



ENQUÊTE CONJONCTURELLE ANNUELLE 2014 - 2015



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

MR&A

MICHEL RACHETER & ASSOCIATES S.A.R.L

GENEVA LONDON

CORPORATE REAL ESTATE SERVICES

ARCHITECTURE

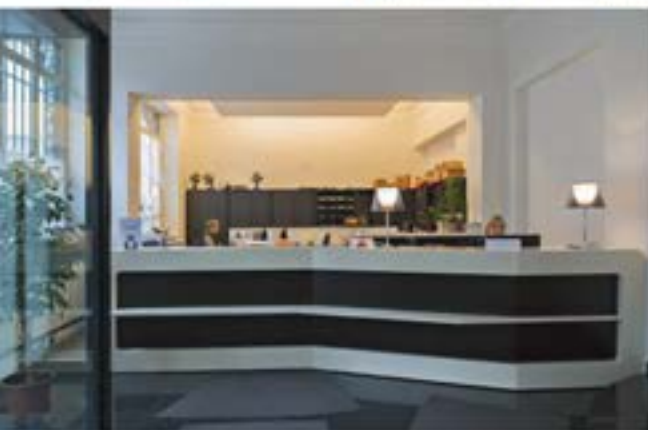
INTERIOR ARCHITECTURE

SPACE PLANNING

PROJECT MANAGEMENT

 **ccig** A FAIT CONFIANCE À MR&A
Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève

POUR LA TRANSFORMATION ET LA RENOVATION DE SES LOCAUX.



www.mra.ch

E-MAIL info@mra.ch TEL +41 (0) 22 362 00 80 - FAX +41 (0) 22 362 00 80

44-46 CHEMIN DES PLANTAZ CH-1260 NYON SWITZERLAND

Éditorial Jacques Jeannerat	5
Commentaires généraux Alexandra Rys	7
Assurances Interview : Denis Harran – Sorrel-IES SA	11 13
Automobiles Interview : Alexandre Farago – Emil Frey SA Genève Acacias	14 15
Banques, finance Interview : Yves Mirabaud – Mirabaud SCA	17 19
Bâtiment, construction Interview : Fabien Cerf – Holcim (Suisse) SA	21 23
Chimie, pharmacie Interview : Laurent Perritaz – Vifor Pharma	24 25
Commerces Interview : Pierre Brunschwig – Brunschwig & Cie SA	26 27
Conseils Interview : Stéphane Muller – Ernst & Young SA	28 29
Énergie, environnement Interview : Michel Balestra – Services industriels de Genève (SIG)	31 33
Enseignement, formation Interview : Alain Brunier – Ecole hôtelière de Genève (EHG)	35 37
Horlogerie, bijouterie Interview : Juan-Carlos Torres – Vacheron Constantin	38 39



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



Procure 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

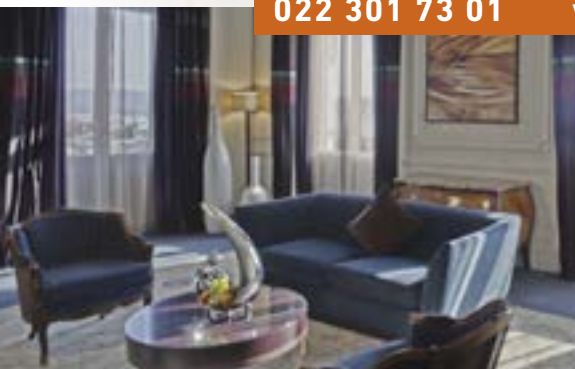
Proprement indispensable

Asseyez-vous, nous allons vous expliquer...

022 301 73 01

www.procure-systems.ch

info@procure-systems.ch



IMPRESSUM

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

Responsable de l'enquête :
Alexandra Rys, CCIG

Rédaction :
Commentaires :
Alexandra Rys, CCIG

Interviews :
Michel Bagard, Frédéric Finot,
Odile Habel, Arnold Kohler,
Benjamin Philippe,
Monique Raymond

Les membres ont la parole :
Nicolas Pictet, Fondation Genève
Place Financière ; Paul E. Muller,
Fondation Genève Tourisme &
Congrès ; Serge Guertchakoff, *Bilan*

Coordination :
Alexandra Rys, CCIG

Relecture :
Fabienne Delachaux, CCIG

Renseignements / commandes :
communication@ccig.ch
Tél. 022 819 91 11
Fax 022 819 91 00

Sources :
L'Enquête conjoncturelle se base sur
791 questionnaires reçus entre
le 5 janvier et le 23 février 2015.

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

Photo de couverture :
© Valeriya Potapova

Impression :
SRO-Kundig SA, Versoix / GE

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,
Nicolas Marin, Audrey Dupraz

Tirage en 3600 exemplaires
Avril 2015

Immobilier	41
Interview : Thierry de Haan – Besson, Dumont, Delaunay & Cie SA	43
Industrie	44
Interview : Grégory Malherbe – IMI Fluid Automation Systems SA (FAS)	45
Médias, arts graphiques	46
Interview : Stéphanie Vonlanthen – SRO-Kundig SA	47
Négoce international	49
Interview : Richard Lopez – Socotab SA	51
Ressources humaines	52
Interview : Pamela Grant – Performance Development Partners (PDP) SA	53
Santé	55
Interview : Paul Hökfelt – Clinique La Colline SA	57
Technologies de l'information et de la communication	58
Interview : Stephan Zwettler – SZ-Informatique SA	59
Tourisme, hôtellerie, restauration	61
Interview : Marc-Antoine Nissille – Société des hôteliers genevois (SHG)	63
Transports et logistique	64
Interview : Alain Decrausaz – Ports Francs et Entrepôts de Genève SA	65
Viticulture et commerces de vin	66
Interview : Willy Cretegnay – Domaine de la Devinière	67
Les membres ont la parole	69
Nicolas Pictet – Fondation Genève Place Financière (FGPF)	69
Paul E. Muller – Fondation Genève Tourisme & Congrès (FGT & C)	71
Serge Guertchakoff – <i>Bilan</i>	72

SUBMERGÉ PAR LES PAPIERS ? Nous avons la solution !

