés OTC, qui ne sont pas remboursés par l'assurance de base. C'est ce qui peut donner l'impression que les prix dans leur ensemble augmentent. En outre, l'industrie pharmaceutique essaie aussi de court-circuiter les pharmacies.

De quelle façon ?

Pour des médicaments chers et novateurs, des organisations de soins à domicile concluent des contrats avec les industries et les

assurances et dispensent directement les médicaments au domicile du patient. Les pharmacies subissent aussi la concurrence des médecins qui administrent directement des médicaments dans leur cabinet. Cette pratique était autorisée seulement pour les injections, mais elle a été élargie aux traitements par voie orale. Ce point fait l'objet d'un conflit non résolu entre les pharmaciens et l'Hôpital cantonal, en particulier pour les traitements oncologiques. Nous avons fait valoir le rôle des pharmacies dans le suivi du dossier ou en cas d'urgence.

Vu la proximité de la France, le tourisme d'achat existe-t-il pour les médicaments ?

C'est un problème très marqué à Genève, pour les médicaments comme pour le reste du commerce de détail. Ce tourisme est même favorisé par certaines caisses d'assurance maladie. Lorsque nous récupérons des médicaments périmés, il n'est pas rare de constater qu'un tiers des boîtes proviennent de France.

Des pharmaciens genevois n'auraient-ils pas intérêt à s'installer aussi en France ?

C'est un sujet de discussion au sein du groupe de commerce transfrontalier, mais ce serait pratiquement irréalisable dans les faits. L'ouverture de pharmacies est soumise à un numerus clausus en France; il serait donc fort peu probable qu'un Genevois reçoive une autorisation. Au-delà de cet aspect protectionniste, l'opération ne serait probablement pas rentable, car les officines françaises souffrent également.

Est-ce qu'internet constitue une autre source de concurrence pour les pharmaciens ?

Certainement, même s'il est difficile d'en mesurer l'impact. N'importe quel médicament peut se trouver sur internet, mais souvent, il s'agit de copies ne contenant pas ou peu de principes actifs, comme le montrent les campagnes « Stop à la Piraterie » organisées par pharmaSuisse et Swissmedic.

Propos recueillis par Timothé Juliette

- CA stable, forte hausse prévue pour 2014
- Rentabilité stable, léger mieux pour 2014
- Investissements en baisse
- Effectifs en baisse, stabilisation prévue pour 2014

Les affaires stagnent. Beaucoup d'arcades restent vides dans les quartiers difficiles. Ce secteur en particulier fait part de son inquiétude quant aux aspects sécuritaires à Genève et souhaiterait ardemment voir la réalisation de zones piétonnes accompagnées de parkings.

D'avantage d'entreprises ont observé une hausse de la demande en 2013 et la situation du secteur est globalement meilleure. Toutefois, 2013 est considérée comme une année délicate malgré ses bons fondamentaux. La bonne nouvelle : le tourisme d'achat semble s'être stabilisé.

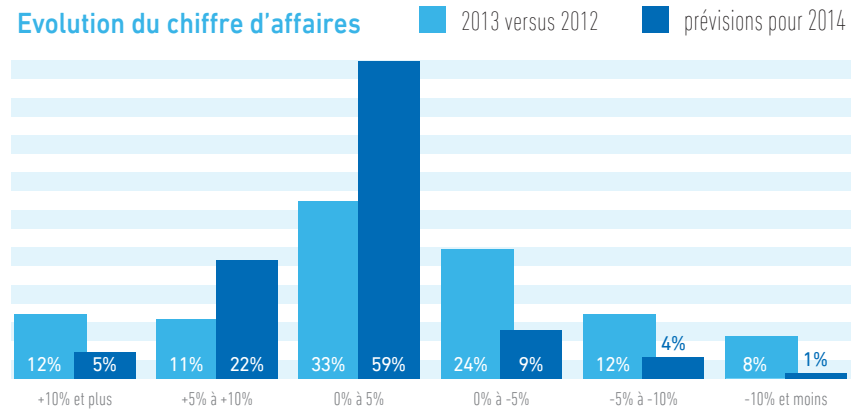
Cependant, les défis du secteur sont nombreux. Ainsi, la chute de l'euro et du dollar ont fait baisser les prix pour le consommateur de 0,2 % (contre 0,7 % en 2012). Dans le même temps, les prix d'achat ont augmenté de 1,4 %, tout comme la masse salariale.

La météo influence également de façon importante le secteur. Ainsi, le déplorable printemps 2013 ne lui a pas permis de relever la tête. Autre souci : le chiffre d'affaires généré par la clientèle de quartier ne suffit plus pour garantir la survie des commerces de quartier, qui doivent donc attirer une clientèle extérieure. Pour cela, les problèmes de mobilité, de parkings et d'horaires d'ouverture doivent être résolus.

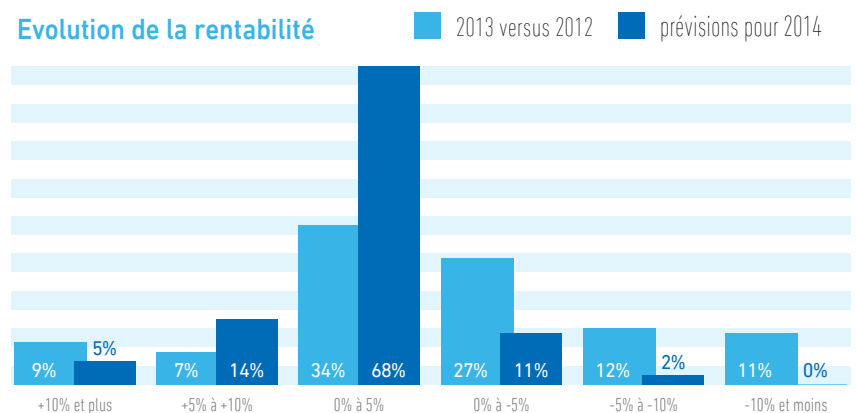
En outre, le dialogue social plus tendu à Genève que dans le reste de la Suisse n'encourage pas aux investissements dans notre canton.

Si le secteur manque de visibilité à long terme, voire même à moyen terme, il table malgré tout sur des perspectives 2014 plutôt optimistes. Ainsi, mis à part les investissements (en baisse) et l'emploi (stable), les autres indicateurs sont plutôt positifs.

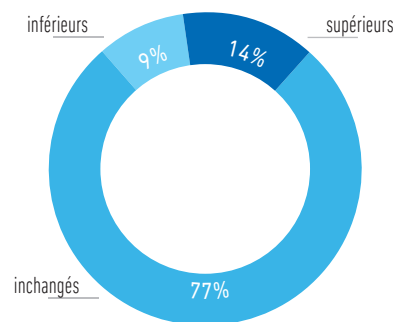
Evolution du chiffre d'affaires



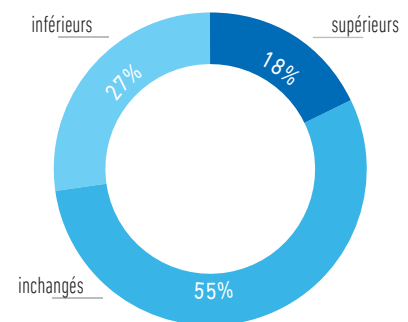
Evolution de la rentabilité



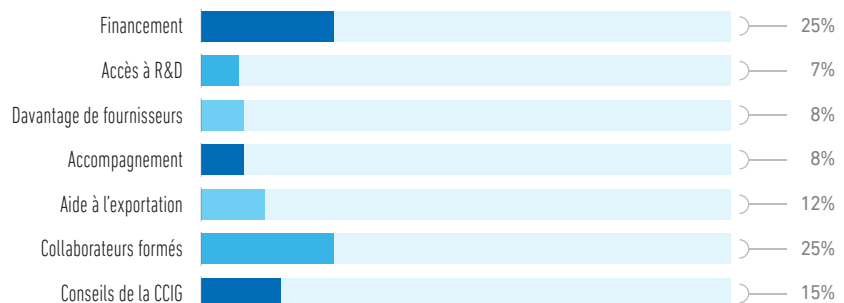
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



84 réponses dont 8 en Production, 16 en Commerce de gros, 36 en Commerce de détail, 4 en Négoce, 19 en Services (conseil, gestion, etc.), 1 en Autres

“ Les zones commerciales se développent actuellement en périphérie au détriment des commerces intra-muros. ”



Francis Traunig, né en 1954, est propriétaire du magasin de confection **Père et Fils**, spécialisé dans les vêtements et les chaussures homme. En 1981, il a repris le magasin familial créé près de trente ans auparavant. En parallèle, il exerce une activité de photographe professionnel et gère un studio.

Comment se sont comportés les consommateurs en 2013 ?

L'année passée n'a pas été euphorique. Le marché poursuit sa mue et se professionnalise. Il n'est plus question de travailler en dilettante. Au contraire, il s'agit de ne négliger aucun détail, en soignant sa présentation et en incarnant son produit. Les clients font encore souvent part de leurs préoccupations économiques. En cela, un magasin est un thermomètre pour le marché. Les commerçants ressentent de manière très épidermique les angoisses et les joies de leurs clients.

D'où proviennent les soubresauts du commerce ?

Les stratégies et les grandes manœuvres de l'industrie visent à éliminer les détaillants et les petits commerces pour pouvoir s'adresser directement aux clients. On avait déjà constaté ce phénomène dans l'aviation en 1998, puis dans l'informatique en 2003. Aujourd'hui, la tendance se généralise à tous les secteurs. Pour les industriels, il est évidemment beaucoup plus intéressant de garder le contrôle de la fabrication et de la vente ainsi que de la communication. Les détaillants sont directement confrontés à cette maîtrise intégrale de la chaîne. Par conséquent, les branches qui vendent des produits génériques doivent faire un effort pour repenser leur manière d'entrer en contact avec le client, notamment en soignant encore davantage leur présence en ligne, à plus forte raison maintenant que les téléphones facilitent l'accès à internet.

Les boutiques en ville rencontrent-elles des difficultés particulières ? Si oui, lesquelles ?

Sortis des artères commerciales, les consommateurs trouvent des rues sans lumière et sans vie. Cette situation est due à deux facteurs. L'investissement des commerçants, d'une part, car ils sont responsables de l'animation de leur rue. D'autre part, le contexte genevois : les loyers exorbitants et la configuration de la ville exercent une forte pression sur les

commerçants. Le centre-ville devrait favoriser les piétons et ainsi devenir plus favorable à la marche des affaires. Les zones commerciales se développent actuellement en périphérie au détriment des commerces intra-muros. Pour juguler l'exode des clients vers ces nouvelles « places du village », il faut rendre la ville aux habitants. Annecy ou d'autres villes françaises sont des exemples à suivre. Genève a jusqu'à maintenant été trop timorée dans ses encouragements au commerce local. Depuis des années, les politiques cherchent à limiter la voiture, sans toutefois prendre de mesures adéquates. Ce chantier est à l'ordre du jour de la nouvelle législature.

À votre sens, quelles seront les tendances 2014 ?

L'année à venir sera satisfaisante pour le commerce parce que la production à grande échelle diminue les coûts à l'achat. Les magasins « outlet » ont de beaux jours devant eux. Les détaillants, eux, ont plutôt des défis à relever.

Quelles seraient les solutions pour revaloriser le secteur ?

Les commerçants doivent défendre à tout prix la qualité du rapport humain. Avant d'être des chiffres et des concepts, une entreprise repose sur l'humain, une composante organique. Sans interactions entre le client et le vendeur, le produit est insignifiant. Les clients viennent acheter plus qu'un produit; ils souhaitent avant tout être conseillés en toute confiance. De plus, les commerçants se doivent de défendre l'équilibre entre la qualité et le prix, en partenariat avec leurs fournisseurs. Tout un travail didactique est à faire pour accroître la valeur des produits et résister à la pression sur les prix. Les fabricants peuvent développer le bas de gamme afin d'assurer de gros volumes de ventes, mais la réelle difficulté n'est pas de faire consommer plus, mais mieux.

Propos recueillis par Benjamin Philippe



UNE VISION À LONG TERME

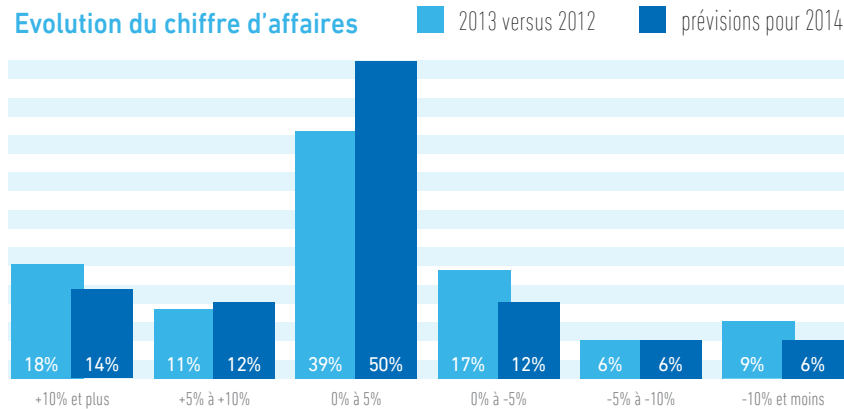
La fiduciaire privilégiée des PME,
des administrations publiques et des institutions sans but lucratif.

BDO SA • Route de Meyrin 123 • CP 24 • 1219 Châtelaine
022 322 24 24 • geneve@bdo.ch

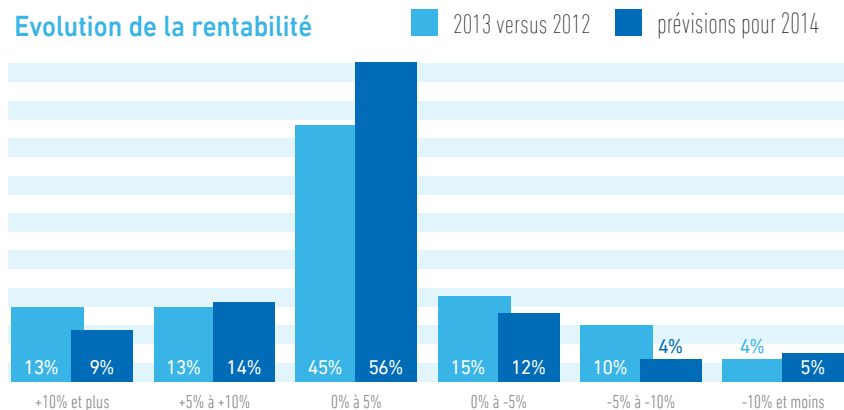
www.bdo.ch



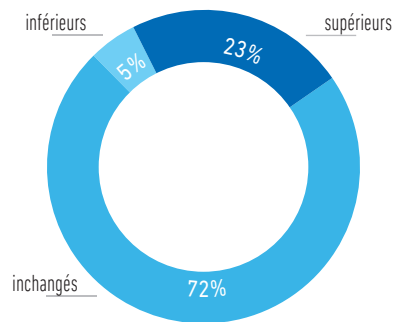
Evolution du chiffre d'affaires



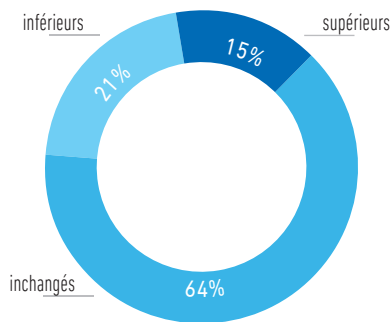
Evolution de la rentabilité



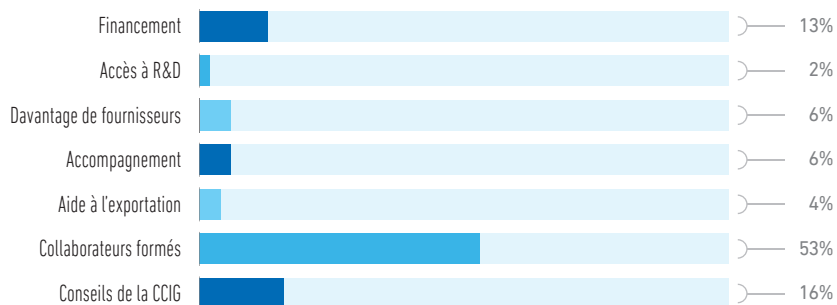
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



111 réponses dont 111 en Services (conseil, gestion, etc.)

- CA et rentabilité en légère hausse, tendance confirmée pour 2014
- Investissements en légère baisse
- Effectifs stables en 2013, tendance à la hausse pour 2014

La marche des affaires de ce secteur n'est pas corrélée à la conjoncture. La complexification et les nouvelles réglementations en matière de comptabilité et de révision fiscale, la disparition des trusts, tous ces changements favorisent les grands acteurs du secteur. Cela entraîne une concentration, mais les petits acteurs sont encore très nombreux.

Les avocats sont heureux : la marche de leurs affaires est en constante augmentation. Si 2012 a été une année difficile pour ceux qui ont une clientèle principalement internationale en raison des tarifs élevés pratiqués à Genève, 2013 a été meilleure. Le métier s'oriente vers une spécialisation accrue. Les cabinets sont de plus en plus grands, résultat de concentrations, de fusions. À l'inverse, on assiste à une paupérisation de l'état des avocats indépendants ou seuls, représentant tout de même les trois quarts de la profession.

Le secteur bénéficie d'une demande en augmentation depuis 4 ans. De plus, depuis 2013, les revenus s'améliorent également. Les affaires sont bonnes selon la majorité des entreprises. Notons les bonnes perspectives d'accroissement des effectifs pour 2014.

Mis à part les investissements prévus à la baisse, tous les autres indicateurs sont positifs pour ce secteur, qui considère que l'année 2013 a été bonne.

LA CHAMBRE FIDUCIAIRE

est l'association leader des experts-comptables, des experts fiscaux et des fiduciaires. Elle compte parmi ses membres plus de 5000 personnes physiques et plus de 900 entreprises de toutes tailles (soit plus de 14 000 collaborateurs). Plus de 90% des 100 plus grandes entreprises de révision de Suisse sont membres de la Chambre fiduciaire et environ la moitié des entreprises membres comptent 5 collaborateurs ou moins. Pour la Chambre fiduciaire, ce n'est pas la taille qui compte, mais la qualité des prestations pour les clients.

ACTUEL

La Chambre fiduciaire informe régulièrement les plus de 16 000 abonnés à sa Newsletter de l'actualité de la branche.

Et vous, souhaitez-vous être informé gratuitement?
www.chambre-fiduciaire.ch/newsletter

ou:



PERTINENT

La Chambre fiduciaire édite les ouvrages de référence de la branche fiduciaire, tels que les Normes d'audit suisses 2013, le «Manuel suisse d'audit» ou la publication professionnelle «l'Expert-comptable suisse».

Vous pouvez commander nos publications ici:
www.treuhand-kammer.ch/shop
ou:



COMPÉTENT

La Chambre fiduciaire forme la relève professionnelle. Plus de 6000 personnes profitent de l'offre de formation continue de l'Académie de la Chambre fiduciaire SA, et acquièrent ainsi des connaissances de première main.

Pour accéder directement à notre offre de séminaires:
www.academies.ch/seminaires
ou:



La Chambre fiduciaire est VOTRE interlocutrice pour toutes les questions essentielles de la branche fiduciaire.

Engagés et responsables.

www.chambre-fiduciaire.ch

CHAMBRE  FIDUCIAIRE
Experts-comptables · Experts fiscaux

“ L’insécurité juridique et fiscale constitue un danger considérable pour l’économie locale. ”



Pierre Bongard est président de l’**Ordre genevois de la Chambre fiduciaire**. Expert-comptable diplômé, cet ancien associé de KPMG est le fondateur de la société Wisebow Advisers LLC. Pierre Bongard est également membre du Conseil de la Fondation Genève Place Financière et de l’association Le Réseau, qui promeut l’innovation et l’entrepreneuriat en Suisse.

L’année 2013 a-t-elle été porteuse pour l’activité de conseil fiduciaire ?

Notre secteur est composé de plusieurs types d’acteurs, avec des clientèles et des perspectives différentes. On peut classer les fiduciaires en trois catégories : les « Big Four », c’est-à-dire les groupes PwC, Ernst & Young, KPMG et Deloitte ; les fiduciaires d’envergure nationale, celles qui comptent plus de 50 employés ; enfin, les moyennes et petites entreprises, souvent composées de moins de cinq collaborateurs. De plus, les fiduciaires fournissent trois types de services, chacun ayant une dynamique propre : l’audit, le conseil fiscal et le conseil d’entreprise.

Dans le détail, comment évolue chacune de ces activités ?

Dans l’audit, 2013 a généralement été une bonne année, mais avec une pression assez nette sur les marges, car les clients sont obligés de maîtriser leurs coûts. Par ailleurs, les arrivées à Genève ou les départs de la ville de sociétés ont également un impact, car un départ entraîne la disparition d’un mandat de révision, tout comme une fusion, par exemple entre deux banques. Dans le conseil fiscal, nous constatons un regain d’activité temporaire lié aux pressions exercées par les autorités étrangères. Le conseil d’entreprise, enfin, est davantage cyclique : quand l’économie est en croissance, le nombre de mandats spéciaux progresse. La multiplication des nouvelles lois et normes l’an dernier a aussi apporté un fort soutien à cette activité.

Donc, plus l’environnement réglementaire se renforce et mieux se portent les fiduciaires ?

Ce n’est pas si simple que cela. D’une part, l’arrivée de nouvelles lois provoque une augmentation des mandats de conseil pour notre secteur, car les clients doivent s’adapter mais ne possèdent pas toujours les ressources internes pour le faire ou ne veulent pas mobiliser leurs employés à ces tâches. Mais, d’autre part, les fiduciaires sont conscientes que les mandats spéciaux sont temporaires : elles doivent rapidement trouver

des ressources pour répondre au pic de demandes, tout en restant prudentes dans la gestion de leurs coûts. On peut ainsi prévoir que les problématiques fiscales de la place financière soutiendront notre activité encore en 2014 et 2015, mais probablement pas au-delà. Enfin, le renforcement du cadre réglementaire est plus difficile à appréhender pour les plus petits acteurs. Si bien que l’on constate que la révision des entreprises cotées et des banques devient de plus en plus l’apanage des « Big Four » et des plus grands acteurs.

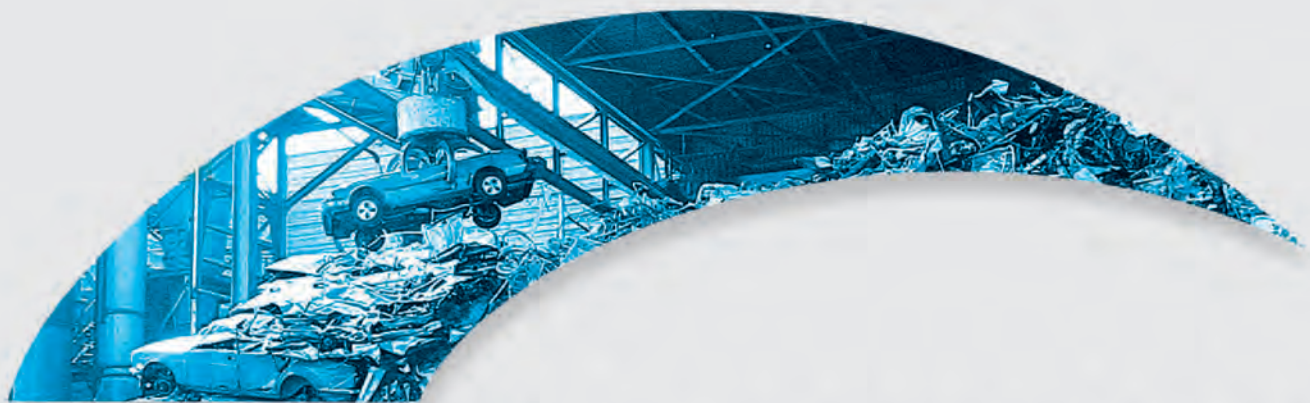
Quels risques voyez-vous pour l’avenir ?

À court terme, les probables fusions dans le domaine bancaire feront certainement diminuer le nombre de mandats pour les fiduciaires, tout comme elles pénaliseront l’ensemble de l’économie. Le contexte d’insécurité juridique et fiscal qui est malheureusement en train de s’installer en Suisse constitue un danger particulièrement important pour Genève, dont l’économie est largement orientée vers l’étranger. Les initiatives de la Gauche sur le salaire minimal, l’imposition forfaitaire ou la fiscalité des entreprises sont très dommageables pour l’attractivité de Genève. On constate que notre canton est de moins en moins souvent le premier choix pour une grande société internationale en expansion. Le Royaume-Uni, le Portugal ou l’Espagne sont devenus très compétitifs.

Quelles solutions recommandez-vous ?

Genève doit absolument trouver le moyen de conserver son attrait, particulièrement pour les sociétés du négoce de matières premières, qui sont d’importants contributeurs fiscaux mais aussi des acteurs globaux et très mobiles. Elles n’hésiteront pas à partir si les conditions cadre se détériorent. Je déplore également que les médias mettent toujours en exergue les problèmes et jamais les points forts de notre système, comme les compétences globales, la formation et le pragmatisme. Enfin, les milieux économiques doivent aussi mieux communiquer.

Propos recueillis par Timothé Juliette



Récupérer, trier, pour valoriser



Le Groupe BAREC, des spécialistes du recyclage,
pour toujours mieux vous servir!



***fers et
métaux***

Rue De-Turretin 7
(Desserte n° 11C)
CH - 1242 Satigny-Genève
Case postale 442 - 1214 Vernier
Tél. +41 22 341 44 00
abbe@barec.ch



***destruction
de documents
confidentiels***

Rue De-Turretin 7
(Desserte n° 11C)
CH - 1242 Satigny-Genève
Case postale 442 - 1214 Vernier
Tél. +41 22 341 50 77
datarec.ge@barec.ch



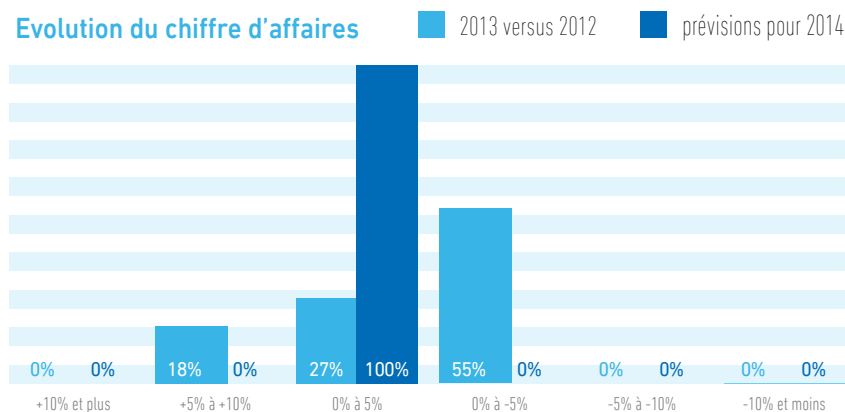
***vieux papiers
et cartons***

Siège social
Rte des Jeunes 57
Case postale 1449
CH - 1227 Carouge-Genève
Tél. +41 22 343 77 60
papirec.ge@barec.ch

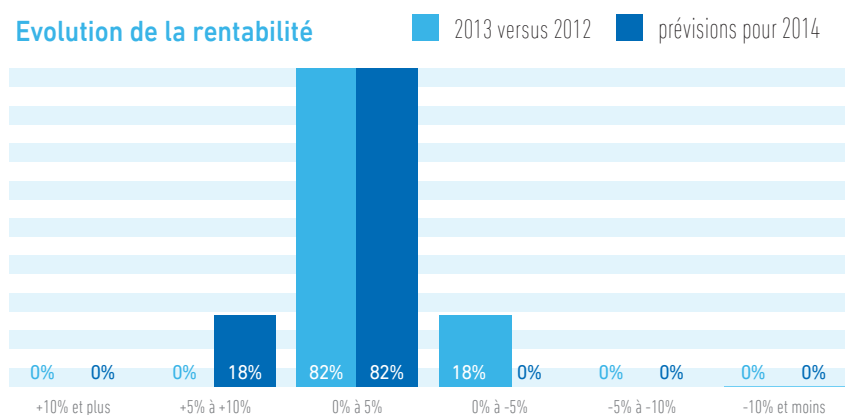


Récupérer, une seconde nature
www.barec.ch

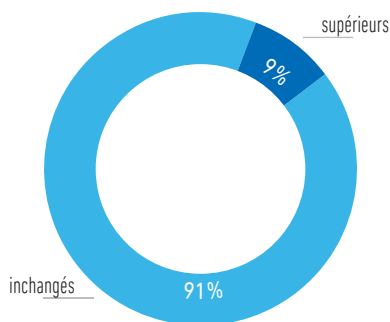
Evolution du chiffre d'affaires



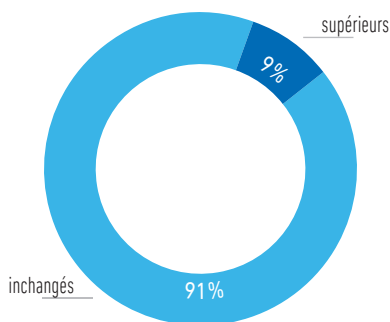
Evolution de la rentabilité



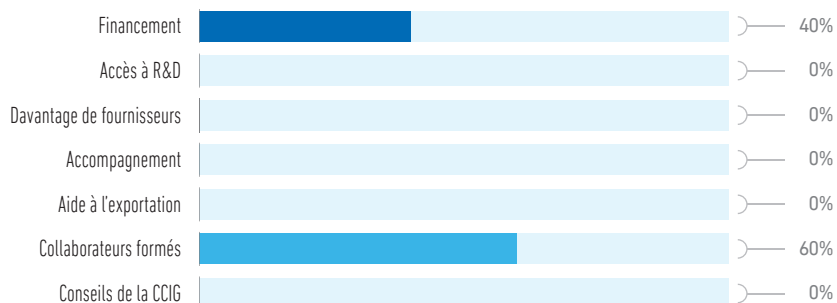
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



11 réponses dont 3 en Production, 3 en Commerce de gros, 5 en Services (conseil, gestion, etc.)

- CA stable, mais légère hausse prévue pour 2014
- Rentabilité en légère hausse, confirmée pour 2014
- Investissements en hausse
- Effectifs à la baisse, stabilisation pour 2014

La production industrielle et la météo sont les principaux facteurs influençant la consommation d'énergie. Ainsi, le début d'année 2013 s'est avéré difficile. Ce résultat a été heureusement compensé par une bonne seconde moitié d'année.

La concurrence est vive dans ce secteur, entraînant une réduction des marges. Entre les activités de recyclage, les nouvelles technologies et les sociétés actives dans le pétrole, les disparités ne permettent pas de tirer un bilan conjoncturel clair du secteur, dont la seule donnée commune semble être des investissements à la hausse.

Les entreprises actives dans ce secteur se plaignent particulièrement des oppositions systématiques à tout nouveau projet sur Genève. Les investissements sont ainsi plus faciles dans d'autres cantons suisses. Le carcan administratif genevois est également évoqué pour expliquer le frein à l'expansion de ce secteur d'avenir dans notre canton.

Excepté l'emploi (stable), tous les indicateurs du secteur sont en hausse pour 2014 !



Construire la plus grande centrale solaire de Genève, c'est apporter des solutions concrètes pour la région.

Jean-Marc Poncet
Chef de projet SIG

En installant 30 000 m² de panneaux photovoltaïques sur les toits de Palexpo, SIG confirme son engagement dans les nouvelles énergies renouvelables et le développement durable.

www.sig-ge.ch



LES ÉNERGIES 

“ Les déchets
sont les mines de demain.”



Docteur ès économie de l'Ecole des Mines de Paris, **Vincent Chapel** a grandi en France. Diplômé ingénieur en 1991, il décroche un master en management à Manchester en 1997. De 1995 à 2004, il enseigne, entre autres, à HEC et à l'EPFL. Il s'est installé en Suisse en 2009 pour prendre la direction d'**Helvetia Environnement**.

Comment le secteur de l'énergie, plus particulièrement la gestion de déchets, a-t-il vécu l'année 2013 ?

Le début d'année a été assez mauvais à cause de conditions climatiques déplorables qui ont ralenti l'activité de la construction et la consommation des ménages. Ceux-ci ont, par conséquent, généré moins de déchets à traiter. Il faut savoir que la construction est le premier producteur de déchets, avant même l'industrie. La fin d'année a cependant été très bonne. Si la diminution du volume de déchets a été très nette au premier semestre, les volumes entre septembre et novembre ont été satisfaisants. Ainsi, bon an mal an, 2013 a été un bon cru. Les chiffres ont même été équivalents à ceux de 2012, sans marquer d'amélioration sensible. À en juger par le prisme des déchets – un bon indicateur de la santé d'une ville –, le climat économique du canton de Genève s'est dégradé. Les entreprises et les ménages ont moins produit de déchets, ce qui atteste une baisse générale de la consommation et de l'activité économique.

L'intérêt pour l'environnement était-il un effet de mode ?

En vingt ans, la filière s'est, au contraire, fortement développée. Les déchets sont maintenant traités dans une perspective économique. Leur valorisation est une branche en plein essor, indépendamment de la consommation. Les professionnels ont repensé la chaîne de production pour mettre les déchets en début de processus et les progrès techniques ont été très nombreux. Toutefois, le secteur de l'énergie verte souffre encore de son ancienne image qui se réduisait à des nuisances visuelles (éoliennes, panneaux solaires) ou olfactives (biométhanisation). Les chiffres le montrent, le secteur est sorti, depuis trois ans, de la phase aléatoire pour être en phase de croissance. C'est un secteur d'avenir.

Existe-t-il des freins au développement de la gestion de déchets ?

Des éléments ont perturbé le marché. Il s'agit, d'une part, du climat, que nous avons déjà évoqué ; d'autre part, les

recours quasi systématiques pénalisent les projets importants en les freinant, à l'exemple du projet PôleBio à Genève. Le contexte politique et administratif rend, en effet, difficile la mise en œuvre de projets d'infrastructures. Nous attendons depuis plus d'un an et demi les autorisations pour démarrer le projet PôleBio, une centrale de production de biomasse. Pour le moment, le bois usagé part en Italie pour être traité, car le canton de Genève n'a pas les infrastructures pour le valoriser. Ces difficultés administratives et techniques ont des impacts sur les nouveaux projets. Elles péjorent le dynamisme de nos entreprises et de nos économies. La classe politique tout entière doit afficher une vision claire pour les énergies renouvelables, l'avenir de nos enfants et de nos économies en dépend.

Quelles mesures pourraient profiter à l'ensemble du secteur des énergies renouvelables ?

Ce n'est pas la taxe au sac, déjà effective dans d'autres cantons, notamment Vaud, qui fera bondir le taux de recyclage ! Même si elle est mise en place à Genève, il n'est pas certain que le taux de recyclage y soit meilleur et plus rentable que le système actuel. Les coûts communaux générés seront plus importants. Par exemple, dans le canton de Vaud, les tournées de collectes ont été multipliées et rallongées, et les camions effectuent davantage de kilomètres ; en termes de CO₂, la démarche est contre-productive. Dans un autre registre, à Genève, il n'y a pas de vrai centre de compétence sur les énergies renouvelables, alors que ce serait nécessaire pour l'ensemble de la Suisse romande. Il serait possible de mettre sur pied une pépinière d'entreprises qui combindraient l'expérience des Services Industriels de Genève et les compétences de scientifiques des universités romandes. Depuis les installations hydrauliques, Genève n'a pas fait assez pour être moteur dans le domaine des énergies renouvelables. Ce secteur attend des projets d'envergure pour dynamiser l'économie.

Propos recueillis par Ernest Ghislain

ÉCOLE-CLUB MIGROS

Le partenaire formation des entreprises depuis plus de 40 ans !

Vos collaborateurs sont le capital le plus précieux pour votre entreprise. Investir de manière ciblée dans le savoir et la formation continue permet d'accroître leur performance et leur motivation. L'École-club Migros est le partenaire de formation privilégié pour un tel investissement.



Langues

Plus de 30 langues, modules d'anglais business, cours à l'école ou sur site.

Informatique

Applications Office, cours de migration, InDesign, Photoshop,...

Loisirs et Bien-être

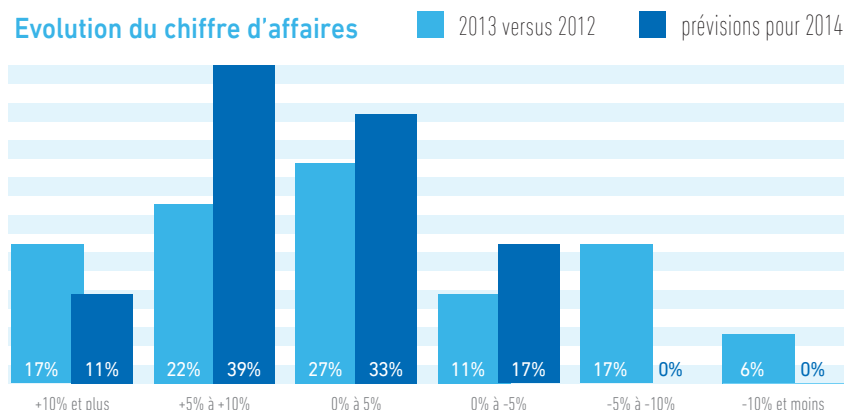
Team Building, cours de cuisine, cours de Pilates, de peinture,...

N'hésitez pas à contacter Marie Cassegrain, responsable du secteur, au 022 795 11 76 ou marie.cassegrain@migrosgeneve.ch pour de plus amples informations.

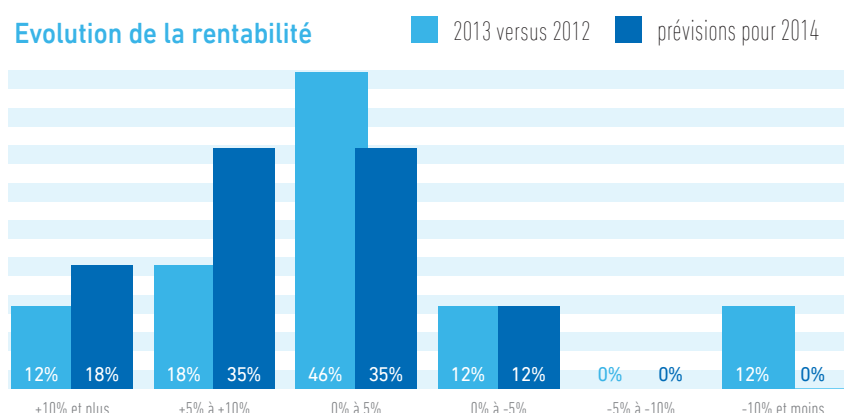
école-club

MIGROS

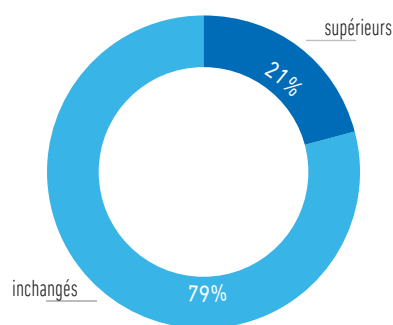
Evolution du chiffre d'affaires



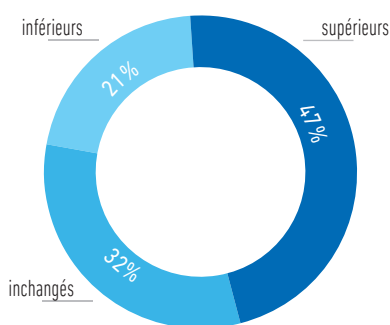
Evolution de la rentabilité



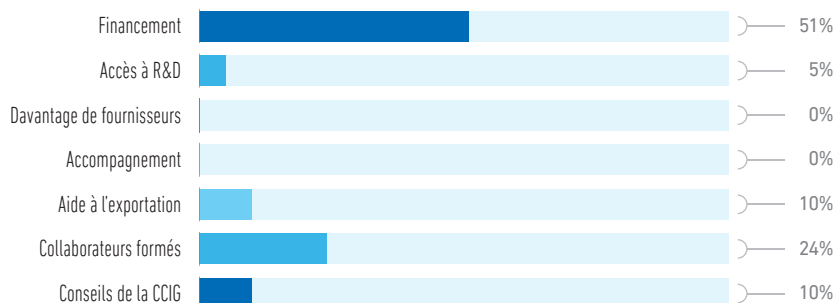
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



19 réponses dont 18 en Services (conseil, gestion, etc.), 1 en Autres

- CA en hausse, confirmée pour 2014
- Rentabilité en hausse, confirmée pour 2014
- Investissements en forte hausse
- Effectifs en hausse, confirmée en 2014


Ce secteur fait partie de ceux qui bénéficient le plus de la croissance économique. De par son caractère anticyclique, il est, avec la santé, celui qui a le mieux traversé la crise. Il englobe principalement des écoles privées, un segment qui enregistre une hausse structurelle depuis plusieurs années.

Les écoles privées sont victimes de leur succès, à la fois auprès des Genevois, qui n'approuvent plus le système offert par l'enseignement public, et surtout auprès de la communauté internationale de Genève. En conséquence, il manque à nouveau de la capacité dans les établissements privés, principalement anglophones, du canton.

C'est le secteur le plus satisfait du niveau de formation du personnel sur le marché local et il compte parmi ceux qui ont beaucoup embauché en 2013. En particulier, il a besoin de recruter parmi les meilleurs candidats au niveau global et redoute d'être limité dans ses recherches d'enseignants par des contraintes législatives trop fortes.

Malgré une hausse de 10 % des affaires en 2013 et des perspectives réjouissantes pour 2014, la croissance du secteur est cependant freinée par la cherté du franc et les inquiétudes sécuritaires ressenties dans le canton. Les entreprises interrogées s'accordent pour estimer que la période faste de la dernière décennie est terminée et qu'on s'achemine vers une période de stabilisation. Les investissements actuels sont d'ailleurs plus qualitatifs que quantitatifs.

Il n'empêche : c'est le beau fixe pour ce secteur, dont tous les indicateurs sont à la hausse pour 2014 !



Et si, pour vos éditions, vous pensiez à un éditeur?

Une solution performante pour réaliser des économies de temps et d'argent.

Les contenus éditoriaux à concevoir et à produire sont souvent complexes et nécessitent de nombreuses forces vives dans votre entreprise.

Quorum Editorial vous propose son savoir-faire dans «les métiers de l'écrit».

- Faites appel à nos spécialistes en communication, journalistes professionnels, documentalistes, experts en recherche d'informations et en veille concurrentielle, graphistes et responsables de production.
- Déchargez-vous du pilotage de vos projets éditoriaux.
- Editez avec Quorum Editorial vos dépliants, journaux d'entreprise, rapports annuels, communiqués et dossiers de presse, annonces presse, newsletters, ainsi que l'animation éditoriale de votre site web, microsite, blog, WebTV, webzine et édition mobile.

Demandez une analyse de votre communication.

QUORUM
— COMMUNICATION —

LE GROUPE QUORUM COMMUNICATION, FONDÉ À GENÈVE EN 1971, EST UN ÉDITEUR DE PRESSE. SES PRINCIPALES PUBLICATIONS SONT BANQUE & FINANCE, THE SWISS BANKING YEARBOOK, AFFAIRES PUBLIQUES, HEURE SUISSE, HEURE SCHWEIZ, L'ANNÉE HORLOGÈRE SUISSE, HORS LIGNE, AVANT PREMIÈRE, FILM DEMNÄCHST, LE CAFETIER, ELLE (SUISSE), PARIS MATCH (SUISSE).

QUORUM
EDITORIAL

“ Si les écoles doivent être fortes et attractives, Genève doit l’être également. ”



Sean Power est arrivé à Genève en 1986 comme assistant au Collège de Genève. De 1988 à 1992, il occupe diverses fonctions au sein d’écoles privées genevoises, puis intègre The Bell Educational Trust Switzerland, dont il devient directeur. Depuis 2004, il dirige l’Institut Florimont. Il est actuellement vice-président de l’Association genevoise des écoles privées.

Quel bilan les écoles privées tirent-elles de l’année 2013 ?

En termes d’effectifs d’élèves, l’année passée a été globalement encore satisfaisante, même si nous avons pu déceler un début d’essoufflement. Certaines écoles ont vu le nombre d’élèves atteindre leur seuil maximal, d’autres ont constaté une relative stabilité, voire un léger tassement. Les années entre 2000 et 2012 ont été fastes. Durant cette période, les écoles privées ont pleinement profité d’une conjoncture économique genevoise favorable et absorbé 50 % d’élèves supplémentaires. Elles ont été performantes et innovantes, qu’il s’agisse de leurs infrastructures ou des investissements engagés dans leur offre pédagogique. Il n’en reste pas moins que la croissance semble marquer le pas. C’est une nouvelle période qui s’annonce. Sans être alarmants, les indicateurs tels que les demandes d’inscription incitent à la vigilance.

De quelle manière les établissements privés peuvent-ils faire face à cette nouvelle donne ?

Ces signaux nous éloignent de l’idée que la croissance perdurera encore dix ans. Cette situation oblige les écoles à se dépasser, ce qui constitue sans aucun doute un aspect positif. Les écoles doivent ainsi réfléchir aux critères qui sont importants pour elles et se positionner en fonction de leurs forces. C’est ensuite seulement qu’elles pourront investir en mettant l’accent sur leurs caractéristiques distinctives. Qu’il s’agisse de la construction d’un nouveau gymnase au Collège du Léman et à l’Institut International de Lancy, d’un centre des arts à l’Ecolint, d’un étage supplémentaire à l’Ecole Moser ou d’une nouvelle école maternelle à l’Institut Florimont, les projets de modernisation ou d’agrandissement vont dans le sens d’une amélioration qualitative. Les écoles privées genevoises ont, en effet, tout intérêt à investir dans des projets individuels et collectifs pour garder leur dynamique et résister à la concurrence des nouvelles écoles privées de la Côte. Pour que l’effort soit porteur, chaque

établissement scolaire va devoir réévaluer sa façon d’opérer et mieux prendre en compte les attentes des parents.

Que peut apporter le canton de Genève aux écoles privées ?

Si les écoles doivent être fortes et attractives, Genève doit l’être également. C’est une interdépendance. Pour les familles qui arrivent dans le canton, deux questions se posent : celle de l’école et celle du logement. Or, l’immobilier est un vrai souci. Quant à l’attractivité de Genève permettant de maintenir et d’attirer des entreprises, elle dépend beaucoup de l’évolution des conditions cadre et de la prévisibilité politique et juridique. Les écoles privées sont particulièrement conscientes de l’importance de faire de Genève une place compétitive pour les organisations internationales et pour les multinationales. À leur tour, les établissements privés doivent non seulement offrir des réponses pédagogiques adaptées, mais également proposer des services et des produits de qualité afin de se maintenir à un niveau d’excellence.

Dans le secteur de l’éducation, quels sont les besoins des recruteurs et des recrutés ?

Notre secteur dépend fortement des talents ; ce sont les enseignants qui font en partie la valeur de leur école. Pendant très longtemps, il a fallu exclure des processus de recrutement d’excellentes candidatures en raison de critères administratifs et légaux. La concurrence à ce niveau était faussée et la qualité de l’enseignement, forcément limitée. Il est évident que l’ouverture de postes à des candidats extérieurs contribue directement à la renommée de Genève. Les autorités doivent se battre pour cela. S’agissant des enseignants qui postulent, le canton reste bien entendu une place de travail attractive, tant du point de vue du niveau de vie que des conditions de vie. Néanmoins, ils seront avant tout sensibles au dynamisme du projet pédagogique.

Propos recueillis par Benjamin Philippe

- CA en très forte hausse, confirmée pour 2014
- Rentabilité en forte hausse, confirmée pour 2014
- Investissements inégaux
- Effectifs en hausse, confirmée pour 2014

Les montres sont des biens durables dont 95 % partent à l'exportation. Les horlogers dépendent donc de la conjoncture mondiale. L'industrie horlogère genevoise, pour sa part, se concentre sur le haut de gamme où elle est leader sur le marché mondial. La population à fort pouvoir d'achat augmente sensiblement dans les pays émergents, ce qui permet à la branche de présager d'un fort potentiel de croissance.