GESTION ÉLECTRONIQUE DE DOCUMENTS (GED)



DU COPIEUR À LA GED

devillard

Votre partenaire
en solutions documentaires



T. 0848 912 912

www.devillard.ch



© Stéphane Gros

Jacques Jeannerat
Directeur de la CCIG

LAISSER LES ENTREPRISES SE CONSACRER À LEUR MÉTIER

Le renchérissement subit du franc suisse face à l'euro ne sera évidemment pas sans conséquences. Les prévisions de croissance du PIB pour 2015 ont été naturellement revues à la baisse, dans des proportions fort variables. Le plus pessimiste, le KOF, qui voyait une croissance de 1,9 % avant l'abolition du taux plancher, pense à présent que le PIB accusera une baisse de 0,5 % pour l'ensemble de 2015. D'ailleurs, son baromètre conjoncturel pour le mois de février montre la plus forte baisse depuis 2011. Au plan suisse, l'industrie des machines et l'hôtellerie devraient être les branches les plus fortement affectées par le franc fort.

Mais l'abolition du taux plancher pourrait bien avoir des conséquences moins profondes que celles du frein à l'immigration, en particulier pour l'économie genevoise. Celle-ci est connue pour être plus dynamique que celle des autres cantons, même si elle est également plus volatile. À la différence de la Suisse, davantage tournée vers la zone euro, les affaires des entreprises genevoises se traitent plutôt en dollars ; toute appréciation du billet vert, comme la parité brièvement retrouvée début janvier, nous est donc très favorable.

L'an dernier, la croissance du PIB cantonal a été de 2,2 % (contre une prévision de 2,7 %).¹ Qu'en sera-t-il pour 2015 ? Le directeur de la Banque cantonale de Genève avançait en février une croissance comprise entre 0,7 et 1,2 %.²

La disparité – nouvelle – que révèle l'Enquête conjoncturelle 2014-2015, tant entre les différentes branches qu'au sein des secteurs eux-mêmes, montre que c'est la stratégie individuelle qui détermine l'avenir de l'entreprise plutôt que la conjoncture économique globale. Il est d'autant plus important que les entreprises puissent se consacrer à leur cœur de métier sans que des décisions politiques – et tout particulièrement celles qui visent à instaurer une couche de « Swiss finish » au mille-feuille de la bureaucratie – ne viennent leur mettre des bâtons dans les roues.

Jacques Jeannerat

¹ BCGE, prévisions conjoncturelles 2015, communiqué du 9 décembre 2014.

² Entretien avec la *Tribune de Genève* le 24 février 2015.

ET SI VOUS PASSIEZ AU NETTOYAGE INTELLIGENT ?

Nettoyer intelligent c'est adapter les techniques de nettoyage à chaque espace dans lequel on intervient, c'est obtenir un résultat optimal dans le plus grand respect de l'environnement, c'est profiter de l'expérience d'équipes parfaitement formées et motivées, enfin c'est garantir une propreté impeccable sur le long terme par de nombreux contrôles qualité.



MESSERLI
NETTOYAGES

Le nettoyage intelligent

11, Rue Jacques-Grosselin
1227 Carouge, Suisse

+41 22 839 60 90
messerli@cmesserlisa.ch
www.cmesserlisa.ch



Alexandra Rys
Membre de la Direction

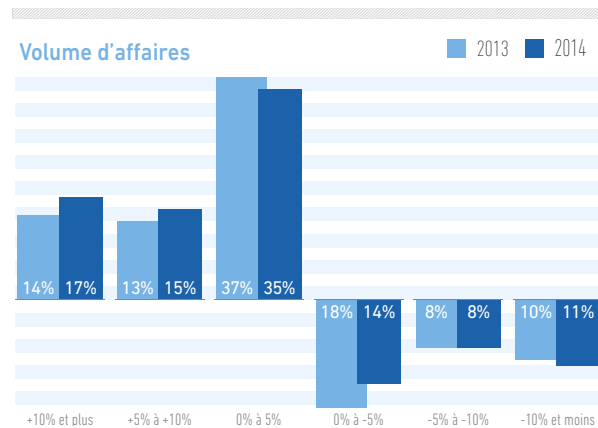
2014 : UN BON CRU, AVEC DES CONTRASTES

L'année 2014 a été plutôt bonne mais pas tout à fait autant que 2013. La moyenne des entreprises annonçant une année bonne à très bonne est identique à celle de l'année précédente : 32 %. Les secteurs suivants ont « surperformé » : énergie & environnement (50 % des répondants annoncent une année bonne à très bonne), santé (47 %), immobilier (45 %) ou encore tourisme (43 %). Les transports, les technologies de l'information, l'industrie mais aussi... l'horlogerie ont également tous plus d'un tiers de leurs répondants qui se trouvent fort satisfaits de 2014.

Toutefois, 32 % des entreprises ont jugé 2014 difficile à très difficile, alors qu'elles n'étaient que 30 % à le faire en 2013 (mais 37 % en 2012 et 32 % en 2011). Cette moyenne cache des situations pour le moins contrastées : la branche des médias & arts graphiques déclare à 55 % une année difficile à très difficile, les commerces sont 51 % dans ce cas, suivis des ressources humaines (42 %) et du négoce international (40 %).

Fortes amplitudes au sein d'un même secteur

Par rapport à 2013, le volume d'affaires en 2014 est resté stable ou a augmenté pour 67 % des entreprises interrogées (c'était le cas pour 61 % d'entre elles en 2013 et 59 % en 2012). Mais l'amplitude des résultats est plus importante : pour 2014, 17 % ont indiqué une augmentation de 10 % et plus tandis que 11 % des entreprises ont déploré une diminution de -10 % et moins, alors qu'en 2013, ces valeurs étaient respectivement de 14 % et -10 %.