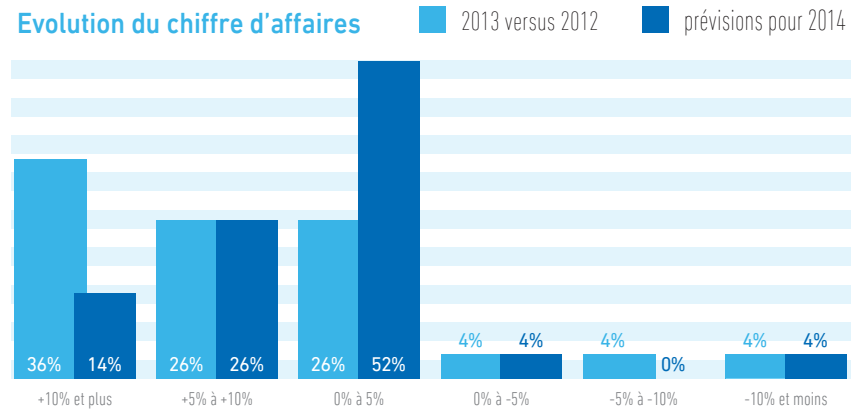
Grâce à sa tradition ancestrale, son savoir-faire unique et son prestige mondial, l'industrie horlogère genevoise a l'un des potentiels de croissance les plus élevés.

La croissance du secteur frise les 10 %. Alors que le haut et le bas de gamme rient, le moyen de gamme souffre. Les exportations de montres se montent à 26 millions de francs. Les répercussions sur l'emploi sont très positives. Ainsi, à Genève, le haut de gamme continue à croître, à embaucher, à investir.

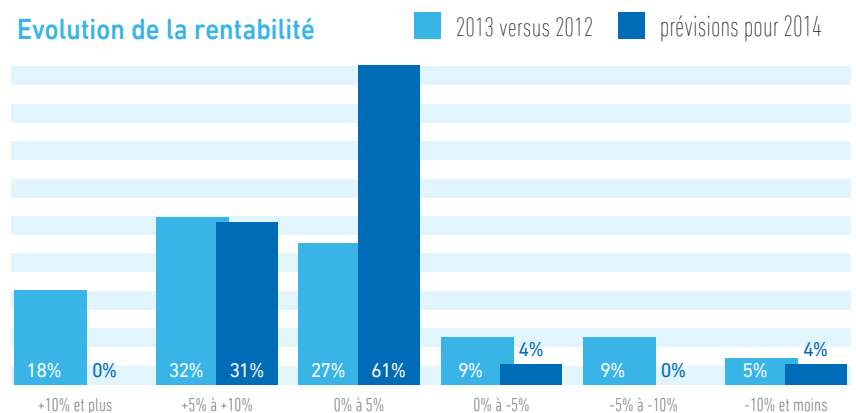
Si la croissance chinoise faiblit, les Etats-Unis, l'Amérique latine et le Moyen-Orient reprennent de vives couleurs. À noter, le retour gagnant du Japon, avec 140 % de croissance !

Tous les indicateurs sont au vert pour un secteur qui n'arrête pas de battre des records. Le sourire est donc de mise pour 2014 également !

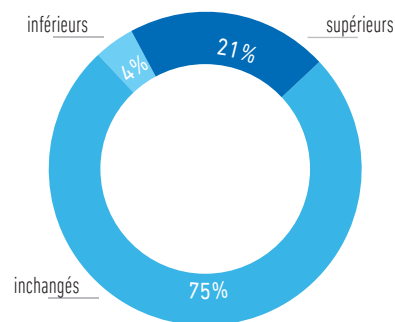
Evolution du chiffre d'affaires



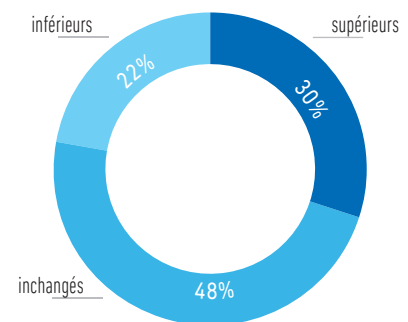
Evolution de la rentabilité



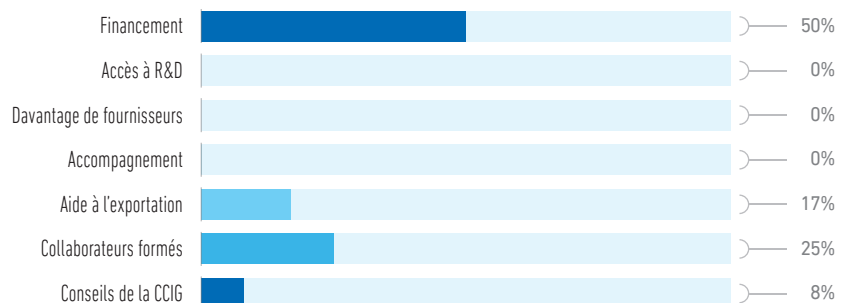
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



24 réponses dont 9 en Production, 6 en Commerce de gros, 6 en Commerce de détail, 1 en Négoce, 2 en Services (conseil, gestion, etc.)

“ L’horlogerie va entrer dans une phase de normalisation en 2014 et une croissance à deux chiffres est peu probable. ”



Maximilian Büsser, 47 ans, est né à Milan, mais grandi à Lausanne, où il a étudié à l’EPFL. Après un master en microtechnique, il s’oriente vers l’horlogerie, qui a toujours été sa passion. En 1998, à 31 ans, il est nommé directeur général de Harry Winston Timepieces. En 2005, il crée sa propre marque horlogère : **MB&F**, pour Maximilian Büsser and Friends.

Quel bilan tirez-vous de 2013 ?

Il s’agit d’une année de transition. Le secteur de l’horlogerie a évité la crise en 2009 et a crû fortement en 2011 et 2012 en raison du fort potentiel de développement que représentait la Chine. Ce pays est devenu le premier marché au monde et les horlogers suisses s’y sont très vite positionnés. Mais la situation a changé en 2013. Les ventes en Chine ont reculé et les marques horlogères se sont retrouvées avec des stocks importants. Elles ont donc reporté leur attention sur d’autres marchés.

Lesquels notamment ?

L’Amérique du Sud et l’Amérique centrale. Jusqu’à présent, ces deux marchés avaient été peu investis par les horlogers. L’Inde a également un potentiel intéressant, mais il s’agit d’un marché très complexe, avec un réseau de distribution peu établi et des droits de douane importants. Mais, malgré ces difficultés, les grandes maisons s’y intéressent. L’Asie du Sud-Est offre des possibilités de développement. Ses marchés ont un potentiel d’autant plus intéressant qu’ils possèdent déjà une culture horlogère. Les grandes marques ne leur sont pas inconnues. Enfin, les horlogers continuent de se concentrer sur le marché touristique en Europe.

Qui seront les principaux acteurs sur ces nouveaux marchés ?

Dans un premier temps, les grands noms de l’horlogerie, d’abord parce que le public les connaît, ensuite et surtout pour des raisons financières. Les petits horlogers créateurs devront attendre un peu, mais ils disposent de bonnes opportunités en Asie du Sud-Est, à Singapour notamment.

L’horlogerie suisse souffre-t-elle de la concurrence étrangère ?

Parler de concurrence est peut-être un peu trop fort, mais l’Allemagne est bien présente. Globalement, l’horlogerie suisse ne regarde pas suffisamment ce qui se passe à l’étranger, mais il faut dire, à sa décharge, qu’elle a aussi une telle avance ! D’autres

pays ont eu des industries horlogères florissantes, notamment les Etats-Unis à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, mais elles ont disparu et, dans la configuration économique actuelle, les relancer serait extrêmement coûteux. Aujourd’hui, une nouvelle marque qui veut entrer sur un marché doit être capable de se battre à raison de centaines de millions de francs de publicité et, surtout, trouver un réseau de distribution face à des groupes qui disposent de leurs propres boutiques. Des estimations tendent à montrer qu’actuellement, le prix d’entrée sur le marché pour une nouvelle marque est cent fois plus élevé qu’il y a quinze ans.

Mais le marché n’est-il pas également saturé ?

Je dirais plutôt que le marché est saturé pour les opportunistes. En revanche, il y a de la place pour ceux qui ont une vraie vision créatrice et qui ne cherchent pas à suivre les modes. J’en veux pour exemple la réussite, ces dernières années, de petits créateurs horlogers, tous autofinancés et profondément convaincus d’avoir quelque chose à exprimer. Les petites marques comptent parmi les plus grands innovateurs de ce métier.

À quels changements peut-on s’attendre à plus ou moins long terme ?

Le plus important concernera les détaillants. Depuis cinq ou six ans, les marques ouvrent des boutiques en nom propre dans le monde entier. Par ailleurs, il y a vingt ans, les détaillants étaient prescripteurs alors qu’aujourd’hui, la vente est en priorité influencée par la marque. Le défi pour les détaillants va consister à trouver la manière d’amener de la valeur ajoutée. D’autant plus qu’ils sont face à des clients passionnés et toujours plus connaisseurs.

Etes-vous positif pour l’avenir ?

L’année 2014 devrait être plus difficile, le secteur horloger entrant dans une phase de normalisation ; une croissance à deux chiffres est peu probable.

Propos recueillis par Odile Habel



VENTES IMMEUBLES IMMOBILIER COMMERCIAL CONSEILS EN INVESTISSEMENTS IMMOBILIERS

Spécialiste de l'immobilier commercial de standing
Conseil aux entreprises et investisseurs

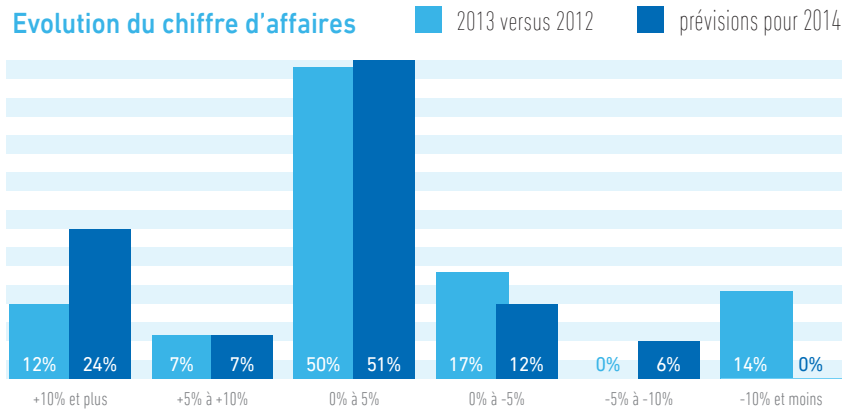
Investissements immobiliers

Françoise BORNERT
T +41 22 908 24 12
investisseurs@brolliet.ch

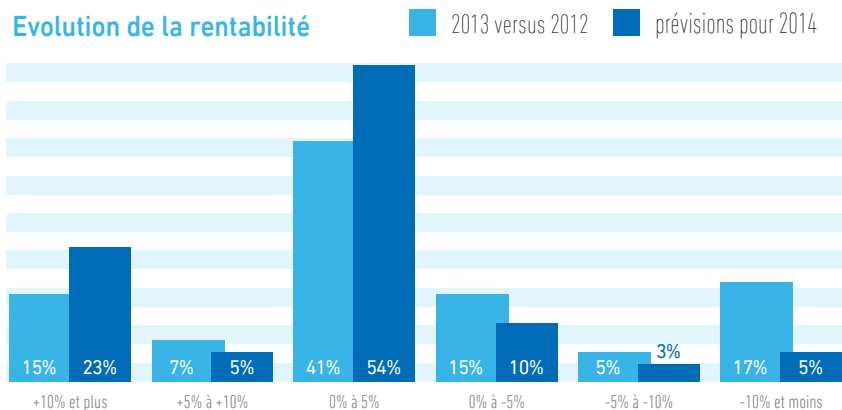
Immobilier commercial

Benjamin GRAJZGRUND
T +41 22 908 23 50
entreprises@brolliet.ch

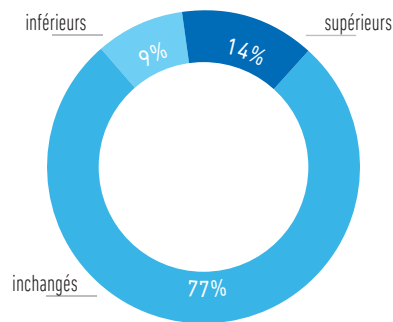
Evolution du chiffre d'affaires



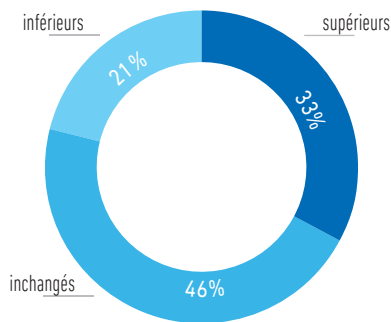
Evolution de la rentabilité



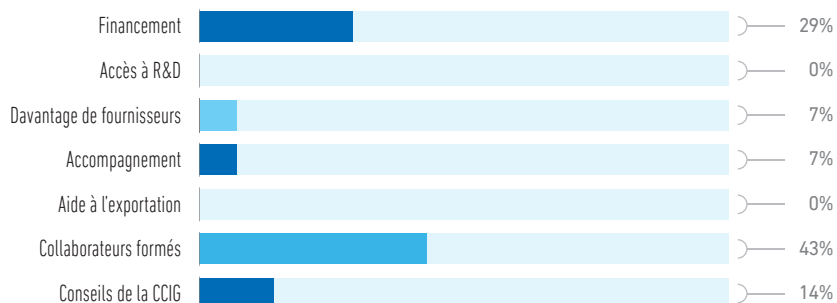
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



- CA en hausse, fortement confirmée pour 2014
- Rentabilité en hausse, fortement confirmée pour 2014
- Investissements inégaux
- Effectifs stables

La hausse des prix de l'immobilier résidentiel durant ces 5 dernières années a atteint 40 % et celle des prix des bureaux 35 % (15 % et 12 % pour la Suisse). Les entreprises interrogées ne parient pas sur un recul des prix et écartent un risque de bulle sur le marché de l'immobilier.

Les espoirs mis sur les projets de surélévation se sont heurtés à une réalité de coûts élevés (toujours cette sacrée LDTR...). Un ralentissement important se fait sentir dans le segment des bureaux.

Les ventes se composent, d'une part, d'investissements sur les immeubles d'habitation. Dans ce domaine, les prix augmentent, à cause de la rareté des biens. C'est là que se situe la plus forte demande d'investissements. D'autre part, les ventes se composent de biens de jouissance : villas ou appartements. Depuis 2013, on assiste à une stabilisation des prix (les restrictions liées au 2^e pilier et à la règle de plus de 20 % de fonds propres en refroidissent plus d'un). La BNS ressert la possibilité de crédit.

Le secteur s'attend donc à un tassement des prix pour 2014.

Pour ce qui est de la location, c'est une crise de 30 ans avec un taux de vacance de 0,3 % à Genève (1 % en Suisse). Pour une fluidité du marché, il faudrait atteindre les 2 %. Ce dernier est donc tendu.

Le projet de fiscalité à taux unique s'annonce crucial pour l'avenir du secteur (mais pas seulement pour celui-ci) afin de consolider la présence de multinationales à Genève.

Le secteur prévoit une hausse de son chiffre d'affaires ainsi que de sa rentabilité pour 2014. Quant aux investissements, les réponses sont trop variées pour en tirer une conclusion précise. L'emploi est stable.

44 réponses dont 1 en Commerce de gros, 3 en Commerce de détail, 1 en Négoce, 39 en Services (conseil, gestion, etc.)



GENEVA BUSINESS CENTER



OFFICE RENTAL Rental of conference rooms

GBC - avenue des Morgines 12 -1213 Petit-Lancy

Contact us and visit your future office

Tél. 022 879 14 14
receptiongbc@bouygues-es.com



Contact us:
Bouygues E&S FM Suisse SA
12 avenue des Morgines
1213 Petit-Lancy

“ À Genève, il faut simplifier l'acte de construire. ”



Après sa licence en sciences économiques et commerciales et son diplôme de l'Institut d'études immobilières, **Nicolas Grange** a rejoint la régie Grange & Cie. À 50 ans, ce passionné de voile et de ski, père de deux enfants, est associé et administrateur de la régie **Grange & Cie** ainsi que président du Conseil d'administration de Courtiers Partenaires.

Comment définiriez-vous l'année 2013 ?

Dans l'ensemble, 2013 a été une année positive pour le secteur de l'immobilier, mais il faut cependant reconnaître qu'elle a été moins bonne que 2012 et 2011. Les résultats positifs de 2013 étaient, du reste, assez prévisibles. Seule une brusque variation des taux hypothécaires aurait pu compromettre l'année 2013, ce qui n'a pas eu lieu.

Comment se sont comportées les différentes activités du secteur ?

La gérance est restée stable. Malgré une certaine détente sur les loyers, la demande a néanmoins été forte. La promotion a été plutôt dynamique avec des projets à Genève et dans le canton de Vaud. Quant aux activités de courtage, le bilan est globalement satisfaisant. Si elles ont enregistré un léger recul, elles se sont fortement tassées dans le luxe. Cependant, ce secteur du très grand luxe représente une part assez marginale, qui n'est pas à même de remettre en cause le chiffre d'affaires d'un groupe immobilier important.

Quelles sont les causes de ce recul ?

Il s'explique par une incertitude mondiale face à l'évolution de l'économie, mais également par la remise en cause du forfait fiscal et la cherté du franc suisse. À cela s'ajoute la chasse fiscale que mènent plusieurs pays à l'égard de leurs ressortissants, ce qui a tendance à les décourager d'acquérir un bien en Suisse.

Les milieux immobiliers sont-ils inquiets de cette situation ?

Non, sauf si on remettait en cause les forfaits fiscaux pour les personnes déjà installées en Suisse. Celles-ci dépensent, mais utilisent peu les infrastructures du pays. Le bilan final est donc positif pour la Suisse.

Quelle a été l'évolution des prix au cours de 2013 ?

À Genève, le marché de la location se compose d'environ 85 % d'objets dont les loyers vont de 0 à 3000 francs par mois. Le

reste est réparti entre le secteur dit de standing, soit 12 % du marché avec des prix allant de 3000 à 10 000 francs par mois, et celui du luxe qui représente environ 3 % avec des loyers mensuels dépassant 10 000 francs par mois. Au niveau de la vente, les prix pour les objets résidentiels de luxe ont diminué d'environ 25 %, tandis que ceux des biens de standing ont connu un recul de l'ordre de 10 à 15 %. Les prix des biens inférieurs à 1,5 million sont restés assez stables.

Comment peut-on sortir de la pénurie de logements ?

Il s'agirait de prendre un ensemble de mesures. Il faudrait, notamment, favoriser l'accession à la propriété, mais aussi développer certaines zones actuellement non exploitées et surtout permettre de surélever des immeubles sans contraintes financières. Mais le plus urgent est de simplifier l'acte de construire. Cela a été fait, par exemple, dans le canton de Vaud, où les délais ont été divisés par cinq et où, de manière générale, les contraintes sont moins nombreuses.

Quelle est la situation de l'emploi dans l'immobilier ?

Elle est positive. En 2013, les entreprises du secteur ont progressé, ce qui s'est traduit par des embauches. Les milieux immobiliers sont très actifs dans la promotion de l'apprentissage. Le secteur intéresse de plus en plus les jeunes en raison de la diversité du travail et des perspectives de carrière qu'il offre.

Quelles sont les perspectives économiques pour 2014 ?

Elles sont plutôt bonnes. En 2011, le secteur immobilier a atteint un pic, suivi d'un léger fléchissement et d'une phase de consolidation en 2012 et 2013. En 2014, le marché devrait poursuivre sur la même tendance qu'en 2013 à condition, cependant, que les taux hypothécaires restent bas. S'ils augmentaient, même de 1 % seulement, ils pourraient avoir un impact psychologique négatif sur les acteurs du marché et le freiner sérieusement. Cela dit, la probabilité que les taux restent bas est forte.

Propos recueillis par Odile Habel

- CA en hausse, prévisions très positives pour 2014
- Rentabilité en hausse, forte augmentation prévue pour 2014
- Investissements en légère baisse
- Effectifs en baisse, stabilisation prévue pour 2014

La vie est difficile pour l'industrie à Genève. Elle vit beaucoup de sous-traitance. Il y a 4 ans, elle a procédé au chômage partiel. Certains secteurs expérimentent cependant un boom. C'est le cas du secteur aéronautique, qui est constamment à la recherche de capacité. Le secteur exporte 70 % de ses produits. Ses concurrents sont mondialisés.

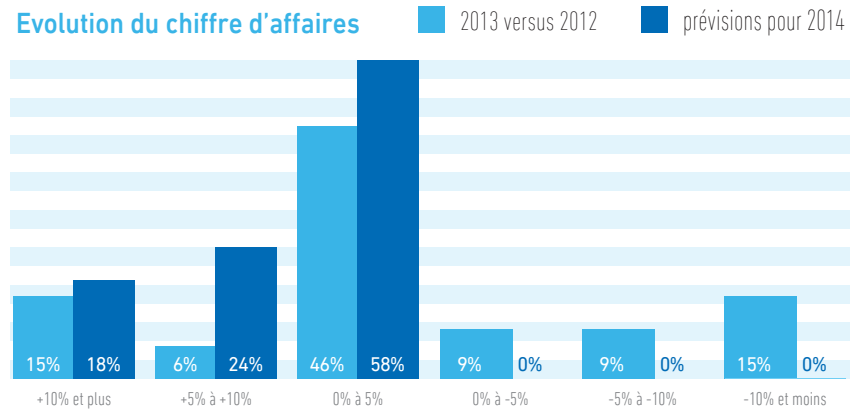
La structure des coûts étant élevée en Suisse, notre industrie se concentre sur la production de composants à haute valeur ajoutée. Les marges sont toutefois serrées. Les conditions cadre favorables sont donc primordiales pour le secteur, soucieux notamment de l'augmentation des coûts énergétiques.

La branche est axée sur l'exportation. La hausse des prix des matières premières et de l'énergie est un véritable problème pour le secteur. Ainsi, l'industrie des machines représente près de 3 % de la consommation totale d'électricité en Suisse.

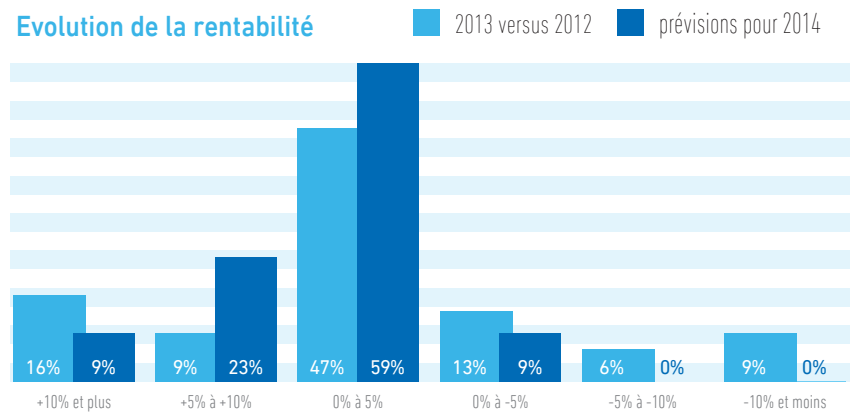
Dans l'industrie, tout indique une reprise durable. Les entrées de commandes se sont améliorées pour la première fois depuis 2 ans dans la plupart des entreprises depuis le 2^e semestre 2013. Les entreprises interrogées estiment cependant que les effectifs dans l'industrie sont toujours trop élevés, même si la tendance se stabilise pour cet indicateur. La situation apparaît ainsi nettement meilleure qu'il y a 1 an. Une grande partie des entreprises de ce secteur jugent la situation de leurs affaires globalement bonne.

Mis à part les investissements (à la baisse) et l'emploi (stable), les chiffres du secteur ont nettement tendance à être positifs pour 2014.

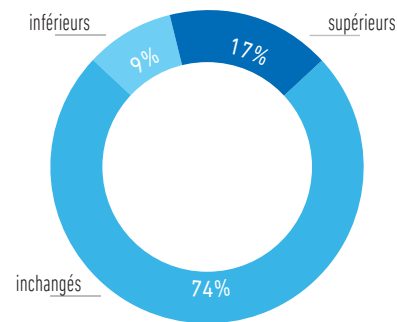
Evolution du chiffre d'affaires



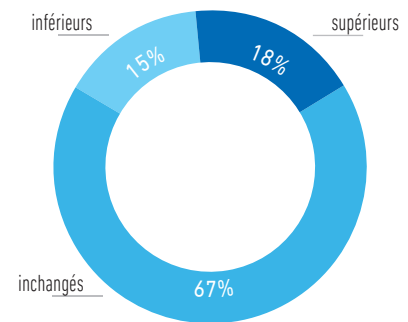
Evolution de la rentabilité



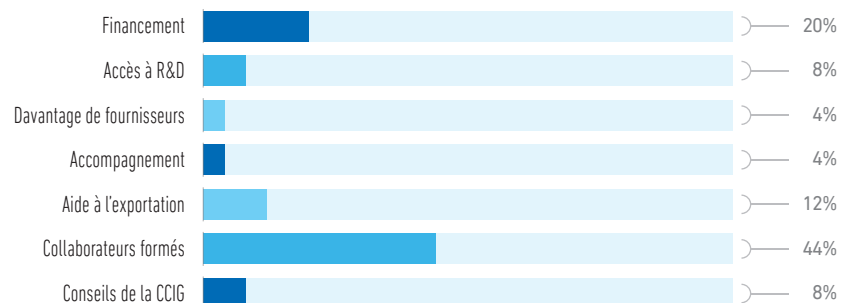
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



35 réponses dont 20 en Production, 4 en Commerce de gros, 3 en Commerce de détail, 2 en Négocie, 5 en Services (conseil, gestion, etc.), 1 en Autres

“ Les contraintes de transport allongent les délais d’approvisionnement. ”



Né en 1970, à Annecy, **Alain Bouillet** est directeur général de **Saint-Jean Aero Genève**. Auparavant, il a notamment été directeur de production chez Eurodec. Arrivé à Genève en 2002, il intègre Derendinger qui devient Ruag en 2006. Responsable d’atelier puis responsable de production, il devient directeur du site en 2010. L’année suivante, la société est rachetée par le groupe Saint-Jean Industries.

Quel bilan les industries exportatrices ont-elles tiré de l’exercice 2013 ?

Aux yeux de clients situés à l’étranger, la Suisse conserve une image de cherté. Les industries tournées vers l’exportation en souffrent encore aujourd’hui. Quand bien même les prestations sont concurrentielles, les entreprises ont à le prouver à leurs clients. Même si la BNS a pris des dispositions, les sociétés exportatrices doivent composer avec la force du franc suisse, par rapport à l’euro et surtout au dollar. Ce facteur monétaire les oblige à trouver des solutions en termes de productivité pour demeurer compétitives.

Pour le secteur aéronautique, comment se présente l’année 2014 ?

Le décalage entre les commandes d’avions et les prestations du sous-traitant permet d’avoir une visibilité dans un contexte affecté par la variabilité du dollar, la devise standard de l’aéronautique. C’est un avantage certain. La prudence reste de mise, car une décision, à l’instant, peut avoir des conséquences sur les trois ou quatre ans qui suivent. Or, les décisions sont compliquées par les changements fréquents du contexte économique mondial. Le plus gros défi du secteur est de parvenir à maîtriser sa chaîne d’approvisionnement face à une demande croissante. L’approvisionnement en matières premières, notamment le titane en ce qui nous concerne, est un point essentiel de cette chaîne. Ce matériau est, en effet, de plus en plus utilisé dans l’aéronautique. Comme les moyens de production de première transformation de ce matériau sont limités, les délais de transformation et d’approvisionnement s’allongent. Néanmoins, avec son cycle de production et les commandes annoncées en amont, l’industrie aéronautique a la chance de bénéficier d’une vision à moyen terme. Les perspectives sont intéressantes parce que le trafic aérien est en augmentation et que les commandes d’avions suivent. Il faut néanmoins rester vigilant, car le secteur attire également les industriels dont l’aéronautique n’est pas le cœur de métier. Par conséquent, la compétitivité et la concurrence vont s’accroître.

Dans le contexte international, quels sont les atouts de l’industrie locale ?

Dans un secteur comme l’aéronautique, les exigences quant à la finition des pièces et à leur qualité sont très élevées. Ainsi, les industries se différencient par leur capacité à livrer à leurs clients des produits à très forte valeur ajoutée. Les industries du bassin lémanique sont expertes en la matière, là réside leur force. Pour elles, de toute façon, il est inopportun d’attaquer des marchés à faible valeur ajoutée. Assurément, la Suisse peut et va avoir un rôle à jouer à l’avenir dans l’industrie mondiale si elle prend encore davantage conscience que son industrie est porteuse. Par rapport aux régions du monde réputées *low cost*, le canton de Genève et le pays dans son ensemble bénéficient d’une stabilité et d’un savoir-faire reconnus. Les grands donneurs d’ordre n’ignorent pas les vertus de la sécurité socio-économique de pays comme la Suisse : ainsi, ils mesurent l’impact de l’instabilité sociale grandissante et la montée des coûts dans ces régions, sans parler des contraintes de transport qui allongent les délais d’approvisionnement.

À propos de l’expertise de la région, qu’en est-il de l’emploi ?

Un personnel stable est aussi important que des résultats solides pour garantir le développement et la rentabilité. L’homme doit être au centre de l’entreprise parce qu’il est détenteur du savoir-faire. Dans un secteur concurrentiel, c’est à travers cette approche qu’une société se différencie de ses concurrents. En effet, tout le monde peut acheter des équipements de production identiques aux nôtres ; ce sont les hommes qui pilotent ces outils qui font la différence. En tant qu’industriels, nous avons l’obligation d’être le plus compétitifs possible, mais aussi celle d’être toujours présents demain. Les industries peuvent également compter sur le soutien des instances économiques genevoises.

Propos recueillis par Benjamin Philippe

- CA en légère hausse, confirmée pour 2014
- Rentabilité en légère hausse, forte reprise pour 2014
- Investissements inégaux
- Effectifs en hausse, confirmée pour 2014

Le secteur vit une très forte mutation : le digital augmente considérablement, mais c'est l'arbre qui cache la forêt. Les investissements se concentrent sur les grands groupes. L'offre des médias augmente, les possibilités d'investissement sont plus grandes.

Le domaine est principalement influencé par les budgets publicitaires des entreprises, représentant un quart de leur CA. Pour ce qui est des médias imprimés, plus de la moitié des recettes proviennent de la publicité. La branche réagit donc fortement aux fluctuations de la conjoncture et à la concurrence des médias électroniques.

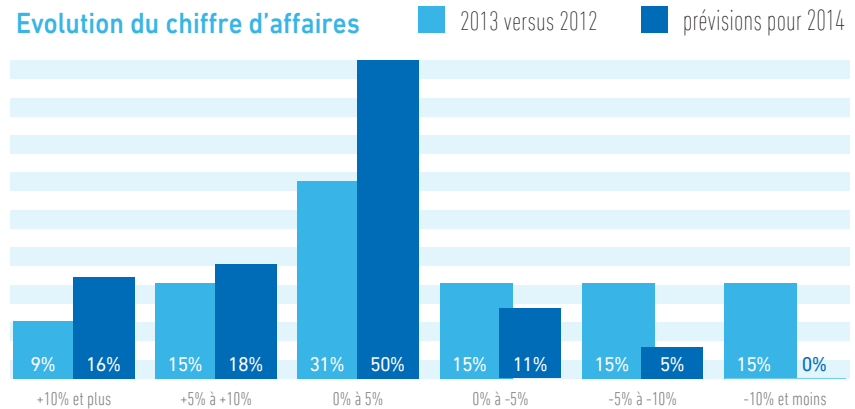
Les nouvelles offres numériques influencent les habitudes de consommation de médias en concurrençant l'imprimé et en faisant pression sur les prix. La branche est presque exclusivement axée sur le marché intérieur.

Petit à petit, le lectorat dépasse l'habitude du papier et se tourne vers internet pour s'informer.

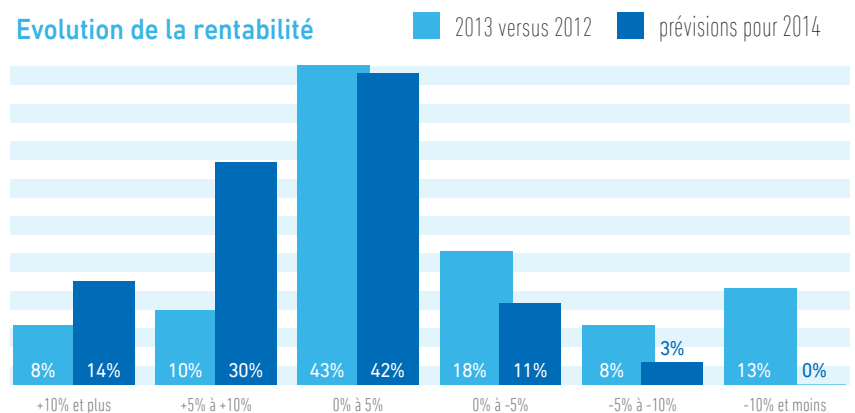
L'imprimé pourra-t-il être sauvé sur le long terme ? Même les médias imprimés les mieux implantés, comme la *Tribune de Genève*, vivent une période difficile. Les investissements publicitaires sont liés au PIB. L'évolution dans le secteur de la communication suit une pente descendante à 2 chiffres. Malgré tout, les indicateurs s'améliorent pour 2014, avec des perspectives plus réjouissantes.

Pour la première fois depuis de nombreuses années et malgré les inquiétudes du secteur, celui-ci présente des indicateurs positifs. L'enthousiasme est toutefois modéré dans l'appréciation de l'année 2014.

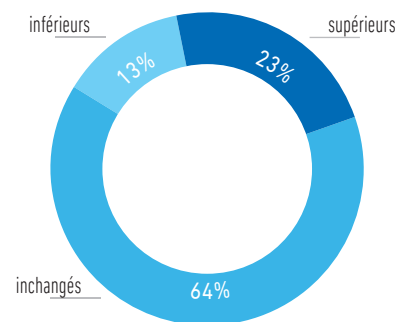
Evolution du chiffre d'affaires



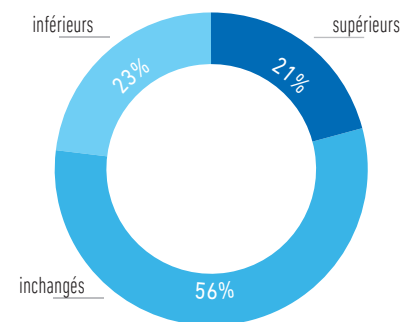
Evolution de la rentabilité



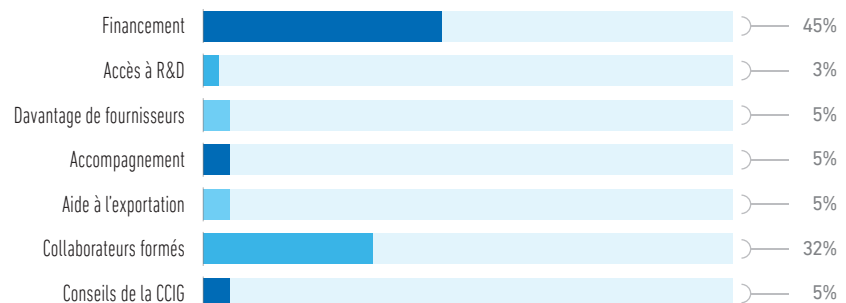
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



39 réponses dont 10 en Production, 2 en Commerce de détail, 1 en Négocio, 26 en Services (conseil, gestion, etc.)

“ Les lecteurs web sont bientôt aussi nombreux que les lecteurs print. ”



Né à Zurich, **Pierre Ruetschi** a suivi des études en sciences politiques à l'Université de Genève, puis s'est spécialisé à l'Institut universitaire de hautes études internationales (HEI) de 1981 à 1983. Il commence sa carrière de journaliste à l'agence Associated Press et intègre ensuite la **Tribune de Genève**, dont il devient le rédacteur en chef en 2006.

L'année 2013 a-t-elle été favorable à la presse écrite genevoise ?

L'année s'est mieux passée que prévu, ce qui ne signifie pas pour autant que le secteur est serein quant à l'avenir. Si aujourd'hui encore, les recettes des médias dits print continuent pour l'essentiel d'être assurées par les ventes et par la publicité, elles s'érodent d'année en année. En 2013, ce phénomène d'érosion a globalement été moins fort qu'envisagé. On constate généralement un tassement de l'audience. Les bonnes nouvelles proviennent du digital. De plus en plus de gens s'informent, en effet, sur les plateformes web de la presse écrite, comme en atteste le nombre en constante et rapide augmentation de visiteurs uniques ainsi que des pages vues. Les lecteurs web sont bientôt aussi nombreux que les lecteurs print.

Quelles possibilités les médias ont-ils d'endiguer l'érosion des recettes publicitaires ?

Un nouveau business model doit être mis en place pour générer de nouveaux revenus. L'ensemble des médias poursuit cette recherche, mais, à l'heure qu'il est, personne n'a trouvé le graal. À l'évidence, les zones payantes sont devenues une réalité nécessaire, en tous les cas pour les contenus rédactionnels à forte valeur ajoutée. Les informations exclusives, les analyses, les enquêtes approfondies sont le fruit d'un travail journalistique exigeant en ressources. Ce travail a une valeur et le contenu doit donc aussi avoir un prix. Bon nombre de médias anglo-saxons l'ont bien compris et ont mis en place un système de consultation mixte, limitant l'accès gratuit aux contenus. Si l'audience sur le digital est importante et constamment croissante, l'autre défi que le secteur doit relever est de mieux rentabiliser la consultation par la publicité. Ce marché est très différent du marché print. Il est sensiblement moins rémunérateur, notamment parce que nos concurrents directs sur le marché de la pub online sont des géants comme Google et autres Amazon qui ne se

trouvent toujours qu'à un clic. Pour se faire une place, il faut être extrêmement réactif et inventif.

Dans quelle mesure le journalisme et la presse traditionnelle sont-ils concurrencés par internet ?

Le métier de journaliste n'est pas menacé en tant que tel. Ce ne sont ni les blogs ni les sites généralistes qui vont réaliser le travail de journalistes. Mais il ne suffit pas de continuer sur cette lancée, les médias doivent s'adapter en permanence et parfois se réinventer. La technologie est aussi en train de redéfinir notre métier. Si elle est bien maîtrisée, elle constitue un formidable outil qui permet de renforcer notre travail journalistique. Pour seul exemple, le data journalisme, qui s'appuie sur le traitement d'immenses quantités de données statistiques et ouvre de nouvelles perspectives pour notre métier.

Quels sont les autres enjeux pour les médias en 2014 ?

Dans un contexte économiquement similaire à 2013 et des chiffres assez stables, le grand défi du secteur sera de poursuivre la transformation en cours, malgré une visibilité extrêmement limitée. Tous les paramètres sont en train de changer. La convergence des rédactions web et print est un chantier : les rédactions devront écrire en tenant compte des nouvelles règles liées au web ; la diffusion des informations se fera prioritairement sur le web et, dans le futur, les journaux papier ne reprendront plus que l'essentiel et les analyses à forte valeur ajoutée qui constituent la deuxième vitesse de lecture. Parallèlement, la réflexion quant au développement du digital se poursuivra, avec un accent plus particulier mis sur la qualité des informations et l'obligation d'être à la fois rapide, pertinent et analytique. Nous devons aussi continuer de trouver de nouveaux lecteurs, développer des niches en créant, par exemple, des applications spécialisées pour smartphones et tablettes.

Propos recueillis par Benjamin Philippe



MERCURIA

Global energy & commodity

5 continents

50 countries

38 offices

1000+ employees



Geneva based, Mercuria is one of the five largest independent energy and commodity groups in the world.

The Group is present along the commodity value chain with activities forming a balanced combination of commodity flows, strategic assets, and equity participations.

Through its global network, Mercuria is in a position to analyse opportunities quickly and respond decisively wherever they arise. We are committed to efficiently meeting the needs of our business partners.

www.mercuria.com


What we trade in

 Crude oil

 Fuel oil

 Middle distillates

 Biofuels

 Gasoline and naphtha

 Petrochemicals

 LPG & NGL

 Natural gas

 LNG

 Power

 Coal

 Environmental markets

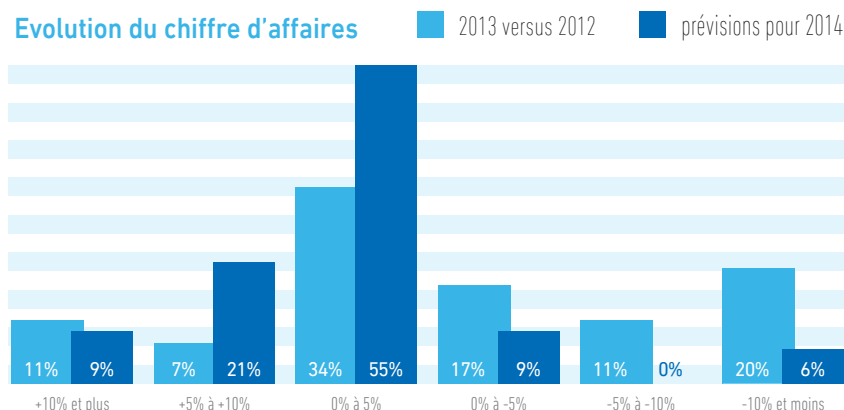
 Iron ore

 Base metals

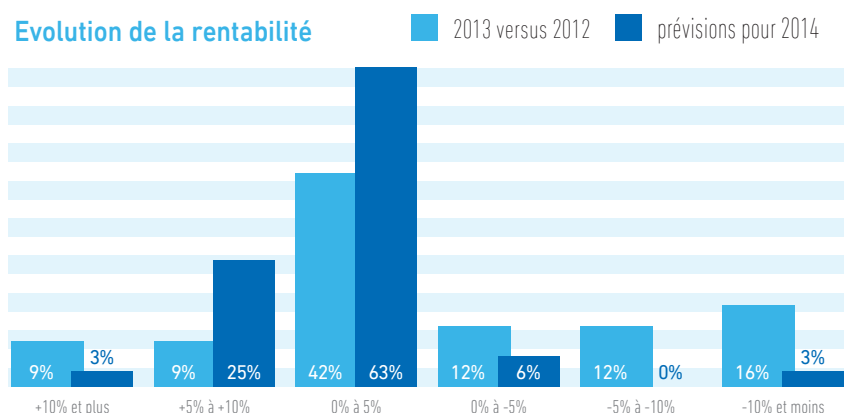
 Dry-bulk freight

 Soft commodities

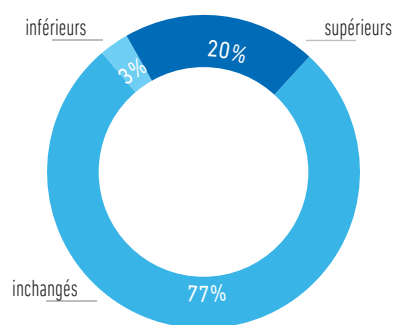
Evolution du chiffre d'affaires



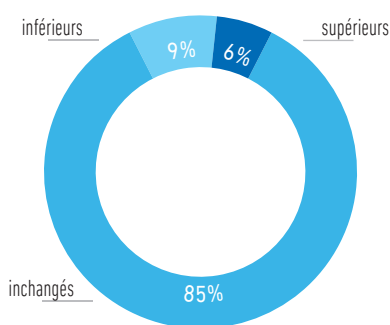
Evolution de la rentabilité



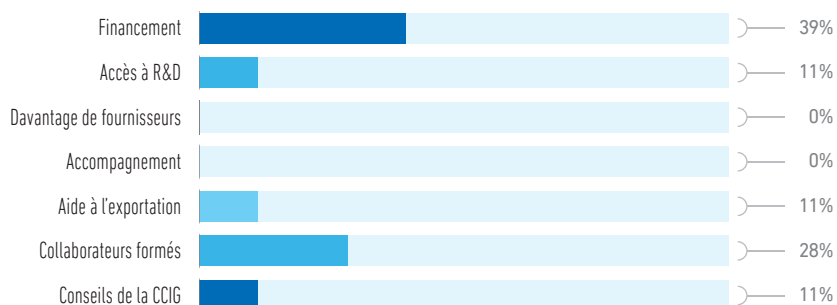
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



35 réponses dont 1 en Production, 3 en Commerce de gros, 1 en Commerce de détail, 26 en Négocie, 4 en Services (conseil, gestion, etc.)

- CA en chute, bon redressement pour 2014
- Rentabilité stable, bonne reprise pour 2014
- Investissements stables
- Effectifs stables, augmentation prévue pour 2014

Les sociétés de négoce de matières premières jouent un rôle déterminant dans l'économie genevoise depuis 50 ans. En effet, un tiers des volumes mondiaux de pétrole y sont traités. Genève est devenue le principal centre mondial d'échanges de céréales et le numéro 1 européen dans le commerce du coton et du sucre. Un cinquième des affrètements mondiaux se prépare à Genève. Le secteur contribue pour un dixième du PIB cantonal et emploie près de 10 000 collaborateurs. Sa présence à Genève dépend du maintien d'une fiscalité attractive et de réglementations allégées.

Son développement à Genève ne se joue cependant pas seulement sur des avantages fiscaux. Des liens de confiance avec nos banques et un savoir-faire spécifique ont aussi favorisé le développement du trade finance, destiné au financement des opérations de négoce.

2013 a été une année moins bonne pour le secteur. En effet, il a subi les contre-coups de la chute des cours des matières premières et du tassement conjoncturel des marchés émergents. Les coûts des opérations depuis la Suisse sont élevés, notamment à cause de la force du franc. L'intérêt pour les investissements dans les matières premières a, d'autre part, faibli.

En fonction du taux d'imposition de 13 % et de la régulation du marché (pour l'instant le Conseil fédéral accepte l'autorégulation du secteur), 2014 sera ou ne sera pas. Les perspectives sont donc plutôt bonnes, si ces menaces sont bien prises en compte.

DÉVELOPPER LES ÉCHANGES *POUR RÉPONDRE À LA DEMANDE*



Trafigura occupe une position de leader parmi les sociétés indépendantes de négoce et de logistique de matières premières. Nous redéfinissons le négoce pour un nombre croissant de clients et partenaires à travers le monde, notre mission étant de favoriser les échanges en acheminant les matières premières des zones de production où elles abondent vers les zones de consommation où elles sont nécessaires.


TRAFIGURA
ADVANCING TRADE

“ Les autorités genevoises ont compris l'importance de la fiscalité, pour les entreprises de négoce comme pour leurs collaborateurs. ”



Diplômé de Sciences Po Paris et titulaire d'un master en finance, **Christophe Salmon** est directeur financier de **Trafigura** pour la zone Europe, Moyen-Orient et Afrique. Avec un chiffre d'affaires de 133 milliards de dollars en 2013, l'entreprise présente à Genève est l'un des leaders mondiaux du commerce de matières premières et de la logistique.

Parmi les tendances qui ont marqué l'activité du commerce de matières premières l'an dernier, la baisse des cours de certaines d'entre elles a-t-elle été un facteur dominant ?

Le niveau des prix de la matière première n'est pas important pour notre secteur. Les négociants sont des acteurs clés de la chaîne de valeur : ils achètent, transportent, mélangent, stockent et livrent les matières premières. Nous fournissons donc un service de logistique et de gestion de risques à nos clients. Nous achetons et revendons la marchandise au prix du marché. La rentabilité de nos entreprises dépend de la capacité à transporter de la marchandise provenant de zones où elle se trouve en excès vers des régions où elle est en déficit.