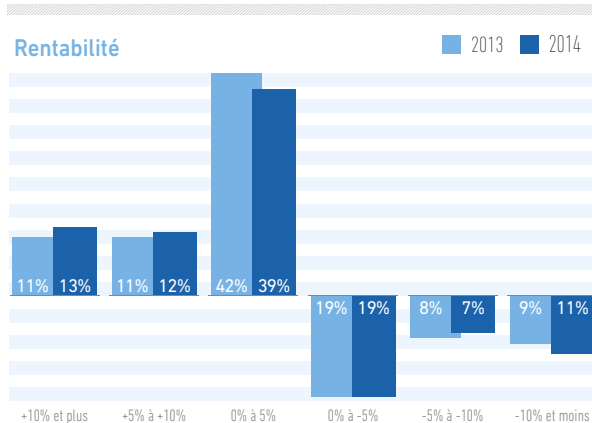


Sur les 20 secteurs que répertorie l'Enquête conjoncturelle de la CCIG, sept secteurs montrent une proportion d'entreprises plus importante que la moyenne (17 %) ayant connu une augmentation du volume d'affaires supérieure à 10 % : il s'agit du tourisme (28 %), des ressources humaines (26 %), de l'immobilier et des conseils (19 %) ainsi que de la banque & finance, de l'enseignement et de la viticulture (18 % chacun).

À l'inverse, la moitié des secteurs répertoriés ont une proportion d'entreprises indiquant une diminution du volume d'affaires de -10 % et moins supérieure à la moyenne globale (-11 %). Il s'agit de l'énergie & environnement, des

médias & arts graphiques ainsi que du négoce international qui, tous trois, ont 23 % de répondants annonçant une forte diminution des affaires, suivis des commerces, de l'horlogerie & joaillerie, des banques, des ressources humaines, de la chimie et de l'automobile.

En termes de rentabilité, la même disparité s'observe. En 2014, seuls 39 % des répondants déclarent une rentabilité stable ou en légère hausse, contre 42 % l'année précédente. En revanche, ils sont 25 % à annoncer une rentabilité allant de 5 % à 10 % et au-delà, contre 22 % en 2013. De même, 11 % des entreprises annoncent un profit en baisse de -10 % et moins contre seulement 9 % en 2013.

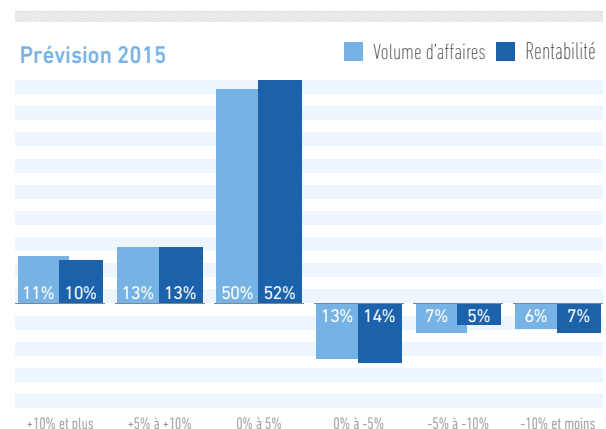


Selon les branches, les contrastes sont encore plus marqués. Ainsi, la branche de l'assurance, qui ne notait pas de baisse du volume d'affaires supérieure à -10 %, compte pourtant 14 % d'entreprises qui enregistrent une baisse de rentabilité supérieure à -10 %. Les secteurs ayant connu la plus forte hausse de rentabilité sont la santé (55 % des entreprises de ce secteur déclarent un profit allant de 5 % à 10 % et au-delà), les ressources humaines et l'industrie (35 %), l'enseignement (33 %), l'énergie & environnement (30 %) et l'immobilier (29 %).

2015 : des attentes très divergentes

Il est important de relever que 43 % des questionnaires ont été remplis avant l'annonce par la BNS, le 15 janvier, de

l'abolition du taux plancher.¹ 74 % des entreprises répondantes estiment que leur volume d'affaires sera stable ou en hausse (83 % en 2013 et 75 % en 2012), contre 26 % qui le voient en diminution (17 % en 2013). Les prévisions de rentabilité pour 2015 suivent la même tendance : 75 % les voient stables ou positives contre 26 % négatives (ces données étaient respectivement de 84 % et 15 % en 2013).



Certaines branches sont nettement plus optimistes, c'est notamment le cas de l'automobile et du secteur énergie & environnement, pour lesquels aucun répondant ne prévoit de baisse de rentabilité. Dans la banque & finance et dans la chimie, respectivement 21 % et 25 % des entreprises s'attendent à une rentabilité accrue de 10 % et plus. Les deux secteurs les plus pessimistes sont la banque & finance, dont 39 % des répondants s'attendent à une rentabilité en baisse, et l'horlogerie & joaillerie, à qui revient la palme : 49 % des répondants de ce secteur prévoient en effet une baisse. Paradoxalement, les commerces se montrent plutôt plus optimistes que la moyenne (ils ne sont que 22 % à prédire une baisse).

Les effectifs, quant à eux, devraient rester stables pour 72 % des sondés (74 % en 2013) et augmenter pour 17 % d'entre eux (19 % en 2013). Les secteurs qui recruteront le plus (30 % et davantage de répondants indiquent vouloir recruter) sont la santé, les technologies de l'information, l'énergie & environnement et l'assurance. L'industrie

et l'enseignement (ce dernier avait recruté l'an passé) annoncent une intention de diminuer les effectifs supérieure à la moyenne.

Pas d'exode

En 2014, 33 entreprises (4 % des répondantes) disent avoir délocalisé des activités à l'étranger (Europe et Asie-Pacifique en tête), principalement pour des questions de coût des facteurs de production et, ensuite, pour être plus proches de leurs marchés. Dans le même temps, 16 entreprises (2 %) ont annoncé avoir relocalisé en Suisse.

Pour 2015, 27 entreprises prévoient de transférer des activités à l'étranger et une envisage la relocalisation.