Quels changements le négoce de matières premières a-t-il dû affronter l'an dernier ?

Depuis 2013, et pour quelques années encore, notre industrie connaît une très forte mutation, dans quatre domaines. Le premier concerne les changements réglementaires. L'industrie du négoce n'est pas réglementée en tant que telle, mais subit les réglementations touchant ses partenaires. Les banques étant plus encadrées, l'accès aux financements est plus complexe pour les négociants. Les marchés dérivés, utilisés pour la couverture des risques, sont également de plus en plus réglementés, par la directive EMIR (pour European Market Infrastructure Regulation) en Europe ou le Dodd-Frank Act aux Etats-Unis notamment.

Quel est le deuxième domaine sujet à d'importants changements ?

La solidité des sociétés de négoce doit être renforcée. Il n'est plus possible de commencer une activité de négoce avec un million de dollars, d'avoir accès à un financement bancaire pléthorique et de générer rapidement du profit. Aujourd'hui, les coûts d'entrée dans ce secteur et les besoins de fonds propres pour opérer ont beaucoup augmenté. Car les partenaires financiers sont plus exigeants et la génération de profit récurrent nécessite de plus en plus d'investir dans des actifs fixes comme des bateaux, des capacités de stockage ou des

installations portuaires. La contrainte de renforcer les fonds propres est encore plus forte pour les petits acteurs.

Troisième challenge ?

La maîtrise des coûts. Après avoir surfé pendant dix à quinze ans sur une croissance mondiale largement tirée par les pays émergents – ce qui favorisait la rentabilité –, le marché est devenu très compétitif et très transparent. La maîtrise des coûts est cruciale, qu'ils soient liés à l'opérationnel, à la fiscalité ou à l'informatique. Enfin, le dernier enjeu de notre secteur concerne la responsabilité sociale des entreprises.

C'est-à-dire ?

Historiquement, le secteur du négoce de matières premières a été vu comme peu transparent. De nombreuses sociétés étant en mains privées, elles ne sont pas tenues de publier leurs résultats. Elles sont donc mal connues et mal comprises du grand public. Le secteur doit faire des efforts pour devenir plus transparent et mieux compris par les acteurs non financiers, c'est-à-dire les régulateurs, les ONG ou la presse. En 2013, plusieurs grands acteurs du négoce – dont Trafigura ou Louis Dreyfus – ont d'ailleurs publié leurs états financiers pour la première fois.

L'attractivité de Genève pour les sociétés de négoce s'est-elle améliorée ou dégradée l'an dernier ?

Notre secteur a été mieux représenté auprès du public et des institutions politiques depuis un an, avec le renforcement de notre association faitière, la Geneva Trading and Shipping Association (GTSA). Plus généralement, Genève est en concurrence directe avec d'autres places comme Singapour, Dubai ou même Zoug et Lugano. Les autorités genevoises ont compris l'importance de la fiscalité, pour les entreprises comme pour les individus, afin de gérer cette concurrence. Sous le régime de société auxiliaire, une société de négoce genevoise paie 11 % d'impôts. Ce taux va augmenter, mais sa hausse devra être limitée, par exemple à 13 %.

Propos recueillis par Timothé Juliette

- CA ultra-diversifié, mais excellente reprise prévue pour 2014
- Idem pour la rentabilité
- Investissements en hausse
- Effectifs stables

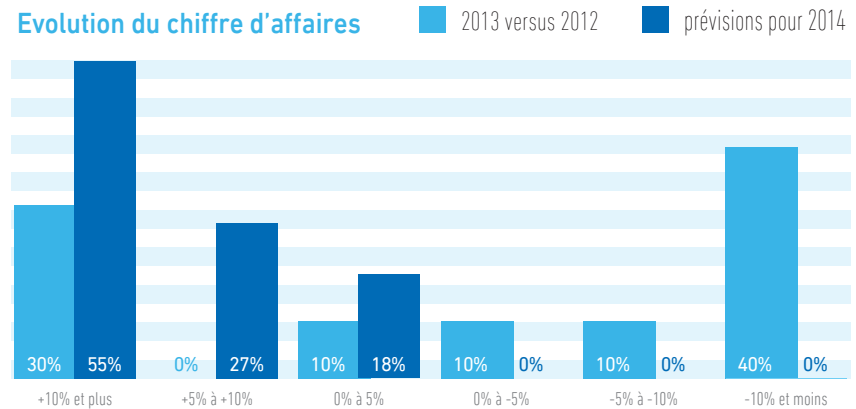
Si le secteur a versé de grosses larmes en raison de conditions conjoncturelles difficiles ces dernières années, les perspectives sont réjouissantes pour 2014 !

En effet, il suit la conjoncture et la marche de ses affaires est directement liée à celle-ci, ce qui en fait un bon indicateur conjoncturel. Comme il table sur une croissance maîtrisée, l'ensemble des secteurs peuvent y voir une bonne nouvelle.

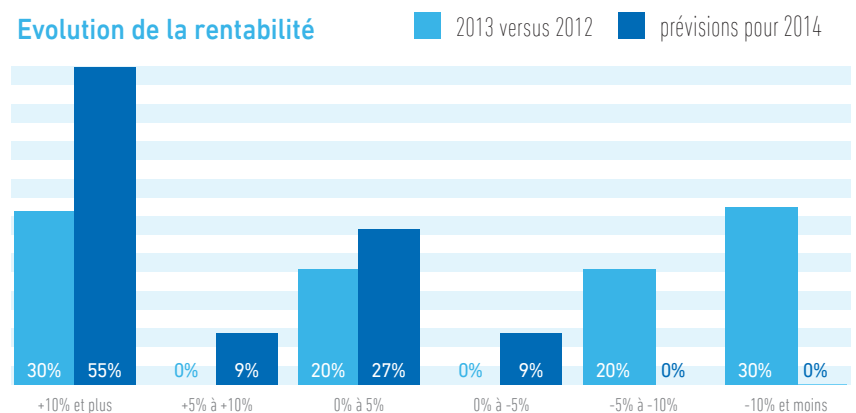
Il est au cœur de la guerre des talents, guerre que Genève se doit de gagner en offrant des conditions cadre concurrentielles. En se basant sur les critères de qualité de vie des villes mondiales, Genève doit toujours s'améliorer pour rester au sommet du classement, car sa structure de coûts ne lui permet pas d'être concurrentielle sans cet atout.

Le secteur fait face à une forte pression sur les prix, à des difficultés de gestion des conventions collectives de travail et constate que l'immigration est cruciale pour maintenir la prospérité des entreprises suisses.

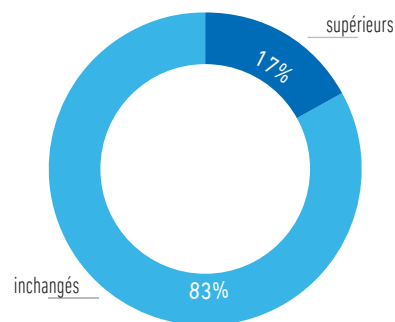
Evolution du chiffre d'affaires



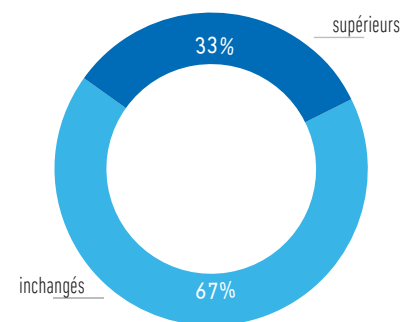
Evolution de la rentabilité



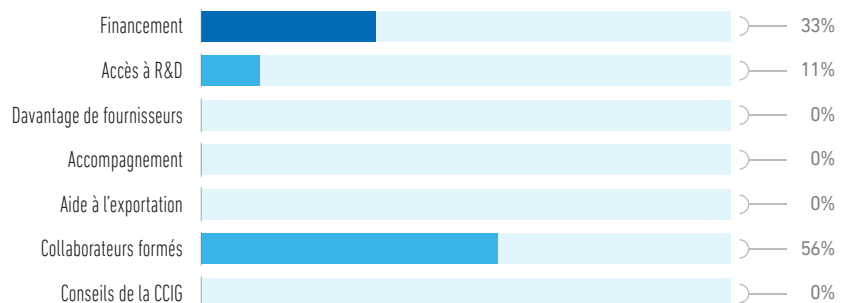
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



12 réponses dont 11 en Services (conseil, gestion, etc.), 1 en Autres

“ Le développement des talents a pris le pas sur le recrutement au sein des entreprises internationales. ”



Jacques Amey est senior client partner et directeur du bureau de Genève de **Korn Ferry International**. Auparavant, il a passé dix-sept ans dans la grande consommation dans des fonctions dirigeantes en Suisse et à l'étranger, notamment chez Kraft Foods et chez Lindt & Sprüngli. De 2006 à 2012, il a travaillé au sein de l'entreprise Heidrick & Struggles.

Quelle a été la situation du secteur des ressources humaines en 2013 ?

La crise économique a eu un impact immédiat sur nos métiers. Maintenant que ses effets s'estompent, le secteur des ressources humaines respire mieux. Pour mémoire, entre 2008 et 2010, l'économie était dans « le rouge », les deux années suivantes et en 2013, elle passait à « l'orange ». L'année dernière a montré que la reprise se consolidait. Elle a ouvert de belles perspectives pour les cabinets spécialistes du recrutement de cadres supérieurs ; ce qui est de bon augure à la fois pour nos clients et nos candidats.

Les tendances économiques incitent-elles à l'optimisme ?

De l'optimisme, oui, mais modéré ! L'année 2014 devrait passer dans « le vert ». Il est probable que cette tendance se maintienne au moins jusqu'en 2016. En Suisse, et à Genève en particulier, les spécialistes misent sur une hausse du PIB de 2 % – certaines prévisions sont même plus optimistes puisqu'elles tablent sur 3 %. Il s'agit d'une bonne nouvelle pour l'économie, et le secteur des ressources humaines en particulier. Après une période de croissance aisée et d'expansion, les décideurs se veulent plus prudents, car ils ont tiré les leçons de la crise. L'économie est maintenant en période de croissance raisonnée.

Comment le secteur a-t-il évolué ?

Les entreprises misent de plus en plus sur leurs forces internes, respectivement sur leurs propres talents. De fait, la promotion d'un cadre en interne est moins risquée qu'un recrutement à l'extérieur. Ainsi, en 2013, les budgets se sont déplacés du recrutement au développement de talents. Ils sont cependant restés identiques. Ce rééquilibrage initié en 2012 est une tendance notable, pour ne pas dire un phénomène marquant de l'année passée.

Le processus de recrutement s'est-il modifié ?

Les outils d'évaluations des cadres supérieurs sont devenus plus sophistiqués. Les sociétés spécialisées en ressources humaines ont

poursuivi leurs recherches pour disposer d'outils et de méthodes scientifiquement reconnus pour qualifier et mieux connaître les forces et faiblesses des candidats internes ou externes. Il existe aujourd'hui des méthodes de mises en situation appelées « business cases » qui ont pour but de placer les candidats dans un contexte individuel et/ou collectif. Des batteries de tests plus pertinentes affinent l'analyse et complètent la part d'instinct nécessaire à toute acquisition et au développement de talents. La combinaison d'outils informatisés et les interviews en face à face dessinent au mieux le profil des candidats. Cette nouvelle approche permet aux entreprises d'augmenter leur chance de succès sur des décisions d'attribution de postes.

Quels sont les facteurs qui dynamisent le marché ?

Les sociétés qui ont une bonne image tirent profit de la situation. Pour attirer les meilleurs éléments du marché, il est opportun d'offrir les conditions de travail les plus favorables, mais également de promouvoir des pratiques éthiques et responsables. Il appartient donc aux employeurs d'avoir une bonne stratégie d'image ; d'autant plus que les candidats – notamment les cadres supérieurs – réfléchissent très sérieusement avant de prendre une décision amenant à un changement d'employeur. Dès lors, les entreprises nationales et internationales se livrent de véritables batailles pour acquérir les meilleurs talents. L'expression « war for talents » est toujours plus d'actualité.

Comment pérenniser l'activité des cabinets spécialisés en ressources humaines ?

L'acquisition de talents, le recrutement, est une action ponctuelle qui offre moins de stabilité que le développement de talents. Le volume d'activité a donc baissé pour ceux qui se limitent au recrutement. Par contre, les cabinets aux compétences et services plus larges bénéficient d'une relation plus stratégique, donc plus pérenne avec leurs clients. Cette voie a été porteuse en 2013, elle le restera à l'avenir.

Propos recueillis par Ernest Ghislain

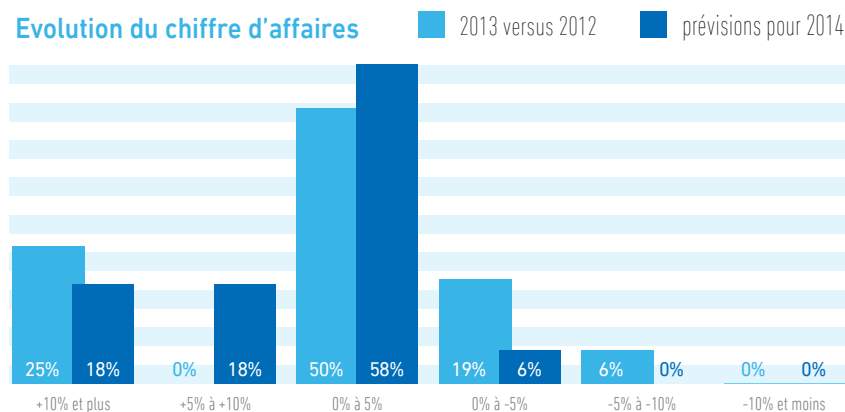


24 h sur 24,
365 jours par année,
imad offre une
prise en charge globale
et pluridisciplinaire
dans le maintien
et l'accompagnement
à domicile.

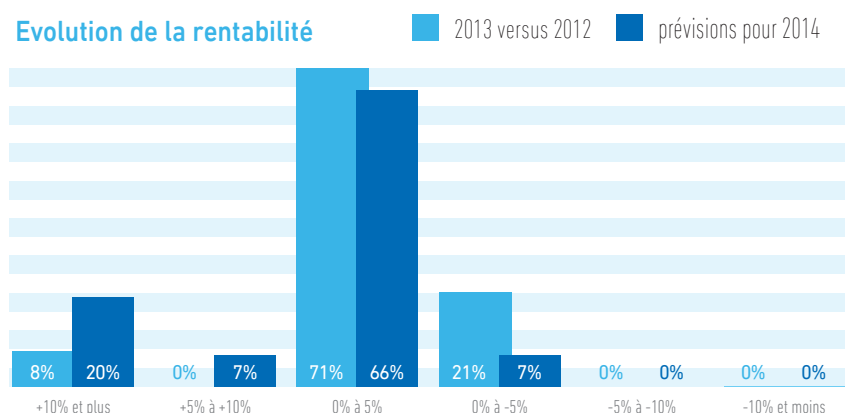
imad fournit des prestations de soins, d'aide, d'accompagnement et de répit favorisant le maintien à domicile des personnes et préservant leur autonomie, en partenariat avec les proches aidants et en coordination avec les membres du réseau de soins.

Tél. 022 420 20 00 • 24 h / 24

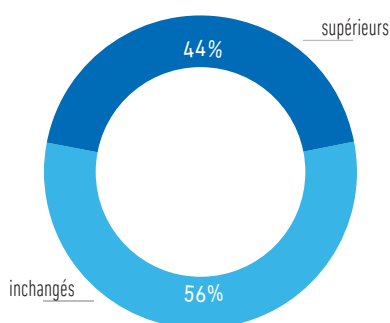
Evolution du chiffre d'affaires



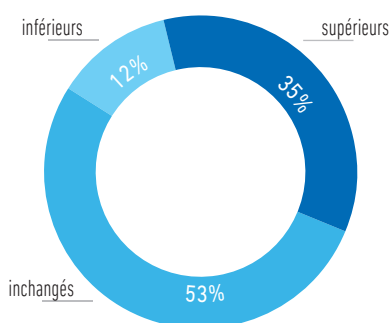
Evolution de la rentabilité



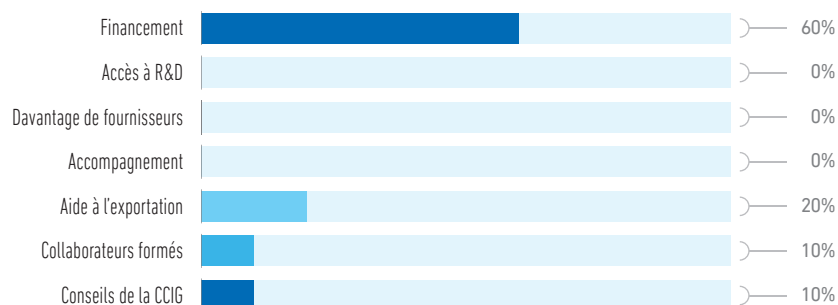
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



18 réponses dont 2 en Production, 2 en Commerce de gros, 4 en Commerce de détail, 10 en Services (conseil, gestion, etc.)

- CA en hausse, confirmée pour 2014
- Rentabilité stable, forte augmentation prévue pour 2014
- Investissements stables
- Effectifs inégaux, hausse prévue pour 2014

Le vieillissement démographique ainsi que l'augmentation des besoins dans le secteur de la santé lui assurent une demande solide, quelle que soit la conjoncture.

Le secteur est composé d'acteurs très différenciés. Les grands hôpitaux et centres de soins sont complétés par une multitude de cabinets et de petites structures. Cependant, ils ont tous connu la croissance durant ces 10 dernières années. On assiste à une concentration et à une spécialisation des hôpitaux, processus qui devraient se poursuivre en raison de la forte pression sur les coûts et conduire à la fin des établissements généralistes. Grâce à la dynamique de la demande, les membres du secteur prévoient une croissance supérieure à la moyenne.

La qualité des soins reste excellente à Genève, comme en attestent les nombreux patients qui viennent des quatre coins du monde se faire soigner chez nous.

Le secteur fait face aux défis que lui pose internet : on se fait soigner par des applications. Mais l'enjeu majeur reste la baisse des coûts de la santé. Le « remède » est la baisse des tarifs. Cela entraîne une baisse des capacités d'investissement qui, à leur tour, engendrent une baisse de la qualité des soins.

La nouvelle loi sur la planification hospitalière change les paradigmes : tous les hôpitaux sont mis en concurrence. Les cliniques privées opèrent sous mandats de prestation à tarifs plus bas. Les opportunités de volume sont plus importantes, ce qui est primordial pour offrir des prestations de qualité.

Si l'année 2013 a été très inégale selon les différents acteurs du secteur, les indicateurs sont tous très positifs pour l'évolution des affaires en 2014.

Groupe Mutuel Entreprise

Un savoir-faire de haut niveau à votre service

Rejoignez un groupe solide. Aujourd'hui, 16'000 entreprises nous font confiance et ont trouvé, auprès du Groupe Mutuel, une solution et un service sur mesure. Comme elles, bénéficiez des compétences du spécialiste de toutes les assurances de personnes:

**Indemnité journalière
maladie**

**Prévoyance
professionnelle**

Assurance-accidents

**Assurance collective
des soins**



Bienvenue

Xavier Lodeiro – Membre du Management
Rte de Ferney 211 – 1218 Le Grand-Saconnex
Tél. 058 758 87 11
E-mail: xlodeiro@groupemutuel.ch
www.groupemutuel.ch

Groupe Mutuel | Santé® | Vie® | **Entreprise®**
Association d'assureurs



Swiss Power Group.

“ Vers une spécialisation des établissements de soins, avec des pôles de compétences répartis entre le public et le privé. ”



Diplômé de l'Ecole hôtelière de Lausanne, **Gilles Rufenacht** a débuté sa carrière au sein du groupe Manor, à Fribourg, avant d'être actif dans l'organisation d'événements en Suisse romande. Ce binational franco-suisse de 40 ans a rejoint la **Clinique des Grangettes** en tant que directeur d'exploitation en 2000, puis en est devenu directeur général en 2008.

Comment a évolué le secteur de la santé en 2013, à Genève ?

Nous assistons à un changement majeur dans la politique de la santé de notre canton, suite à l'introduction du nouveau mode de financement des établissements hospitaliers publics et privés en janvier 2012, qui s'inscrivait lui-même dans la réforme de la LAMal, adoptée en 2007. Toutes les institutions de la santé doivent se réformer dans un contexte politico-économique tendu. La bonne nouvelle est que les principaux acteurs veulent défendre le système de santé genevois tout en le réformant, sous l'impulsion de quatre dirigeants récemment nommés : Mauro Poggia, à la tête du Département de l'emploi, des affaires sociales et de la santé (DEAS), Bertrand Levrat, en tant que directeur général des Hôpitaux universitaires de Genève (HUG), Michel Matter, à la présidence de l'AMG (Association des médecins genevois) et moi-même, à la tête de l'Association des cliniques privées.

Pourquoi le contexte est-il particulièrement tendu ?

L'ensemble des acteurs – médecins, hôpitaux publics et hôpitaux privés – subissent une forte pression tarifaire. Le vieillissement de la population provoque une augmentation des coûts de la santé, notamment dans le domaine ambulatoire. Malheureusement, le seul moyen trouvé par les politiques et les assureurs maladie pour lutter contre cette hausse à court terme consiste à abaisser les tarifs. Faute d'accord entre les assureurs et le secteur de la santé, le Tribunal fédéral doit se prononcer sur la valeur des points Tarmed. Il est possible qu'un effet rétroactif soit appliqué depuis 2011. Cette nouvelle baisse pourrait avoir des conséquences désastreuses sur la qualité des soins offerts à la population.

Quels sont les enjeux de la nouvelle planification hospitalière ?

Depuis l'introduction d'un nouveau mode de financement hospitalier en janvier 2012, les patients peuvent se faire soigner dans tout établissement de Suisse pour autant qu'il soit répertorié par les autorités pour le traitement des pathologies en question. Dans ce cas, l'assuré de base bénéficie d'un cofinancement par

son canton d'origine, même s'il choisit de se faire soigner dans une clinique privée. Le secteur public se trouve donc en concurrence avec le privé pour les assurés de base. La planification hospitalière a été bien accueillie, car elle a contribué à faire baisser les temps d'attente dans les hôpitaux. Mais, avant l'entrée en vigueur de la loi, l'Etat de Genève a répertorié certains établissements pour un nombre limité de spécialités et un nombre précis d'actes, afin de rester dans son enveloppe budgétaire.

Avec quelles conséquences pratiques ?

Pour être répertoriés dans une spécialité, les établissements privés doivent remplir un certain nombre de critères liés à l'économicité et à la qualité, dont celui de la masse critique. La planification hospitalière leur permet donc d'absorber une nouvelle clientèle, avec en toile de fond un enjeu de volume minimum d'activité par pathologie. Cela pousse chaque établissement à se spécialiser, y compris les HUG. Mais la mise en application de la loi est plutôt frileuse à Genève, à cause de cette limitation du nombre de mandats. Avec un effet pervers : une fois qu'un établissement a effectué son quota de mandats, il ne peut pas aller au-delà ! Un patient assuré en base peut avoir accès à une clinique privée en janvier mais peut-être plus en juin... Une telle limitation n'existe pas à Zurich et le système fonctionne très bien. Genève devrait s'en inspirer.

Est-ce qu'une augmentation du budget du canton résoudrait le problème ?

Non. L'Etat doit inciter le privé à développer des pôles de compétence forts et accepter que ces pôles soient aussi cofinancés par des fonds publics à travers des mandats de prestation. Cela ne provoquera pas une augmentation du nombre d'hospitalisations, mais une répartition différente du budget et une meilleure maîtrise des dépenses publiques : quand un assuré de base se fait soigner dans le privé, il coûte moins cher à la collectivité, car les tarifs sont, dans ce cas, inférieurs à ceux des HUG.