À propos de l'Enquête conjoncturelle de la CCIG

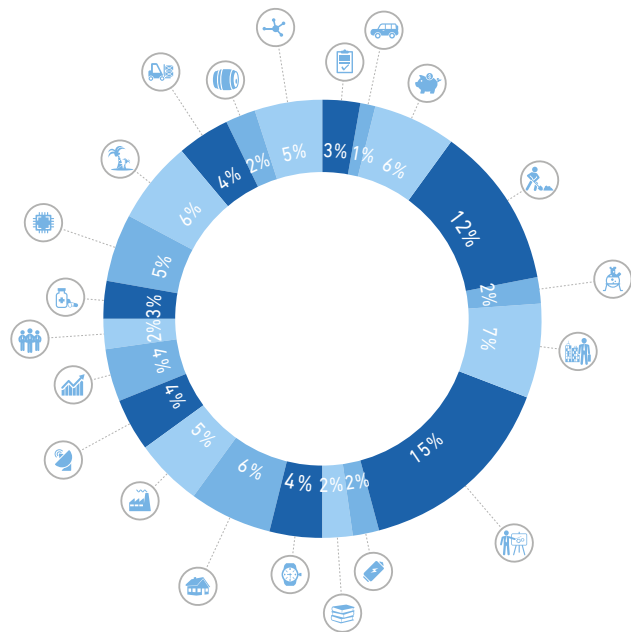
Comme chaque année, l'Enquête a été adressée tout début janvier 2015 à 2142 membres de la CCIG. Le taux de retour à mi-février s'élevait à 37 %. Il est à noter que 43 % des réponses ont été saisies avant le 15 janvier. Les secteurs sont représentés de manière relativement homogène avec, sans surprise, une dominante du secteur « conseils ».²

À noter également que 45 % des réponses proviennent de petites entreprises de moins de 10 employés et 77 % de moins de 50 salariés.

60 % des entreprises répondantes réalisent plus de 90 % de leur chiffre d'affaires en Suisse ou avec des clients domiciliés en Suisse, tandis qu'à l'autre extrémité du spectre, 14 % en réalisent moins de 10 %. Dans cette dernière catégorie, on retrouve le négoce international (71 % des répondants de ce secteur), la chimie (54 %), l'horlogerie (43 %), l'industrie (28 %) et la banque & finance (un quart des répondants de ce secteur).

Alexandra Rys

Répartition des entreprises répondantes



- | | | | |
|--|-------------------------|--|--|
| | Assurances | | Industrie |
| | Automobiles | | Médias, arts graphiques |
| | Banques, finance | | Négoce international |
| | Bâtiment, construction | | Ressources humaines |
| | Chimie, pharmacie | | Santé |
| | Commerces | | Technologies de l'information et de la communication |
| | Conseils | | Tourisme, hôtellerie, restauration |
| | Energie, environnement | | Transports et logistique |
| | Enseignement, formation | | Viticulture et commerces de vin |
| | Horlogerie, bijouterie | | Autres |
| | Immobilier | | |

¹ Il est difficile d'évaluer si cette proportion introduit un biais car les entreprises ont la possibilité de modifier en ligne leurs réponses jusqu'à la clôture de l'Enquête.

² Le secteur « autres » correspond aux codes NOGA M72 et 74 (autres activités spécialisées, scientifiques et techniques), N77 et 81, R93 (sports) et S94 et 96 (activités associatives).

1

priorité
pour moi:

des inter-
locuteurs
fiables le
moment
venu



Notre assurance de flottes

- contribue à l'optimisation des durées d'immobilisation grâce à la télématique
- prend en charge les frais d'accident des véhicules
- fournit des prestations complémentaires, telles que les conseils à des fins de prévention

N'hésitez pas à nous contacter.
Plus d'informations sur
allianz.ch/flotten

Assuré Allianz? Quelle chance!

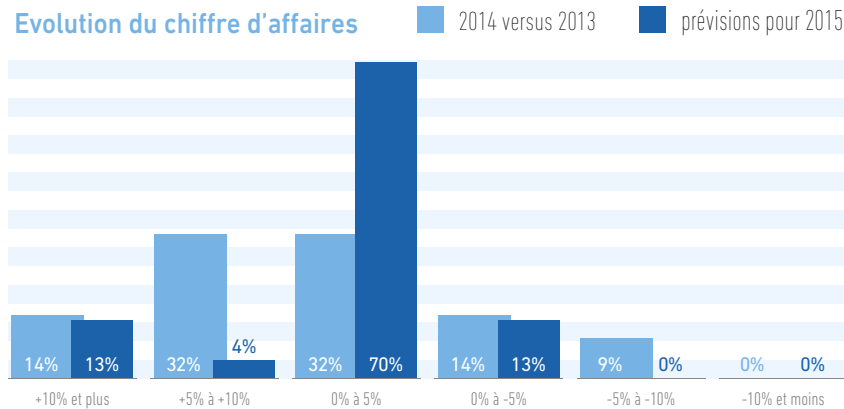
Hans Ulrich Ruch

Gérant de Ruch Transporte GmbH, à Utzenstorf
Client d'Allianz Suisse depuis 12 ans