Propos recueillis par Timothé Juliette

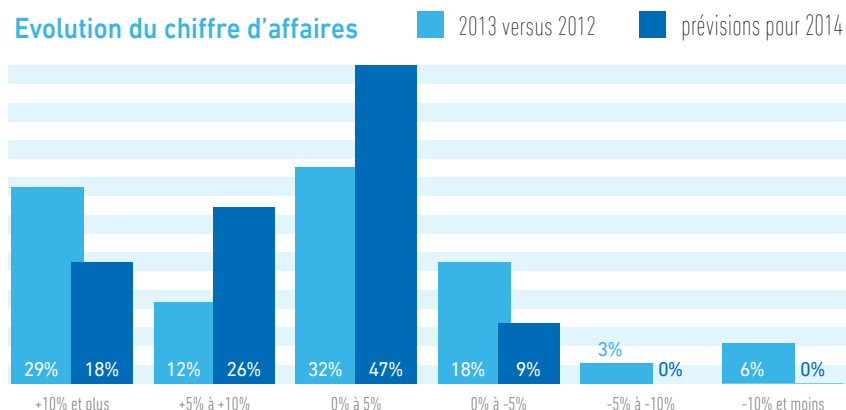
Rendez votre système **informatique** plus **flexible.**

*Lors d'un sauvetage, chaque minute compte.
Grâce à une solution Cloud fiable de Swisscom,
le pilote peut se concentrer sur le transport aérien.*

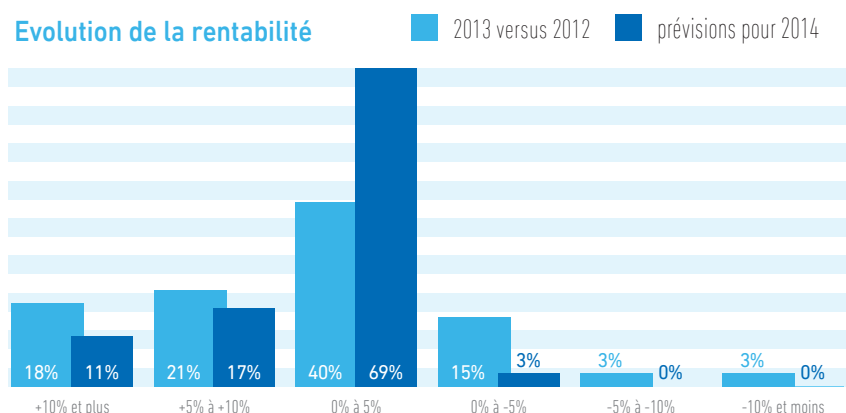
*L'informatique d'un seul tenant à un coût prévisible:
www.swisscom.ch/informatique*



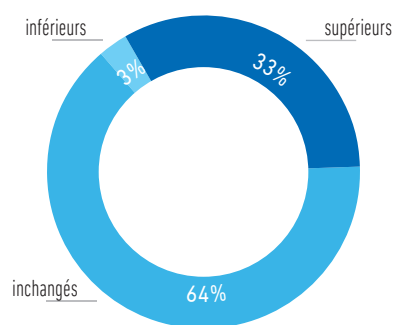
Evolution du chiffre d'affaires



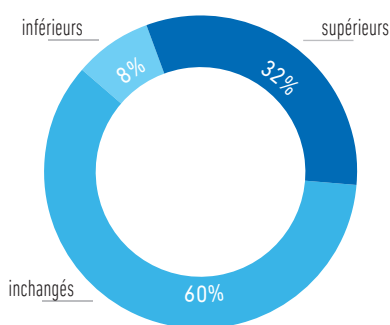
Evolution de la rentabilité



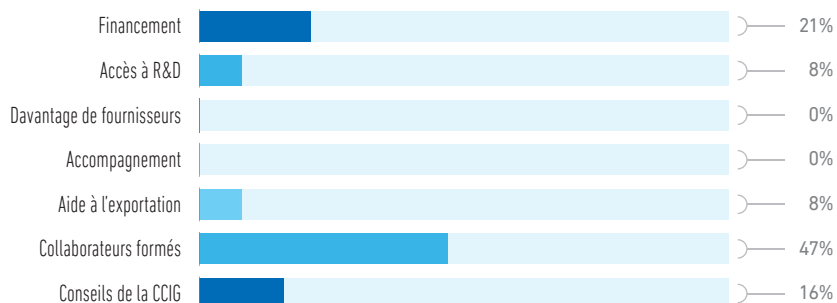
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



40 réponses dont 1 en Production, 1 en Commerce de gros, 1 en Commerce de détail, 36 en Services (conseil, gestion, etc.), 1 en Autres

- CA en hausse, fortement confirmée pour 2014
- Idem pour la rentabilité
- Investissements en hausse
- Effectifs en hausse en 2013 et en 2014 également

Le secteur surfe sur une vague de croissance, malgré un léger ralentissement depuis 5 ans, dû principalement à la baisse des coûts. L'informatique reste un domaine porteur et les entreprises doivent faire face à de nouvelles législations à mettre en place. Les perspectives restent optimistes grâce aux nouveautés technologiques que les entreprises mettent en place, telles les applications.

Le progrès technologique reste le principal moteur de croissance du secteur, qui se distingue par un taux d'innovation élevé et de produits à cycle de vie court. La libéralisation du marché des services de télécommunication est à l'origine de la baisse des prix de 25 % durant ces 10 dernières années. Si la téléphonie mobile n'est pas aussi répandue que dans d'autres marchés européens, le domaine du haut débit (notamment la fibre optique), en revanche, bénéficie d'une excellente infrastructure.

Malgré les bonnes affaires du secteur en 2013 et les perspectives toujours à la hausse pour 2014, celui-ci s'inquiète pour sa main-d'œuvre, qu'il doit recruter principalement dans l'Union européenne car le marché suisse est saturé et les informaticiens suisses sont, dès lors, pratiquement inexistant.

2013 a été une année très solide avec une croissance de 2,2 %. Celle-ci est principalement générée par le domaine TV avec ses offres combinées (fibre optique). Le 4G sourit, il offre plus de services. Le démantèlement des centrales publiques posent de nombreux défis intéressants pour le secteur.

Voilà un secteur qui sourit avec tous ses indicateurs au vert, que ce soit pour l'année écoulée ou pour les perspectives 2014.



TOGETHER WE CAN SOLVE THE WORLD'S GREATEST CHALLENGES.

The world's growing population requires new solutions for food, energy and protection. DuPont science can't provide the answers alone. So we are building alliances around the world to improve the lives of people everywhere. *Welcome to The Global Collaboratory.*

To learn more, visit dupont.com/collaboratory.



“ Le libre-échange avec la Chine a déjà des effets positifs. ”



D'origine suisse, **Olivier Roth**, après des études dans le Sud de la France, a travaillé à la technopole de Sophia Antipolis et à Monaco. Revenu en Suisse, en 2001, il devient chef des opérations de Pro-Data LGI, une entreprise spécialisée en technologies de l'information et de la communication. En 2010, il en étend les services à l'international et cofonde **Pro-Data Group**, dont il est l'actuel directeur général.

Comment le secteur des technologies de l'information a-t-il vécu 2013 ?

Globalement, les entreprises informatiques ont vu leur chiffre d'affaires augmenter, car les sociétés ont massivement besoin d'outils performants pour se développer. Les marges ont néanmoins stagné. L'année 2013 a prouvé que la demande en services informatiques n'était plus cyclique. Le mode de travail des décideurs a changé ; contrairement aux années précédentes, les dirigeants étaient présents en juillet et en août, attentifs à leurs activités. Ainsi, le deuxième trimestre n'a pas été le moteur habituel, il s'est fait relayer par le troisième trimestre. Par ailleurs, nous sommes dans une phase qui voit l'émergence d'une nouvelle génération, la vaste génération Y. Ces *internet natives* ont des exigences technologiques élevées qui poussent les employeurs à être à la pointe dans tous les domaines informatiques. Cette approche est extrêmement positive pour l'ensemble du secteur des technologies de l'information.

Comment le secteur appréhende-t-il 2014 ?

Les signaux incitent à l'optimisme pour les cinq prochaines années. En effet, bien que les prix y soient parmi les plus élevés au monde, la Suisse se présente comme un îlot de stabilité et reste synonyme de compétences. Malgré les incertitudes quant à la tenue de l'économie européenne, le pays se réinvente. Non sans cassure ou friction, l'économie mondiale s'oriente, elle, vers un nouvel équilibre, plus favorable à la Suisse. Le libre-échange avec la Chine représente ainsi une formidable opportunité. Les premiers effets ne tarderont pas à se faire sentir, sous forme de commandes et d'échanges. Les interfaces d'import-export sont actuellement en train d'être mises en place.

Quelles ont été les grandes tendances du marché ces dernières années ?

Les entreprises qui gèrent les infrastructures de base (hardware et logiciels) ne sont plus bénéficiaires. Par contre, celles qui innovent avec des services à valeur ajoutée font des bénéfices

notables. Le nouveau mode de travail, qui consiste à accéder aux données professionnelles à partir de tout type d'appareil mobile personnel, a dessiné l'une des grandes tendances du secteur : le stockage de données sur internet, sur des clouds soit publics soit privés. Les premiers ont montré leurs limites en termes de sécurité. De facto, les seconds suscitent l'intérêt des entreprises. À l'ère où les attaques et les usurpations d'identité sont fréquentes et difficiles à contenir tandis que la législation tarde à définir les cadres, cette tendance semble promise à un bel avenir.

Comment les entreprises suisses liées à l'informatique pourront-elles se distinguer ?

Avant toutes choses, elles doivent être en mesure d'identifier les besoins des clients afin d'offrir un service personnalisé. Il s'agit ensuite de faire valoir la qualité suisse et la labélisation des services et compétences, qui constituent de vraies garanties pour le client. Enfin, un troisième facteur de réussite est la performance optimale. La tolérance vis-à-vis des pannes étant extrêmement faible, les serveurs doivent être en mesure d'offrir plus qu'une simple fiabilité, une assistance continue. Par exemple, pour assurer le fonctionnement des structures, un plan de continuité d'activité (Business Continuity Plan) ou un plan de reprise d'activité (Disaster Recovery Plan) peuvent et doivent être mis en place.

La Suisse a-t-elle un rôle à jouer alors que l'Europe et les Etats-Unis rivalisent de surveillance numérique ?

Aujourd'hui, la Suisse se positionne moins comme la banque de la planète que comme son coffre à données. La Confédération offre une confidentialité précieuse qui dynamise fortement la demande pour des data centers suisses. Les clients achètent les services des entreprises suisses précisément parce que, conformément à la loi, les serveurs de ces dernières ne sont pas délocalisés et les données restent, par conséquent, en Suisse.

Propos recueillis par Ernest Ghislain

Opportunité de présenter votre activité
à 2500 jeunes entrepreneurs ?

Soyez exposant



Conférences, tables rondes,
RDV avec des spécialistes,
Présence médiatique,
80 exposants,
2500 visiteurs...

www.carrefour-createurs.ch

• AIDE À LA CRÉATION POUR LES JEUNES
ENTREPRISES INNOVANTES

• DIAGNOSTIC DE PROJET

• ACCOMPAGNEMENT CIBLÉ SUR 3 ANS

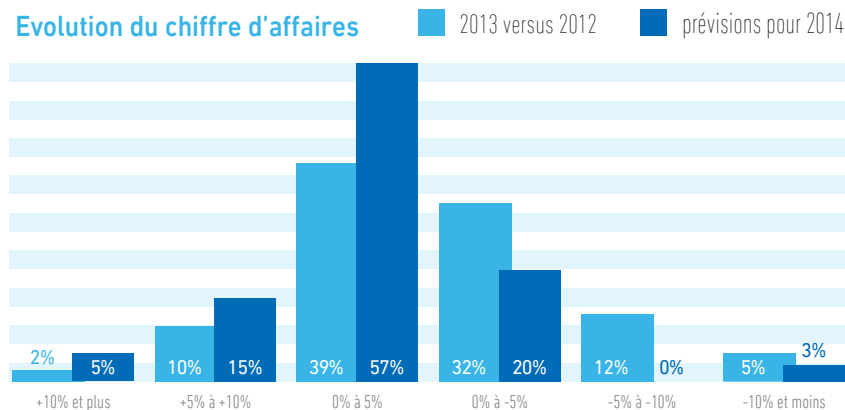
Du projet innovant à l'entreprise
www.genilem.ch



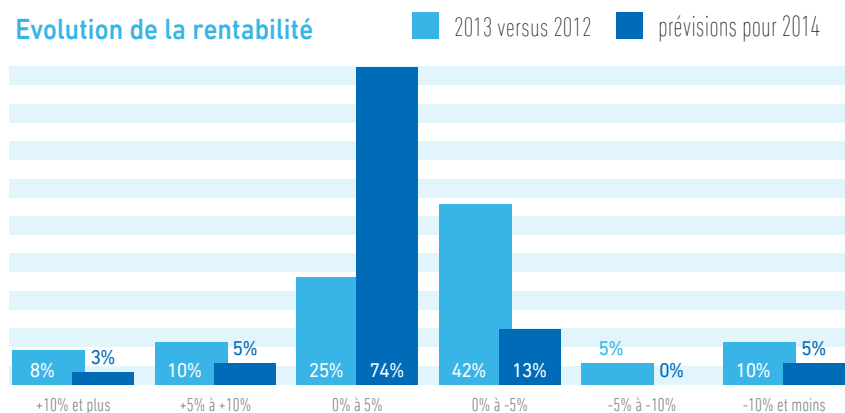
Suivez-nous :



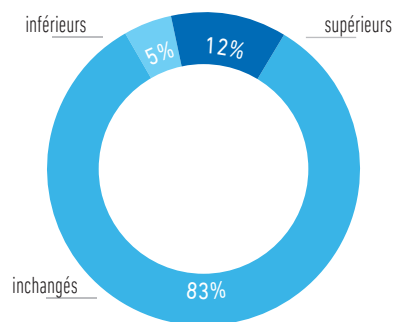
Evolution du chiffre d'affaires



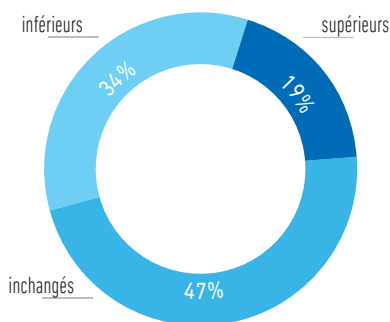
Evolution de la rentabilité



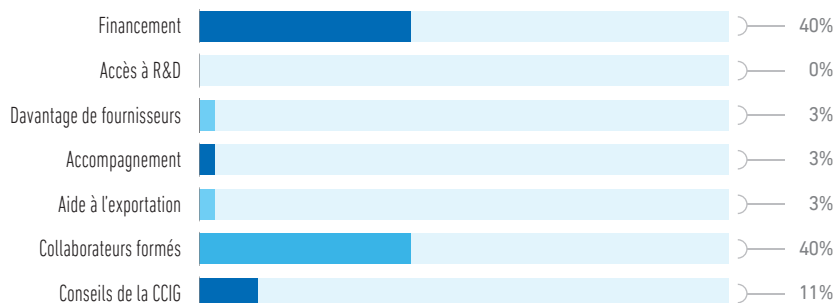
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



41 réponses dont 2 en Production, 1 en Commerce de gros, 3 en Commerce de détail, 32 en Services (conseil, gestion, etc.), 3 en Autres

- CA et rentabilité stables, de même que les prévisions 2014
- Investissements en baisse
- Effectifs stables

Le tourisme ne profite pas encore de la reprise. Ce secteur souffre toujours d'une baisse de la demande en raison du ralentissement conjoncturel dans la zone euro et de la force du franc.

La faiblesse de l'euro et du dollar fait de l'Europe et du reste du monde des destinations de vacances plus attrayantes pour les Suisses et nuit à l'attrait de Genève pour les visiteurs étrangers.

La visibilité fait défaut pour un secteur qui voit ses clients réserver toujours plus tard. Le gros atout de Genève reste cependant son aéroport, dont la fréquentation est croissante : les compagnies à bas prix amènent leurs lots de touristes diversifiés et les nouvelles lignes long-courriers permettent à de nouvelles clientèles d'accéder directement à notre marché.

Genève inaugure moins de nouveaux hôtels que la moyenne des villes européennes, notamment des projets innovants. Cela est principalement dû aux entraves à la construction, malheureusement si typiques de notre ville.

À secteur divers, résultats divers : la tendance est à la stabilisation dans les différentes composantes du secteur touristique. Ainsi, les entreprises interrogées tablent sur un volume équivalent à celui de 2013 au détriment des marges.



RAMADA
encore[®]
Genève

Warm & Cosy

Bar & Restaurant

the
hub



Comfortable & Modern

154 spacious bedrooms

High speed connection in each room



Conferences, banquets, exhibitions...

Conference & Event Center of 1750 m2 (up to 1500 people)



10-12 Route des Jeunes 1227 Genève

0041 (0) 22 309 50 00

event@encoregeneve.ch

www.encoregeneve.ch

“ Il manque de réels projets immobiliers sur la base d'une transformation d'immeubles en hôtel à Genève. ”



© 2013 Audrey Leclerc / L'Human

En 1991, après son diplôme obtenu à la Hoge Hotel & Management School de Maastricht, **Erik Wagenaar**, 45 ans, débute sa carrière en France et en Belgique où il occupe différents postes dans le secteur sales & marketing pour les groupes hôteliers Accor, Holiday Inn, Queens Moat Houses et Golden Tulip. Depuis 2004, il dirige l'hôtel **Ramada Encore**, à Genève.

Quel regard portez-vous sur 2013 ?

Globalement, l'année a été bonne, s'inscrivant dans la lignée des années précédentes. Les établissements trois étoiles ont réussi à se maintenir, mais les cinq étoiles ont davantage souffert de la conjoncture économique difficile. Depuis deux à trois ans, les professionnels de l'hôtellerie sont confrontés à un changement de comportement de la part des clients, qui réservent de plus en plus tard. Pour les chambres, les réservations se faisaient auparavant deux à trois semaines avant la date d'arrivée contre une semaine actuellement. Il en est de même pour le secteur des conférences, où les délais de réservation sont passés, en moyenne, d'un mois à deux semaines. Cela rend la gestion plus délicate pour les hôteliers. Par ailleurs, on remarque que, de manière générale, les clients ont tendance à choisir un hôtel dans une catégorie inférieure à celle qu'ils avaient l'habitude de fréquenter ces dernières années. Ce constat s'applique aussi bien à la clientèle privée que d'affaires. En effet, les budgets des entreprises ont diminué.

Quelles sont les perspectives pour l'année en cours ?

Elles semblent plutôt positives et 2014 devrait enregistrer une légère hausse par rapport à l'année précédente. Les résultats des premiers mois sont déjà meilleurs que ceux de 2013 pour la même période. Les hôtels trois étoiles devraient bénéficier de la bonne activité des entreprises genevoises, mais également de celles installées dans la région frontalière.

Assiste-t-on à l'arrivée d'une nouvelle clientèle étrangère ?

La clientèle chinoise fait son apparition, notamment dans les établissements trois étoiles, de même que celle du Moyen-Orient, que l'on associait auparavant essentiellement aux cinq étoiles. La Russie, l'Inde et le Brésil font également partie des nouveaux marchés, mais il ne faut pas oublier la clientèle européenne. Les vols *low cost* amènent à Genève des foules de touristes. Le défi consiste désormais à les faire rester deux ou trois jours sur place avant leur départ pour aller skier, par exemple. Ce n'est pas facile, car Genève n'a pas l'image d'une ville touristique à proprement parler et, de plus, elle a la réputation d'être chère.

Est-ce vraiment le cas ?

Les tarifs des hôtels de la moyenne gamme sont tout à fait corrects pour une ville européenne. En 2013, les prix, dans leur ensemble, se sont maintenus. Parallèlement, des investissements importants ont été engagés afin d'améliorer la qualité du produit. La pression sur les prix, qui a surtout concerné le secteur des conférences, s'est traduite par de nombreuses offres promotionnelles.

L'offre hôtelière actuelle vous paraît-elle en adéquation avec les besoins du marché ?

Oui, mais l'offre pour les établissements trois étoiles pourrait être améliorée. Il existe une marge de progression pour ce secteur. En ce qui concerne les hôtels boutique, des efforts ont été entrepris. Il existe quelques produits intéressants, mais l'offre reste cependant inférieure à celle que l'on trouve dans la majorité des villes européennes. Cette situation s'explique notamment par les difficultés liées à la construction, qui sont le propre de Genève. Il n'y a actuellement pas de réels projets immobiliers sur la base d'une transformation d'immeubles en hôtel. On peut aussi regretter un certain manque d'audace face à l'innovation.

Quelle sera la situation en termes d'emploi en 2014 ?

En 2013, l'emploi est resté stable, ce qui devrait également être le cas pour l'année en cours. Il est toujours plus difficile de trouver du personnel qualifié, car l'hôtellerie est un secteur exigeant avec des horaires décalés et des salaires que les jeunes jugent trop bas. Les écoles hôtelières suisses ont trop tendance à ne former que des cadres. À l'exception toutefois de celle de Genève, qui met également l'accent sur l'opérationnel. Dans le futur, trouver de la main-d'œuvre va se révéler de plus en plus difficile. L'hôtellerie va, très probablement, se diviser en deux. D'un côté, les établissements de luxe avec un nombre élevé d'employés pour chaque client ; de l'autre, des établissements fonctionnant avec une équipe réduite, mais extrêmement polyvalente et innovante.

Propos recueillis par Odile Habel



**YOU WANT TO
FEEL YOU'RE
GROWING.**

**WE KNOW
WE ARE.**

Careers@Cargill

Cargill is a place you can grow – your career, your experience and your abilities– like nowhere else. Since our founding in 1865, Cargill has grown continuously. And so has our commitment to helping our customers, our employees, and the communities in which we live and work, get the most out of life.

Today, we have more than 140,000 employees, across 75+ unique business units; employees in more than 60 countries, speaking 63 different languages; annual sales/revenues in excess of \$133 billion; and nearly limitless opportunities for you to make a difference

At Cargill, we thrive on new ideas and new possibilities. Every day, we grow our reputation as a leading international producer of food, agricultural, financial and industrial products and services.

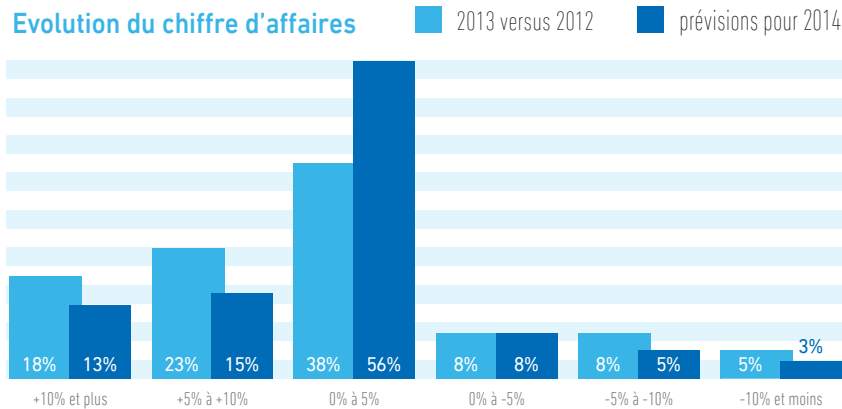
With innovation, creativity, teamwork and diversity as our strengths, we're transforming entire markets – and people's lives. We can have the same incredible impact on your career. And, with literally dozens of business areas where you can apply your talents, a career with Cargill can take you to places you might never have imagined.

Ready for a more challenging and rewarding future? Come find out why you and Cargill can be even Better Together. Learn more about the Cargill experience at www.cargill.com/careers, search for "Cargill Careers" on **Facebook** and network with us on **LinkedIn**.