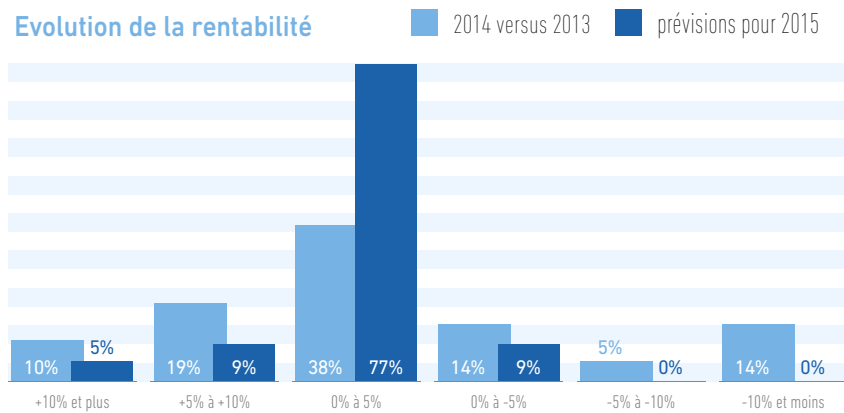
Allianz Suisse,
partenaire de CCIG

Allianz 

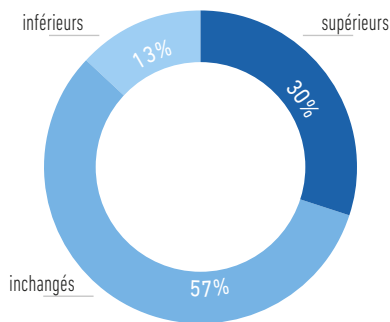
Evolution du chiffre d'affaires



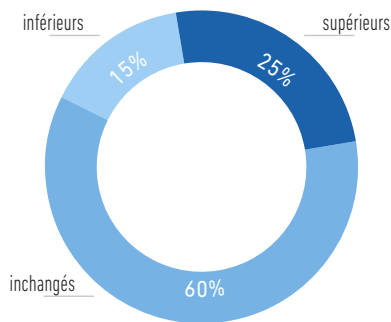
Evolution de la rentabilité



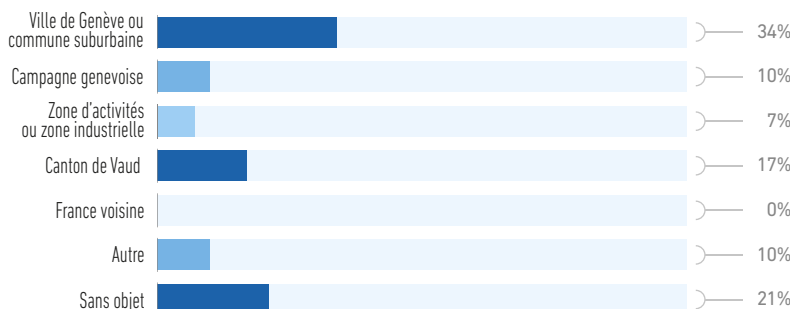
Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



- CA en progression en 2014, même tendance pour 2015
- Rentabilité positive, aussi en 2015
- Effectifs et investissements inchangés

Le secteur de l'assurance a affiché une tenue satisfaisante en 2014. Pour 50 % des entreprises répondantes, l'année a été stable et, pour 23 % d'entre elles, elle a été bonne, 5 % l'ont même considérée comme très bonne. Ces chiffres traduisent une amélioration par rapport à 2013, que 27 % avaient qualifiée de stable et 32 % de bonne. 41 % l'avaient même jugée difficile contre 23 % en 2014.

Le volume d'affaires réalisé en 2014 a enregistré une hausse de 0 à 5 % pour 32 % des sociétés participant à l'enquête et, pour le même pourcentage, de 5 à 10 %. Pour 14 % d'entre elles, la progression s'est située entre 10 % et plus. Seules 23 % des entreprises font état d'un volume d'affaires inchangé à négatif. Pour 14 % d'entre elles, il a été de 0 à -5 % et, pour 9 %, de -5 à -10 %. Les résultats positifs pour 78 % des entreprises ayant répondu marquent une amélioration par rapport à 2013, où seuls 64 % avaient enregistré une hausse de leur volume d'affaires.

La rentabilité a été de stable à positive, 38 % des entreprises enregistrant une hausse de profitabilité entre 0 % et 5 %, et 29 % d'entre elles de 5 % à 10 % et au-delà.

Les entreprises du secteur envisagent une année 2015 stable à positive. La majorité (70 %) table sur une progression du volume d'affaires allant jusqu'à 5 %. Seuls 13 % évoquent un recul pouvant atteindre -5 %.

La rentabilité devrait correspondre à ces prévisions, 77 % des entreprises s'attendant à une progression de profitabilité entre 0 % et 5 %. Le niveau des effectifs et des investissements devrait rester inchangé pour respectivement 57 % et 60 % des sociétés participant à l'enquête. À noter que 59 % n'envisagent pas de lancer un nouveau produit en 2015.

Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.

**SWISS RISK
& CARE**

Fronta +

Les solutions d'assurances
santé sur mesure pour
vos employés frontaliers



Des avantages uniques pour vos collaborateurs frontaliers

- **Les meilleures couvertures pour des prestations de qualité en France**
- **La seule couverture qui rembourse vos salariés pour des soins en Suisse**
(complément et substitut de l'assurance obligatoire)
- **Un accompagnement intégral pour vos collaborateurs**
(affiliation CMU / complémentaire santé / optimisation des remboursements)

frontaliers@swissriskcare.ch

+41 58 178 85 15

“ Il est probable que nous assistions de nouveau à des fusions ou des rapprochements de compagnies d'assurances. ”



Denis Harran est Senior Consultant au sein du groupe **Sorrel-IES SA**, un des plus importants courtiers en assurances et prévoyance professionnelle de Suisse romande. Après une carrière internationale d'ingénieur civil, il dirige l'entreprise genevoise Rampini de 1989 à 1994, puis occupe les fonctions d'agent général indépendant pour Swiss Life et Axa-Winterthur.

Quel est le bilan de l'année 2014 dans le secteur assurances ?

De manière générale, 2014 a été une année satisfaisante. Nous n'avons eu aucune catastrophe naturelle à déplorer et globalement le ratio combiné, c'est-à-dire la somme des frais de gestion et du coût des sinistres rapportée au total des primes encaissées, est resté inférieur à 100. C'est cet indice qui détermine d'éventuelles augmentations des tarifs, car, même si ce sont les compagnies de réassurance qui supportent en partie les surcoûts, elles les répercutent l'année suivante. Très encadré par la FINMA, qui garantit la solvabilité de nos entreprises, nous sommes, quoi qu'il en soit, tenus d'appliquer ses directives et notamment d'augmenter nos primes suite à de mauvaises années. Ce qui n'a pas été le cas en 2014. Pour ce qui est du secteur vie, l'année a été également satisfaisante, mêmes si les nuages commencent à s'accumuler et laissent augurer d'années à venir plus difficiles.

L'abandon du taux plancher a-t-il des conséquences sur votre activité ?

Pas de manière directe, dans la mesure où notre activité est essentiellement domestique, nos clients sont en Suisse et l'ensemble de nos charges sont en francs suisses. En revanche, nous dépendons de la bonne santé de nos clients et en particulier des entreprises et si elles souffrent, nous souffrons aussi. En outre, l'une des conséquences d'un franc fort est l'abaissement des taux d'intérêt qui risquent même de devenir négatifs. Or, ce sont ces profits, que l'on qualifie de tiers cotisant, qui atténuent le problème que posera la prévoyance professionnelle (LPP) d'ici peu. En effet, depuis l'instauration de la LPP il y a trente ans, l'espérance de vie à l'âge de 65 ans a augmenté de sept ans, ce dont on ne peut que se réjouir. Or, le taux de conversion, bien qu'il ait été réduit, ne correspond plus à la réalité. Et il faut encore leur ajouter la baisse des taux d'intérêt. C'est dans ce

contexte que le conseiller fédéral Alain Berset conduit le projet Prévoyance 2020 qui prévoit une réforme de l'AVS et du deuxième pilier. Même si nous n'en connaissons pas encore toute la teneur et, qu'au final, ce sera au peuple de se prononcer, il est clair qu'une réforme paraît inéluctable.

Quelle pourrait être, selon vous, l'évolution du secteur ?

Nous traversons une période d'incertitudes, ce qui n'est jamais favorable quelle que soit l'activité économique. Réforme de la fiscalité des entreprises, impôt sur les successions, franc fort, taux d'intérêt, autant d'interrogations qui ne facilitent pas une vision sereine de l'avenir. Dans ces conditions, il est probable que nous assistions à des fusions ou des rapprochements de compagnies d'assurances. En effet, en Suisse, une dizaine d'entreprises se partagent 65 % du marché tandis que, dans d'autres secteurs, seuls trois ou quatre majors occupent 90 % du marché, et nous suivrons probablement cette tendance.

Quelles sont les perspectives pour 2015 ?

La conjoncture nous impose d'améliorer sans cesse nos services et de proposer de nouvelles prestations. Ainsi, par exemple, le groupe que je représente a récemment mis en place un suivi des absences. Nous instaurons un dialogue avec les salariés en incapacité de travail et agissons comme médiateur entre l'entreprise et le collaborateur. Nous ne pouvons plus aujourd'hui nous contenter d'assurer des risques ; nous devons accompagner nos clients avec de l'innovation, une optimisation des processus et une augmentation de l'expertise métier. Pour ce qui est de la prévoyance, en revanche, la période invite chacun à préparer l'avenir et nous nous attendons à une plus forte augmentation des souscriptions de contrats d'épargne retraite, phénomène que nous observons depuis quelque temps déjà.

Propos recueillis par Michel Bagard

- **Amélioration en 2014, perspectives favorables pour 2015**
- **Rentabilité stable à positive, aussi en 2015**
- **Diminution des effectifs en 2014**

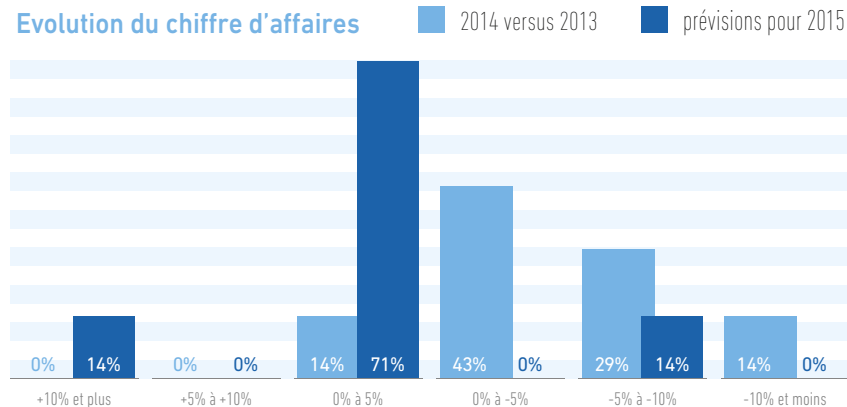
Après une année 2013 jugée difficile par une nette majorité des entreprises répondantes (75 %), le secteur a enregistré des signes d'amélioration en 2014. En effet, 43 % des acteurs interrogés dans le cadre de l'enquête ont estimé stable l'année 2014. 29 %, soit une légère hausse de 3 % par rapport à 2013, n'ont pas hésité à qualifier 2014 de bonne. Mais une proportion identique de sociétés a cependant trouvé 2014 difficile.

14 % des entreprises répondantes ont enregistré un volume d'affaires en croissance de 0 à 5 % et 43 % en baisse de 0 à -5 %. Mais, pour 29 % des sondés, la baisse est de l'ordre de -5 % à -10 %. La rentabilité s'inscrit dans cette même ligne. Ainsi, 43 % des sociétés participant à l'enquête ont enregistré une rentabilité en légère hausse (entre 0 et 5 %) et 14 % en légère baisse (entre 0 et -5 %). Pour 29 %, celle-ci a été de -10 % et moins, ce qui illustre les difficultés rencontrées par le secteur malgré une bonne tenue globale. Cette diminution de la rentabilité est la deuxième plus forte enregistrée en 2014, après celle du secteur de la banque & finance.