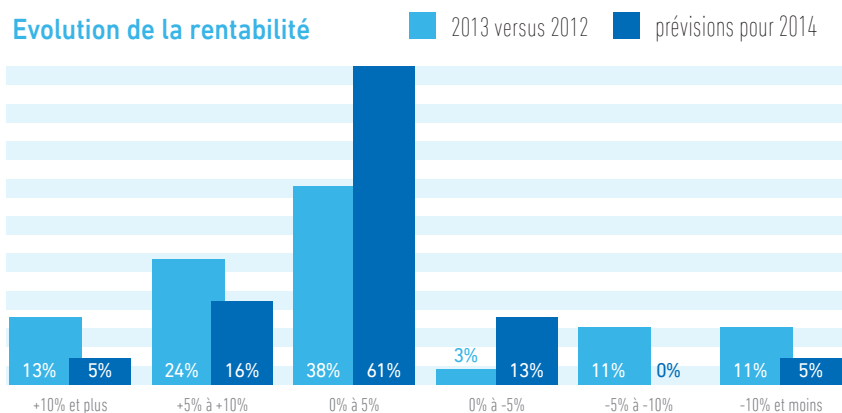
BETTER TOGETHER
www.cargill.com/careers

Cargill[®]

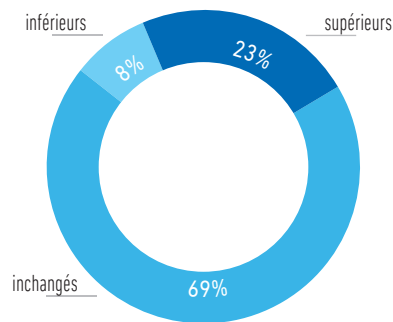
Evolution du chiffre d'affaires



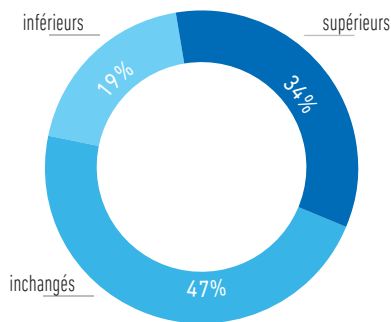
Evolution de la rentabilité



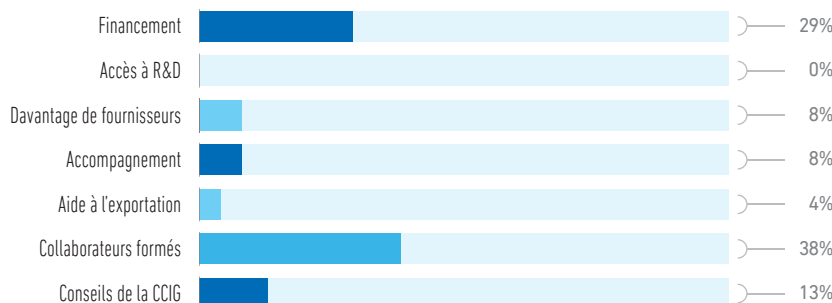
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



- CA et rentabilité en hausse, de même pour 2014
- Investissements en augmentation
- Effectifs en hausse, confirmée pour 2014

Le commerce mondial a une forte influence sur le secteur logistique et du transport. Celui-ci profite de la tendance à l'externalisation des activités de transport. Les entreprises logistiques présentant à leurs clients une offre de service complète ont un avantage concurrentiel. La pression concurrentielle et l'érosion des marges ont assaini le marché et conduit à une augmentation de la taille moyenne des entreprises ainsi qu'à l'arrivée de prestataires de niche spécialisés. Quant à la branche du transport de marchandises par route, elle est constituée de plus petites entreprises qui souffrent de surcapacité.

Les entreprises interrogées font face à une saturation de la voirie. Or, plus de fluidité équivaudrait à une augmentation du chiffre d'affaires pour ces entreprises. Elles verraient ainsi d'un bon œil la construction de parkings supplémentaires ainsi que la réalisation de la troisième voie sur l'auto-route de contournement.

Le secteur fait face aux éternels problèmes de mobilité à Genève. Les livraisons sont de plus en plus lentes et la nécessité d'une formation à la sécurité entraîne des pertes de temps et d'argent.

Quant à la plateforme aéroportuaire genevoise, elle a flirté avec les 14,5 millions de passagers en 2013, soit près de 4 % de plus qu'en 2012. Dans le même temps, les mouvements (décollages et atterrissages) ont baissé de 2 %, à environ 189 000. L'activité fret est stable.

Ces bons chiffres sont pour une bonne part le fruit du dynamisme du Grand Genève en tant que place industrielle, économique, financière, politique, diplomatique et touristique.

À relever que ce secteur a tous les indicateurs au vert pour 2014 !

39 réponses dont 2 en Commerce de gros, 3 en Commerce de détail, 33 en Services (conseil, gestion, etc.), 1 en Autres

Un service pour les entreprises



www.harsch.ch

GENEVA

10, rue Baylon ■ 1227 Carouge
Tél. +4122 / 300 4 300
e-mail: harsch@harsch.ch

ZURICH

Tél. +4144 / 851 51 00
e-mail: harsch.zh@harsch.ch

BASEL

Tél. +4161 / 411 56 17
e-mail: harsch.bs@harsch.ch

LAUSANNE

Tél. +4121 / 320 4 300
e-mail: harsch.vd@harsch.ch

Bertrand Harsch
CEO



Isabelle Harsch
COO

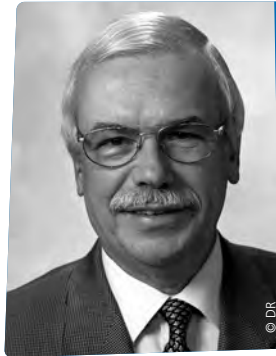
Harsch déménagement vous offre une palette complète de services

- Déménagements de bureaux
- Manutentions internes
- Gestion et stockage sécurisé d'archives



Déménagements • Relocation • Gestion d'archives • Transport d'Oeuvres d'art

“ Si le secteur a généré de la croissance, les tarifs se sont tassés et les professionnels ont vu leurs marges se réduire. ”



Bertrand Harsch est CEO de l'entreprise de transport, déménagement, relocation et archivage **Henri Harsch HH SA**, fondée par ses parents en 1957. Diplômé ingénieur civil EPFZ en 1969, il rejoint l'entreprise familiale en 1973 et en prend la direction un an plus tard. Sa fille, Isabelle Harsch, se prépare d'ores et déjà à devenir la troisième génération de Harsch à la tête de l'entreprise.

Comment le secteur du transport international a-t-il évolué en 2013 ?

Si 2011 et 2012 ont été des phases difficiles pour le secteur du transport-déménagement, l'activité du déménagement a augmenté significativement en 2013, dans certains cas, de plus de 10 %. En 2014, la dynamique positive de l'année précédente devrait se maintenir, voire s'amplifier. Toutefois, si le secteur a généré de la croissance, les tarifs se sont tassés et les professionnels ont vu leurs marges se réduire.

Comment les entreprises de transport peuvent-elles résister et se développer ?

L'un des moyens est de vendre à des prix plus compétitifs. Une autre option, durable elle, est de développer des activités de niche. Le secteur des œuvres d'art, par exemple, est un marché à fort potentiel, certes difficile à pénétrer. Ce marché étant sensible aussi bien à l'expérience qu'à la réputation des prestataires, le bouche-à-oreille et la relation avec les clients – particuliers ou musées – sont d'une importance stratégique. Une autre activité à développer est la prise en charge des nouveaux arrivants à Genève, demandeurs de logements, d'écoles et d'activités sociales. Les entreprises de transport en mesure d'offrir ce type de services verront là l'opportunité de diversifier leurs activités. Pour ce faire, il leur est possible de se rapprocher d'agences spécialisées dans la relocation, ou d'offrir de telles prestations elles-mêmes, en complément à l'action de la Promotion économique de Genève, tant il est vrai que l'attractivité de Genève est aussi bien du ressort du secteur public que du secteur privé.

À quoi le secteur du transport et du déménagement peut-il s'attendre en 2014 ?

Les affaires devraient continuer à se développer et rester en phase ascendante. La demande laisse, en effet, augurer d'une belle année, surtout à partir du deuxième trimestre, puisque l'été est une saison très chargée dans notre activité

– les départs et les arrivées dans le canton se font généralement dès le mois de mai quand les plannings professionnels sont moins denses et les conditions météo plus favorables. Par ailleurs, si le monde bancaire est contraint de se restructurer, le secteur du déménagement international en bénéficiera à court terme.

Le secteur du transport craint-il des mouvements internationaux en 2014 ?

Le secteur est tributaire des multinationales. Celles-ci ont généralement leur siège à l'étranger, souvent en Amérique du Nord. Si elles optent pour une ville étrangère autre que Genève, où l'impôt devrait augmenter à 13 % pour les sociétés, l'activité s'en ressentira. L'attractivité de la Suisse romande dépend du monde politique et économique. Il n'appartient pas aux entreprises genevoises de changer la donne, mais de s'y adapter. Heureusement, les sociétés continuent de s'installer en Suisse et la région lémanique prospère, tirée par le dynamisme du canton de Vaud, de Nyon en particulier. Pour que la région reste un pôle attractif, les politiques doivent encourager le développement de l'immobilier et des infrastructures, notamment en ce qui concerne la mobilité.

Quels sont les défis pour l'année 2014 ?

Genève doit poursuivre les bilatérales qui portent sur le marché de l'emploi. Il paraît essentiel de mettre en place un système d'encouragement à l'application de règles de bonne conduite pour éviter tout type d'abus, notamment sur les salaires. En effet, comme la main-d'œuvre représentée, dans le secteur des transports, entre 50 et 60 % des coûts totaux, certaines entreprises n'hésitent pas à rémunérer leurs salariés en dessous de la moyenne. Cela leur permet de proposer des prix extrêmement bas et de rester compétitives.

Propos recueillis par Ernest Ghislain

VITICULTURE ET COMMERCE DE VIN

- CA stable
- Rentabilité stable, hausse prévue pour 2014
- Investissements divers
- Effectifs stables

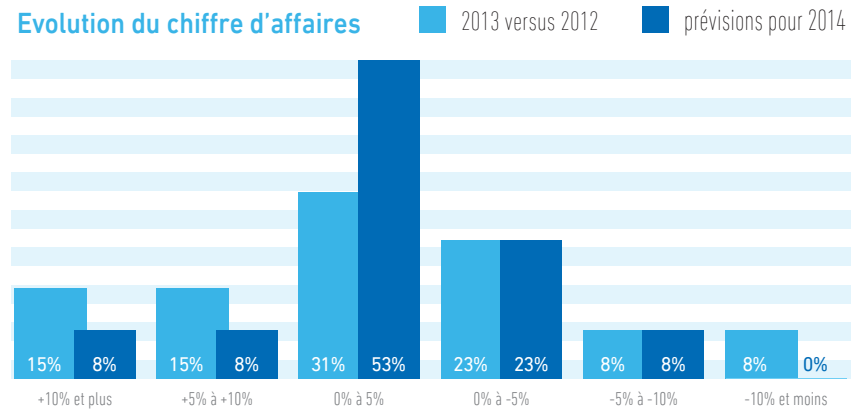
Le secteur est caractérisé par une activité cantonale, seul un faible nombre d'acteurs se sont lancés dans l'exportation. Il dépend donc considérablement des secteurs hôtelier et restauration, qui sont fortement tributaires de la conjoncture locale.

2013 a été très difficile pour certains acteurs du domaine. Parfois même dramatique pour ceux qui ont été touchés par la grêle (30 millions de francs de perte). Cela entraîne de gros problèmes de trésorerie et des pertes de parts de marché. Les viticulteurs ne peuvent donc plus se permettre d'acheter où ils veulent.

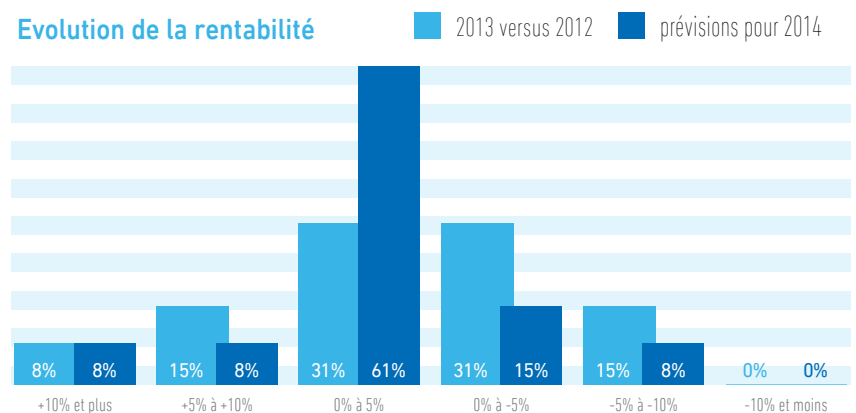
Le domaine fait face également aux difficultés liées à la main-d'œuvre, qui se règlent par contrats types. Mais, à Genève, les syndicats sont puissants. Ainsi, l'horaire de travail pour un même ouvrier est limité à 45 heures à Genève alors qu'il est plafonné à 66 heures à Glaris !

2014 s'annonce plus favorable, mais... qu'en sera-t-il de la météo ?

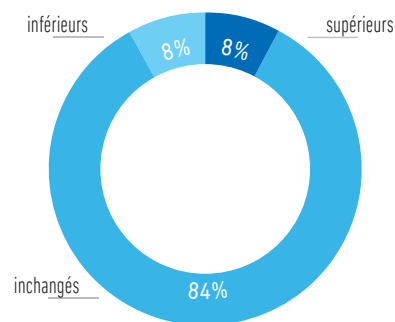
Evolution du chiffre d'affaires



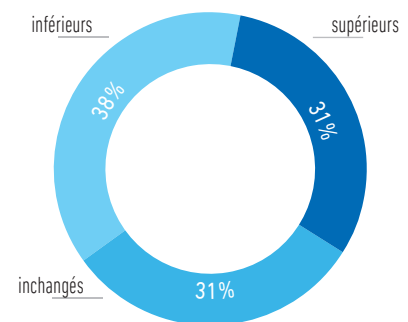
Evolution de la rentabilité



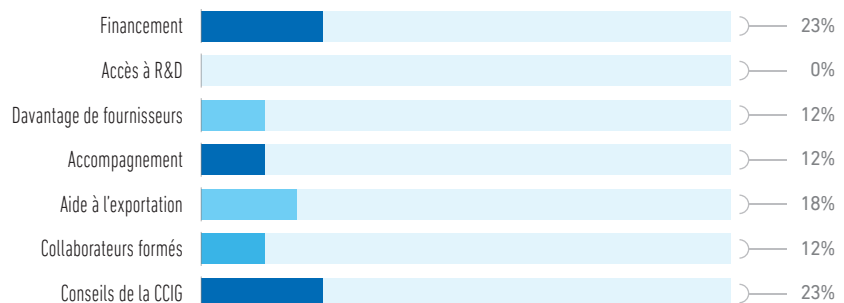
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013

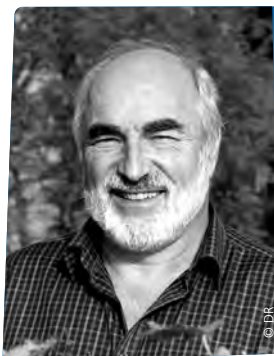


Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



13 réponses dont 7 en Production, 3 en Commerce de détail, 3 en Négoce

“*La viticulture genevoise est la plus propre du monde avec, également, les salaires les plus hauts!*”



René Desbaillets, 62 ans, est issu d'une longue lignée de viticulteurs. Après avoir obtenu le diplôme des Ecoles techniques de Genève en mécanique et celui de l'actuelle Ecole de Changins, il reprend le domaine familial en 1974. En 1993, il crée le **Domaine des Abeilles d'Or**, où il est rejoint, en 1999, par son fils, Laurent.

Que bilan peut-on tirer de 2013 ?

Cette année restera dans les mémoires en raison de la grêle qui a fortement endommagé 10 à 15 % du vignoble genevois. Les pertes sont difficilement chiffrables. Pour les vigneron-encaveurs, par exemple, les pertes ont été doubles. Il y a d'abord eu les dégâts sur la vigne et, ensuite, le manque commercial puisqu'ils ne seront pas en mesure de fournir leurs clients. La plupart des vigneron qui vendent leur raisin en gros ont été dédommagés par les assurances et n'ont donc pas subi de perte commerciale. En raison d'un printemps très froid, l'année 2013 a été très tardive, ce qui a entraîné des rendements hétéroclites entre les différents cépages. Les variétés précoces ont beaucoup souffert des pluies exceptionnelles. Dans ce contexte humide, la vigne a aussi été menacée par les maladies. Malgré tout, l'année 2013 a produit des vins de qualité, plutôt vifs et fruités, qui correspondent tout à fait aux goûts des consommateurs.

Le secteur a-t-il souffert de la concurrence étrangère ?

Les consommateurs genevois sont très conscients du savoir-faire de leurs vigneron. Le secteur bénéficie d'un véritable soutien grâce, notamment, au label Ambassadeur du terroir genevois, décerné par l'Office de promotion des produits agricoles de Genève (OPAGE), et à des manifestations telles que le Salon du vin, organisé par la CCIG. Les journées Caves ouvertes dans le canton contribuent aussi à créer des liens avec les consommateurs. Malgré tout, la situation économique a été difficile pour le secteur viticole, qui a terriblement souffert de la hausse de 20 % du franc suisse au printemps 2012. Les prix des vins étrangers sont ainsi devenus très concurrentiels par rapport à ceux de Genève. Dans le même temps, les Genevois se sont mis à faire leurs courses en France voisine, où ils achètent leurs vins et dînent au restaurant. À Genève, les restaurants ont enregistré une baisse notable du ticket, de l'ordre de 20 %, qui s'est également répercutée sur le vin. Si l'on ajoute à tout cela le fait que les contrôles à la douane ont disparu, ce qui encourage les consommateurs à acheter ce qu'ils veulent en France, on comprendra bien que le contexte économique n'est pas favorable au

secteur viticole genevois. Enfin, il faut savoir qu'au cours des trois dernières années, les salaires ont progressé de plus de 15 % et le temps de travail a été réduit de 10 %. La durée hebdomadaire du travail est ainsi passée de 50 à 45 heures, ce qui a entraîné une hausse des charges pour les vigneron. Ils doivent désormais payer des heures supplémentaires.

L'exportation pourrait-elle soutenir la viticulture genevoise ?

Les vigneron essaient, mais la tâche est difficile, car le transport du vin est onéreux et il renchérit le prix final du produit. Pour rester dans des fourchettes de prix concurrentielles, il faut faire des transports de plusieurs milliers de bouteilles, mais encore faut-il trouver des acquéreurs à l'étranger ! Malgré la qualité des vins genevois, convaincre un sommelier à Londres, par exemple, de les mettre sur sa carte n'est pas simple.

À Genève, le marché est-il saturé ?

Non, il existe encore une marge de progression intéressante, que l'on pourrait estimer entre 20 et 30 %.

Ces dernières années, plusieurs producteurs se sont lancés dans le vin bio. Quelle est la situation aujourd'hui ?

Il s'agit d'une tendance marginale. Aujourd'hui, la production bio dans le canton ne représente que 1 %. La viticulture genevoise, majoritairement en Production Intégrée, est la plus propre du monde avec, également, les salaires les plus hauts !

Que peut-on espérer pour l'année 2014 ?

Il est difficile de faire des pronostics. Tout dépendra de la situation économique, d'une nouvelle loi sur les débits de boissons intelligente et de la prise de conscience des consommateurs, qui ne doivent pas oublier que les 9 milliards d'achats transfrontaliers représentent un manque à gagner de 720 millions pour la TVA et une perte d'environ 30 000 emplois !

Propos recueillis par Odile Habel

LE TECHNOSPACÉ



Nouveau CITROËN GRAND C4 PICASSO

dès Fr. **24'500.-** ou leasing 2,9 % soit Fr. 195.-/mois

Prime de reprise spéciale lancement Fr. 3'000.-



GAGNANT
DU VOLANT D'OR 2013



7 places*



Écran tactile 7" de série



Découvrez également
CITROËN C4 PICASSO 5 PLACES

CITROËN préfère **TOTAL**

NOUVEAUX CITROËN C4 PICASSO 5 ET 7 PLACES

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



CITROËN

Offres valables sur véhicules vendus du 1^{er} mars au 30 avril 2014. Offres réservées aux clients particuliers, dans le réseau participant. Prix de vente conseillés. Nouveau Citroën Grand C4 Picasso 1.6 VTi 120 BVM Attraction, prix de vente Fr. 27'500.-, prime de reprise Fr. 3'000.-, soit Fr. 24'500.-; consommation mixte 6,3 l/100 km; émissions de CO₂ 145 g/km; catégorie de consommation de carburant D. Leasing 2,9 %, 48 mensualités de Fr. 195.-, 10'000 km/an, valeur résiduelle Fr. 9'835.15, 1^{er} loyer majoré de 30 %. Taux d'intérêt annuel effectif 2,99 %. Sous réserve de l'accord par Citroën Finance, division de PSA Finance Suisse SA, Schlieren. PSA Finance n'accordera pas de financement présentant un risque de surendettement pour ses clients. Casco complète obligatoire. Offre liée à la conclusion d'une assurance mensualité Secure4you+. Coût de l'option 4,65 % de la mensualité. Modèles présentés avec options : Nouveau Grand C4 Picasso 1.6 THP 155 BVM6 Exclusive, prix de vente Fr. 42'000.-; mixte 6,1 l/100 km; CO₂ 142 g/km; catégorie D. C4 Picasso 1.6 THP 155 BVM6 Exclusive, mixte 6,1 l/100 km; CO₂ 142 g/km; catégorie D. Moyenne CO₂ de tous les modèles de véhicules 148 g/km. Prime de reprise de Fr. 3'000.- valable uniquement en cas de reprise d'un véhicule immatriculé au nom du client depuis 6 mois au moins. En l'absence de véhicule à reprendre, la prime de reprise Fr. 3'000.- sera remplacée par une prime cash de Fr. 2'000.-. * En option.

CITROËN (Suisse) S.A.

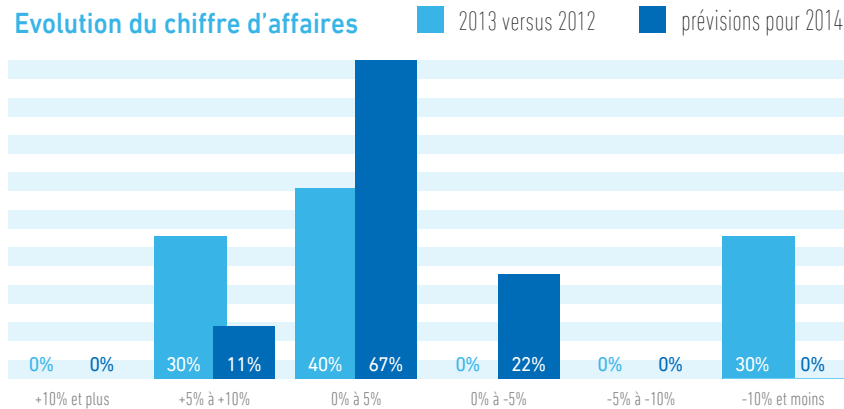
Succursale de Genève – Route des Acacias 27

1211 Genève 26 – Tél. 022/ 308 03 53 – 022/ 308 02 49

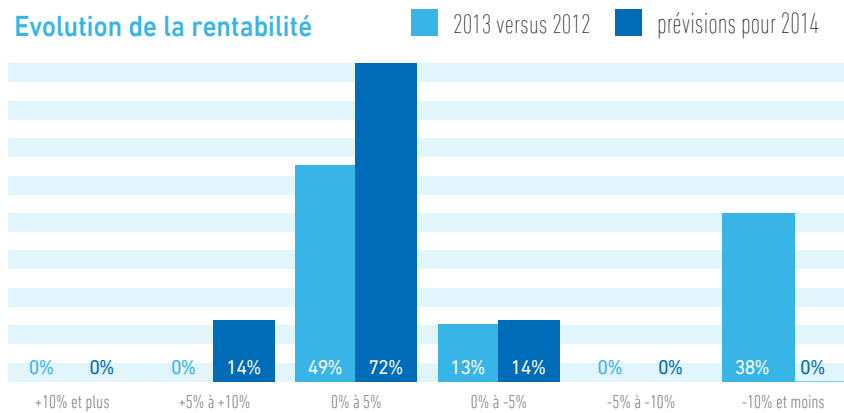
www.citroen-geneve.ch

CITROËN
GENÈVE

Evolution du chiffre d'affaires



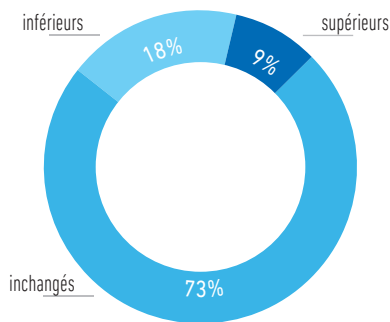
Evolution de la rentabilité



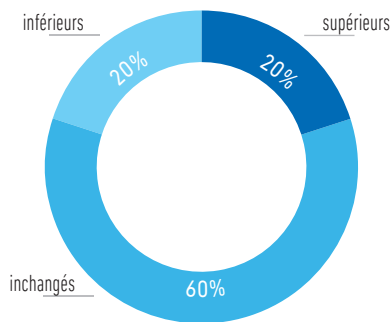
Onze entreprises ayant répondu à notre sondage ne correspondent à aucun des secteurs figurant dans cette enquête.