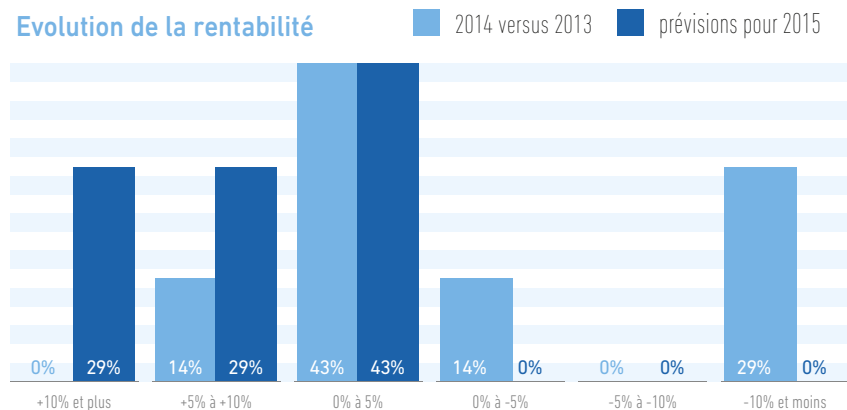
Selon les professionnels du secteur, l'année en cours devrait confirmer la tendance positive amorcée en 2014. Une nette majorité des entreprises répondantes, 71 %, estime que son volume d'affaires devrait se situer entre 0 et 5 %, et 14 % entre 10 % et plus.

Ces perspectives encourageantes ne masquent cependant pas les difficultés du secteur. Publiées en 2014 par l'Office cantonal de la statistique (OCSTAT), les données genevoises issues du micro recensement réalisé tous les cinq ans au niveau suisse sur la mobilité et les transports et portant sur l'année 2010 montraient un léger recul du nombre moyen de voitures par ménage, qui est passé de 1,2 à 1,01. Une situation qui s'explique au moins en partie par une politique de la mobilité visant à décourager la possession et l'usage d'une automobile.

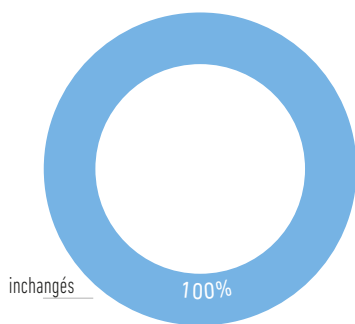
Evolution du chiffre d'affaires



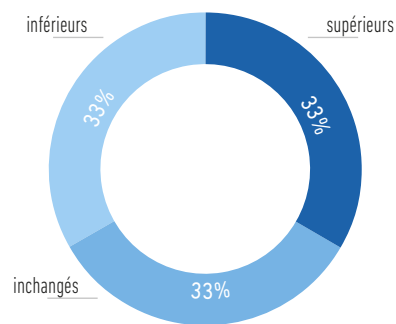
Evolution de la rentabilité



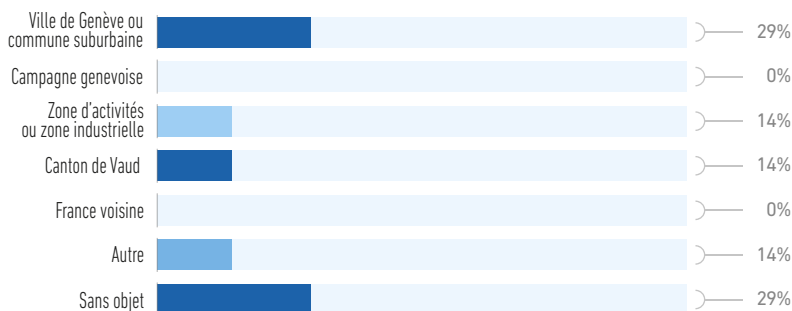
Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.

“ La fidélisation de la clientèle passe par la qualité des prestations. ”



Passionné d'automobile, **Alexandre Farago**, 46 ans, a effectué un apprentissage de mécanicien en automobile auprès du garage familial, dans le Jura. Après une maîtrise de mécanicien en automobile, il a rejoint, en 1995, le garage **Emil Frey SA Genève Acacias** en tant que responsable du service technique, où il a ensuite occupé différents postes avant d'en prendre la direction, en 2010.

Comment s'est comporté le secteur automobiles en 2014 ?

Globalement, 2014 a été une bonne année, surtout pour le haut de gamme. Les nombreuses offres de leasing très attrayantes ont rendu l'achat d'une voiture de luxe plus intéressant que celui d'un véhicule moyen de gamme. Cette politique de prix s'explique par la pression qu'exercent les constructeurs sur les concessionnaires en matière de stock et de volume de vente. Ceux-ci sont obligés de vendre avec des marges réduites, afin de réaliser les volumes imposés et de diminuer les intérêts sur les immobilisés. Le secteur des véhicules d'entreprises s'est également très bien comporté en 2014. Les sociétés peuvent, en effet, profiter d'une défiscalisation intéressante par le biais d'un financement sous forme de leasing ou full leasing.

Qu'en est-il du marché de l'occasion ?

Il est resté stable et à un bon niveau. Il s'est montré aussi très innovant avec, par exemple, la création de showrooms, exactement comme pour la vente de véhicules neufs. Le client a, pour un véhicule d'occasion, les mêmes attentes que pour une voiture neuve.

Assiste-t-on à un changement de comportement de la part des consommateurs ?

Oui. Ils veulent notamment des véhicules récents et ils sont aussi plus exigeants. Aujourd'hui, la fidélisation de la clientèle passe par la qualité des prestations, qu'il s'agisse de l'accueil, de la vente ou du service après-vente. Le comportement des consommateurs a obligé les garages à améliorer la qualité de leurs services. Ils ont aussi dû investir dans la technologie, ce qui a entraîné l'engagement d'un personnel mieux formé et une hausse des tarifs horaires. Mais bien souvent, celle-ci est englobée dans des prestations comme le service gratuit pendant un nombre d'années définies ou un kilométrage maximal, ce qui limite au final l'impact de la hausse sur le client. Par contre, on constate que la voiture n'attire plus autant les jeunes, notamment en raison du prix élevé du permis de

conduire et des problèmes de stationnement. À moyen terme, le marché de l'automobile va stagner.

Quels sont vos estimations pour 2015 ?