Leurs réponses, regroupées ci-contre, confirment la tendance générale.

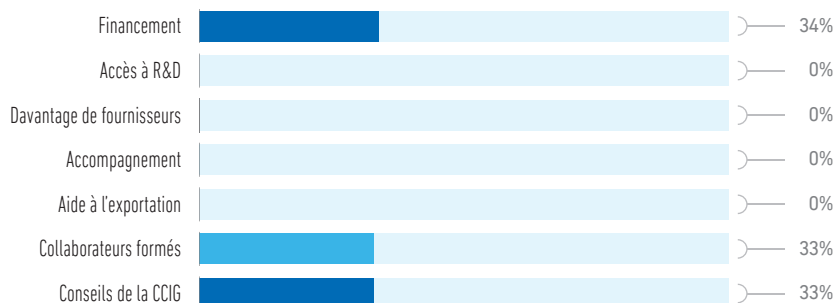
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



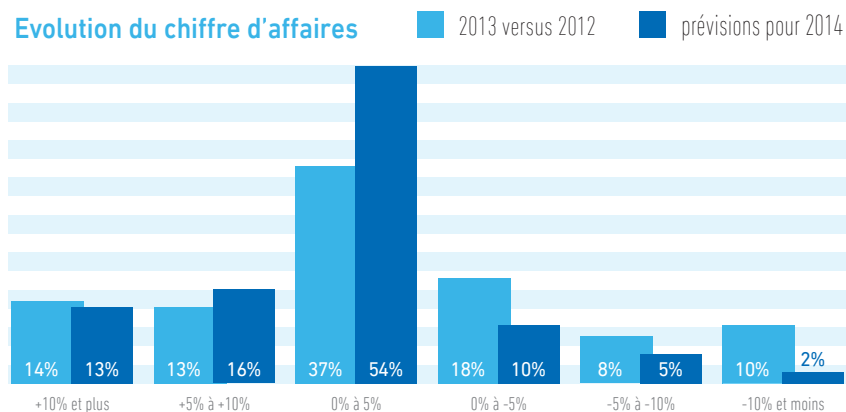
11 réponses dont 6 en Services (conseil, gestion, etc.), 5 en Autres

Nous relevons tous vos défis

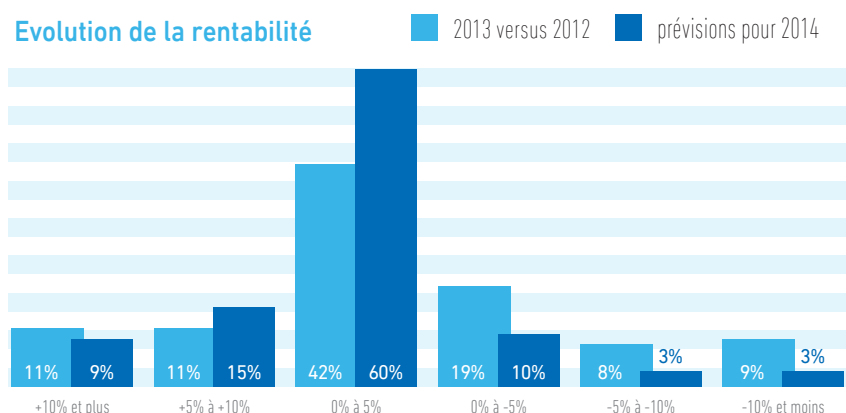
Productions audiovisuelles et
événementielles sur mesure.



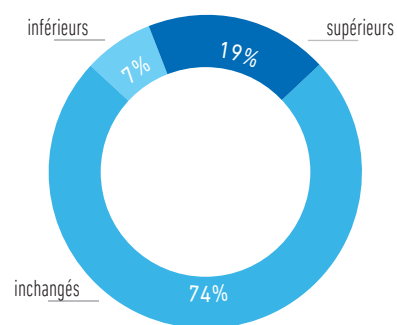
Evolution du chiffre d'affaires



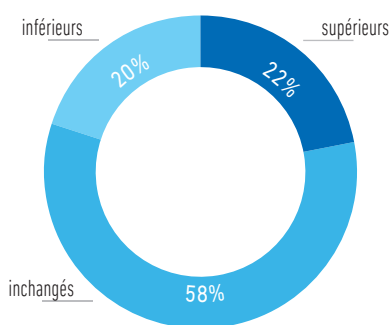
Evolution de la rentabilité



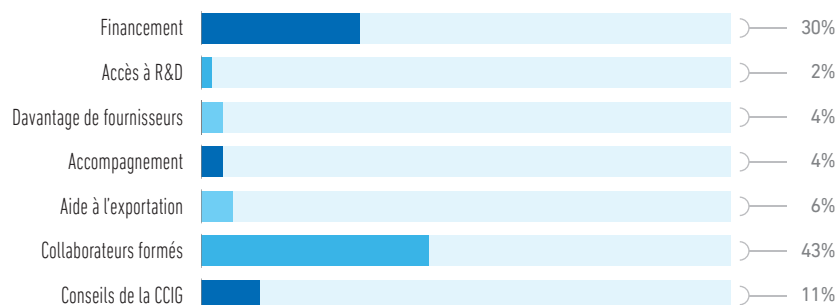
Estimation de l'évolution des effectifs 2014 versus 2013



Estimation de l'évolution des investissements 2014 versus 2013



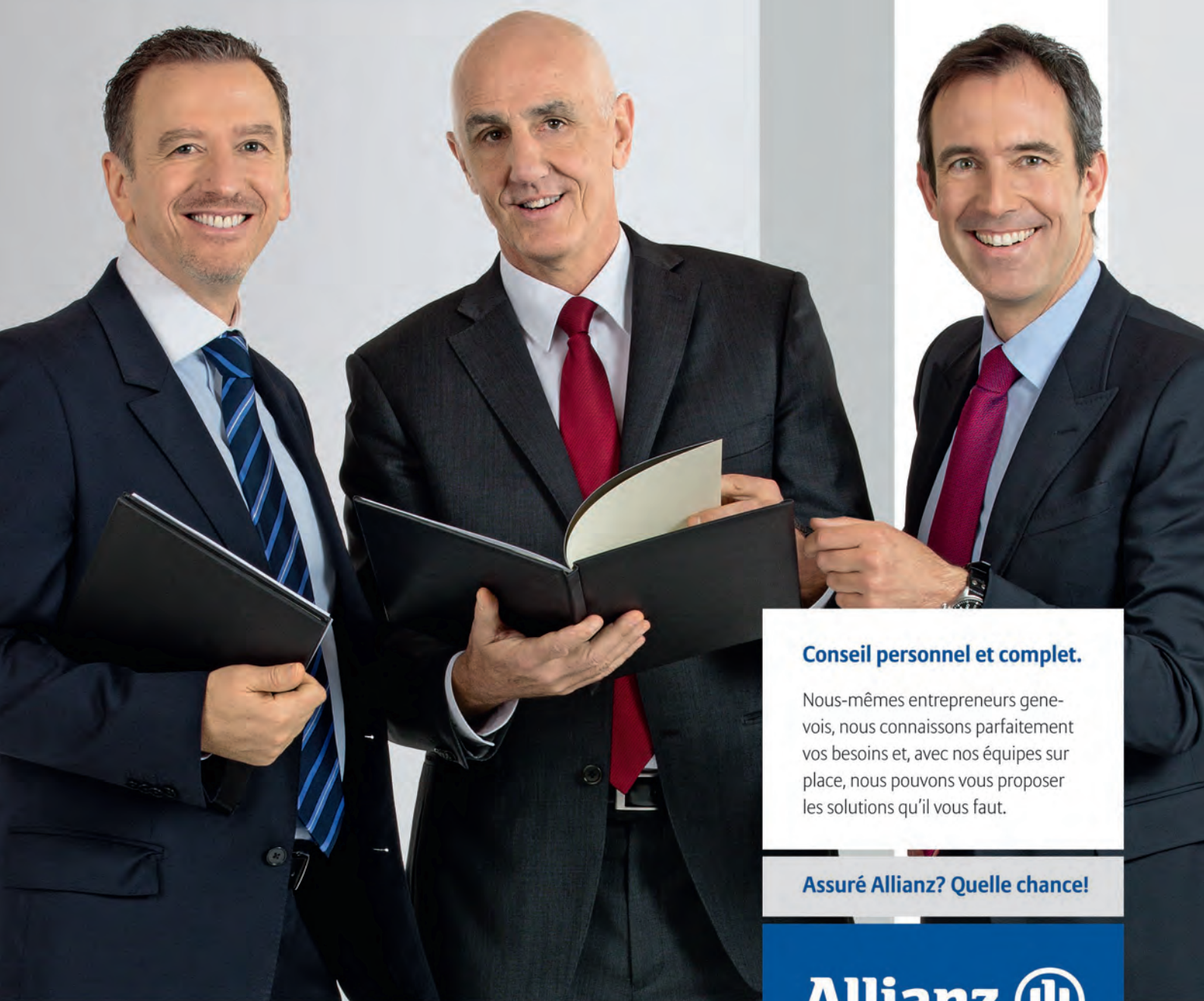
Besoins prioritaires pour faire progresser les affaires



759 réponses dont 108 en Production, 46 en Commerce de gros, 76 en Commerce de détail, 39 en Négoce, 474 en Services (conseil, gestion, etc.), 16 en Autres

1 Une priorité pour nous:

un dialogue clair d'entrepreneur
à entrepreneur.



Conseil personnel et complet.

Nous-mêmes entrepreneurs genevois, nous connaissons parfaitement vos besoins et, avec nos équipes sur place, nous pouvons vous proposer les solutions qu'il vous faut.

Assuré Allianz? Quelle chance!

Allianz 

Agence générale Carmine Cucciniello, 1200 Genève
Tél. 058 357 81 81, carmine.cucciniello@allianz.ch

Agence générale Jean-Pierre Cathrein, 1213 Petit-Lancy
Tél. 058 357 78 78, jean-pierre.cathrein@allianz.ch

Agence générale Laurent Ischi, 1227 Carouge
Tél. 058 357 89 89, laurent.ischi@allianz.ch



Frédérique Reeb-Landry est, depuis 2011, directrice générale de Procter & Gamble à Genève, après avoir occupé divers postes au sein de l'entreprise, où elle est entrée en 1994. Très engagée dans diverses associations patronales, elle est présidente du **Groupe des entreprises multinationales (GEM)** et membre du Conseil de la CCIG.

SI LES MULTINATIONALES S'ENRHUMENT, TOUTE LA SUISSE TOUSSERA

Nos multinationales évoluent dans un monde global, où les facteurs politiques et économiques ont un effet direct sur la gestion et les résultats de nos entreprises. La volatilité croissante de ces facteurs extérieurs complique encore la planification à long terme des multinationales. La stabilité économique, politique et juridique de la Suisse est donc un atout majeur qu'il est important de maintenir pour assurer sa compétitivité.

Dans ce contexte difficile sur le plan international, la Suisse étonne par la vitalité et la résistance de son économie. Cette bonne santé, elle la doit notamment aux sociétés multinationales établies dans le pays. Qu'elles soient suisses ou étrangères, ces entreprises, qui exercent la majorité de leurs activités commerciales à l'étranger, créent de l'emploi, forment les jeunes, contribuent à hauteur de 75 % de tous les investissements en Recherche & Développement et sont d'importants contributeurs fiscaux. C'est en particulier le cas dans les cantons de Genève (26 % de l'impôt sur les sociétés provient des multinationales étrangères) et Vaud.

Ces quelque 1150 grandes entreprises emploient près de 1,3 million de personnes en Suisse, soit plus du tiers de tous les emplois. Elles passent de nombreuses commandes de services et de produits aux PME et emploient ainsi, de manière directe et indirecte, plus de la moitié des salariés de notre pays. Entre 2000 et 2010, deux emplois sur trois créés dans l'Arc lémanique provenaient des multinationales, un sur deux au plan national. Les multinationales emploient, en outre, une majorité (54 %) d'employés suisses et de permis C, à l'image des autres secteurs de l'économie.

Bien au-delà de la création d'emplois et de valeur, les multinationales sont également des acteurs engagés au sein de la communauté. Les causes défendues sont multiples, qu'elles soient sociales, culturelles ou environnementales. Dans leur quotidien, elles cultivent la diversité et l'ouverture,

démontrant leur agilité à rester compétitives dans un monde fortement concurrentiel.

Une concurrence qui s'intensifie également entre les Etats, notamment pour fidéliser ou attirer les multinationales. Il serait naïf de considérer comme acquis le fait que les succès passés se poursuivront à l'avenir. Il est au contraire vital que la Suisse ainsi que les cantons entament des actions politiques pour maintenir, voire accroître, leur compétitivité en tant que place d'affaires idéale. Parmi les conditions cadre nécessaires, la prévisibilité et la stabilité politico-économique sur le long terme sont des atouts majeurs permettant d'encourager les investissements. En matière de fiscalité des entreprises, il est également important que la Suisse reste compétitive, tout en adoptant une politique compatible avec les nouvelles règles internationales. La paix sociale qui caractérise notre pays ne doit pas non plus être sacrifiée sur l'autel d'une surréglementation.

Or, grâce à notre démocratie participative, ce sont les citoyens et citoyennes qui contribuent, par leurs votes, au maintien des conditions cadre. Il est fait appel à ce que certains nomment le bon sens ou la clairvoyance populaire. Il importe donc d'expliquer l'importance des multinationales. C'est ce à quoi s'attelle le « GEM », le Groupement des Entreprises Multinationales, en partenariat avec d'autres associations économiques, telles que la CCIG. Le GEM réunit plus de 80 multinationales suisses et étrangères établies dans la région lémanique, employant plus de 30 000 collaborateurs. On peut dire aujourd'hui que les autorités ont saisi l'importance de l'enjeu et travaillent avec résolution à la pérennité de la présence des multinationales en Suisse. La compétitivité de la Suisse doit être une priorité. Il en va de la prospérité collective et individuelle.

Frédérique Reeb-Landry



M/2014 WWW.CHRISTOPHEMICHAUD.CH

Le Centre international de Conférence **Genève**

Une infrastructure flexible et polyvalente
pour réussir vos événements.

1 salle plénière de 2 200 places
22 salles de 12 à 2 200 places
4 000 m² d'espaces polyvalents

17 RUE DE VAREMBÉ | CP 13 | CH 1211 GENÈVE 20
TÉL. +41 (0)22 791 91 11 | FAX +41(0)22 791 90 64
WWW.CIGG.CH | INFO@CIGG.CH
Propriété de la FIPOL





Actuel président de la section genevoise du **Touring Club Suisse (TCS)**, **François Membrez** a obtenu sa licence en droit à l'Université de Genève. Admis au Barreau en 1991 après avoir complété sa formation en Angleterre, il pratique principalement dans les domaines du droit commercial et bancaire, du droit civil, de la poursuite pour dettes et faillites et du droit administratif.

STRATÉGIE DUALE POUR DÉPASSER LES CLIVAGES

Historiquement, à Genève, la politique de la mobilité a consisté à forcer les gens à prendre les transports publics en enlevant des capacités pour la mobilité individuelle. Avec la nouvelle donne issue des élections cantonales de novembre 2013, la situation est susceptible d'évoluer positivement. Cette détente est indispensable, car les Genevois ont besoin de signes positifs.

Pour dépasser les clivages, le TCS Genève a, depuis un certain temps, adopté une stratégie duale : il propose des solutions qui sont favorables à la fois aux transports en commun et à la mobilité individuelle. Cela n'est certes pas possible partout, mais la marge de progression est néanmoins importante et les exemples, légion. Un consensus est nécessaire en matière de mobilité, et tant pis pour ceux qui instrumentalisent cette dernière à des fins politiques.

S'agissant des transports publics, mal aimés des Genevois, il faut aujourd'hui générer de la sympathie, de la séduction. Rétablir une liaison Carouge – Cornavin par le tram est, par exemple, un signe fort et lisible par tous. L'extension de la ligne du tram 18, que le TCS a proposée durant l'été 2013 et dont la mise en service a été annoncée pour fin juin 2014, fait partie de la politique du possible.

Autre exemple concret : la route des Acacias, dans le sens sortie de ville. Sur cet axe, il est possible d'augmenter la capacité de 50 % pour le trafic individuel tout en améliorant considérablement la vitesse commerciale du tram. Cet aménagement va de pair avec le rétablissement d'une circulation bidirectionnelle sur la rue de l'Ecole-de-Médecine.

L'expérience de cette rue démontre que la Ville de Genève a souvent tendance à agir dans la précipitation. Un autre exemple est son souhait de piétonniser les rues du Môle et de la Navigation, et d'instaurer un sens unique partiel à la rue des Pâquis. Le TCS s'est opposé à cette façon de procéder tant que les impacts sur l'ensemble des circulations, tous modes confondus, n'auront pas été étudiés de manière approfondie. Doivent également être étudiés les impacts sur le stationnement. Par ailleurs, il est primordial de connaître les positions des principaux concernés, à savoir les riverains et les commerçants du quartier, qui ne semblent pas avoir été consultés.

Le TCS Genève intervient enfin pour plus de sécurité et en faveur de la mobilité douce. À titre d'exemple, il a fait part de son désaccord avec la pose de pavés sur de nouvelles rues en Vieille-Ville, sachant que le pavage génère du bruit et complique la circulation des cyclistes, notamment, autorisés dans les zones piétonnes telles que la Vieille-Ville. D'après les études disponibles, les pavés sont plus chers à l'entretien et génèrent un bruit conséquent en comparaison avec le bitume. Ils sont, en outre, dangereux pour les vélos en cas de pluie et, pour les vélos à pneus étroits, par tous les temps !

Ces quelques exemples illustrent la volonté du TCS d'apporter des solutions concrètes aux réalités de toutes les mobilités à Genève.

François Membrez

Hugues Quennec est né en 1965 à Montréal. Il arrive à Genève en 1994 en tant qu'expert-comptable diplômé pour un grand cabinet d'audit international. Il devient, en 2006, Président et copropriétaire du **Genève-Servette Hockey Club**. En 2012, il devient propriétaire et Président du **Servette Football Club**. En 2014 enfin, il fonde l'Association Servette Rugby Club de Genève.



LE SPORT : UNE PLATEFORME DE NETWORKING POUR L'ÉCONOMIE

Le sport est aujourd'hui un élément essentiel de la communauté. C'est, d'une part, une source d'émotions et de divertissement, mais c'est aussi, pour les jeunes qui, rappelons-le, ne sont autres que les futurs leaders de l'économie, une école de vie qui leur transmet l'exemple à suivre, les valeurs essentielles à respecter, qu'il s'agisse de travail, solidarité, honnêteté ou fair-play. Ces valeurs sont celles que nous véhiculons, tant au Genève-Servette Hockey Club (GSHC) qu'au Servette Football Club (SFC), et c'est aussi pour cette raison que nous sommes appréciés de nos partenaires. Ceux-ci nous sont fidèles, mais notre développement passe par une augmentation constante de nos services et de la qualité de ceux-ci. Par conséquent, nous ne pouvons qu'encourager les entreprises locales, régionales, nationales ou internationales à rejoindre nos partenaires et à nous aider à grandir pour devenir un jour l'égal d'un FC Bâle (football) ou d'un CP Berne (hockey).

Le GSHC et le SFC font partie intégrante de l'économie genevoise, où ils jouent un rôle de rassembleurs. Les entreprises ont compris l'intérêt de se lier à nos clubs et ils souhaitent faire vivre à leurs clients les émotions du hockey ou du football. Nos stades sont ainsi devenus les plus grandes plateformes de networking à Genève ! Lors des matches, les décideurs économiques sont nombreux à se retrouver et à profiter de l'ambiance festive pour parler affaires ou nouer des contacts. En parallèle, il faut savoir que 60 % des sociétés genevoises, quels que soient leurs domaines d'activité, sont présentes uniquement au niveau régional. Elles ont donc besoin de se faire connaître localement et les événements sportifs constituent, dès lors, un excellent vecteur de communication.

Au plan économique, pour nos clubs, 2013 a été une bonne année et 2014 ne devrait pas en aller autrement. Nous ne souffrons habituellement que peu des crises économiques, car les sociétés qui subissent leurs effets essaient généralement de continuer à nous soutenir, le sport étant essentiel à leurs yeux.

Il n'y a certes pas que les entreprises, et tout spectateur individuel doit aussi être traité comme un client. Chaque supporter est important, il faut qu'il se sente concerné par le club et ne doit donc pas seulement vivre mais aussi transmettre les émotions positives qu'il ressent lors des matches. Car il devient alors un excellent porte-parole du club ! Au-delà de ces considérations, il va de soi que la première équipe reste au cœur de nos préoccupations. Sa réussite et la qualité de ses performances sont essentielles. Mais pour cela, et pour assurer sa pérennité par la formation de la relève, il faut bénéficier d'infrastructures de qualité. Aujourd'hui, nous avons démontré être capables de remplir les Vernets à chaque match de hockey. Et nous avons su en certaines circonstances en faire de même avec le Stade de Genève. Nous avons donc connu du succès malgré la vétusté et l'inconfort des infrastructures à notre disposition. Mais nous devons bénéficier d'outils plus performants, à savoir une patinoire moderne de 10 000 places et un stade de football restauré et réaménagé. Les chiffres sont là pour prouver que le sport peut plaire à Genève et remplir patinoires et stades.

Mais le sport, ce n'est pas que sur les terrains de jeu. Des clubs comme les nôtres se doivent d'aller à la rencontre de la communauté, de donner une image positive. Nous allons dans les écoles et les petits clubs locaux, dans les entreprises aussi, et nous participons à des manifestations diverses pour expliquer notre fonctionnement et nos objectifs. Nous devons, par ailleurs, constamment innover en matière d'événements et de communication, mais tout en nous basant sur une structure solide et fonctionnelle. Un club sportif moderne se doit d'être un centre d'excellence, hautement professionnel, qui peut être pris en exemple par les entreprises de tout genre. Ce n'est qu'ainsi que nous pourrions atteindre notre but, faire de Genève une ville de référence en matière de sport !

Hugues Quennec

Premier hôpital universitaire de Suisse



Personnel hautement qualifié
et sécurité des soins
Traitements de pointe
Equipements de dernière génération
Recherche et innovation



Hôpitaux universitaires de Genève
Rue Gabrielle-Perret-Gentil 4
CH-1211 Genève 14
Tél. +41 22 372 81 85
Reservation.SecteurPrive@hcuge.ch
www.hug-ge.ch

UNIQUE
IN GENEVA

N'VY

PRONONCEZ [n.vi]

TAG'S
CAFÉ

Trilby
RESTAURANT

Trilby Restaurant, N'vY Bar, Tag's Café: trois espaces gourmands à savourer, siroter, grignoter. Choisissez votre ambiance et laissez parler votre «envy». Hôtel N'vY: découvrez un nouvel art de vivre.

N
V
Y
B
A
R



Hôtel N'vY. Ex Hôtel Epsom - Rue de Richemont 18 - 1202 Genève
Tél.: + 41 22 544 66 66 - www.manotel.com

MANOTEL
HOTEL GROUP GENEVA