L'année devrait être bonne, mais, comme l'ensemble du secteur industriel, l'automobile est soumise à la concurrence engendrée par la décision de la BNS d'abolir le taux plancher du franc suisse par rapport à l'euro. Les constructeurs se sont alignés sur l'euro et les prix en Suisse sont donc compétitifs. La situation est plus délicate pour le marché de l'occasion, où les valeurs de stock ont reculé de 15 à 20 % suite à l'abandon du taux plancher. La différence de prix entre neuf et occasion engendrera obligatoirement des pertes sur les voitures de seconde main. Le volume des ventes de véhicules neufs va déterminer la survie des entreprises pour compenser cette perte.

La France voisine représente-t-elle une concurrence ?

Non. En France, les tarifs des réparations par exemple sont dans la ligne de ce qui se pratique dans les grands garages genevois. Des clients essayent de manière ponctuelle d'aller dans les garages français, mais, sur le long terme, ils renoncent. Ces garages sont situés dans les zones industrielles, ce qui implique notamment qu'il faut se déplacer à deux voitures pour déposer le véhicule à réviser puis pour aller le rechercher.

Quelle est votre analyse pour l'avenir ?

Les garages vont devoir innover tout en s'adaptant aux exigences des constructeurs, tant pour l'aménagement des espaces d'exposition que pour les standards de qualité qu'ils imposent pour ne pas risquer de perdre la marque qu'ils représentent. Le côté environnemental et les exigences des marques engendreront également des coûts d'exploitation supplémentaires qui ne pourront être absorbés que par une augmentation des volumes de vente. Avec cette pression sur les volumes, le client bénéficiera de prix ajustés en sa faveur.

Propos recueillis par Odile Habel



CITROËN GENÈVE VOUS INVITE À VENIR DÉCOUVRIR LE PREMIER DS STORE DE SUISSE.



DS 4



DS 3



DS 5

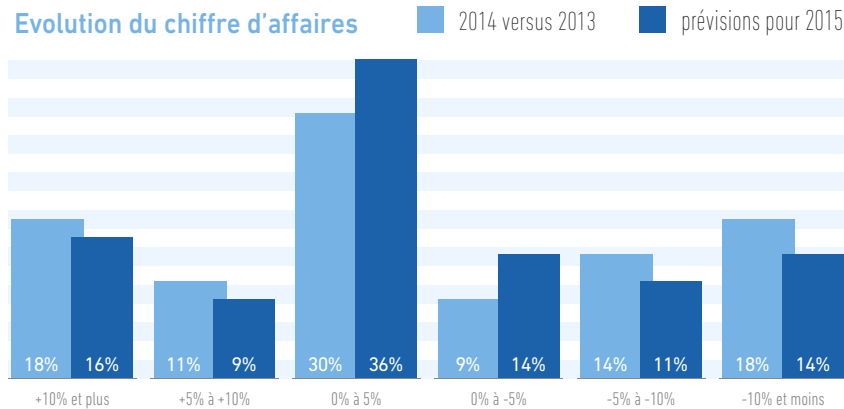
VIVEZ LE LUXE, LE DESIGN ET LA CRÉATIVITÉ.

Entrez dans l'univers du dynamisme et de l'élégance en découvrant DS sous ses plus belles formes. Découvrez les performances de **DS 5 Hybrid** avec ses 200 chevaux, ses 4 roues motrices et son cockpit original. Laissez-vous également séduire par l'originalité du coupé **DS 4**, avec ses sièges en cuir inspirés des bracelets de montres et son pare-brise panoramique inondant l'habitacle de lumière. Enfin, admirez les décoiffantes **DS 3** et **DS 3 Cabrio** ultra-personnalisables avec la Nouvelle Signature Lumineuse Full LED et leurs feux arrière 3D à LED exclusifs. Profitez de votre prochaine visite pour venir essayer et découvrir un de nos modèles dans le salon DS.

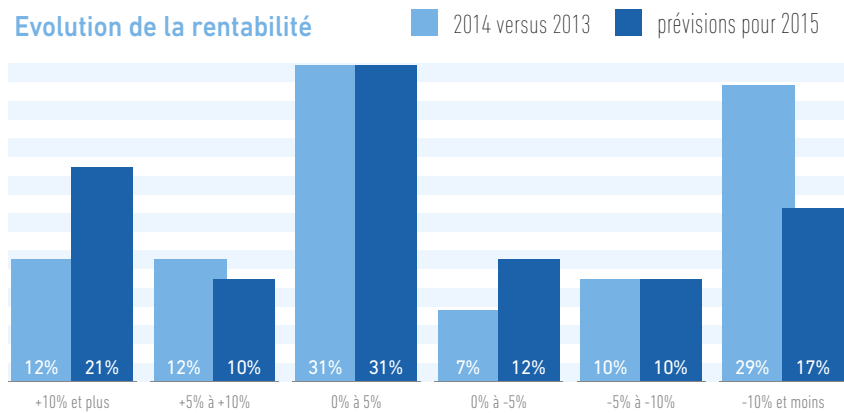
CRÉATIVE TECHNOLOGIE



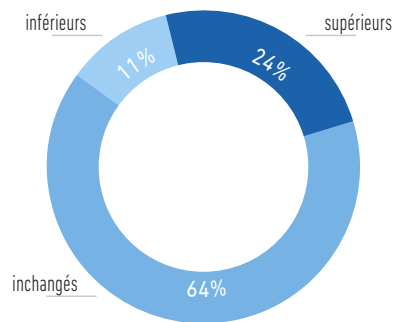
Evolution du chiffre d'affaires



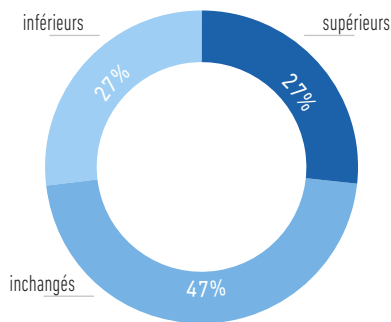
Evolution de la rentabilité



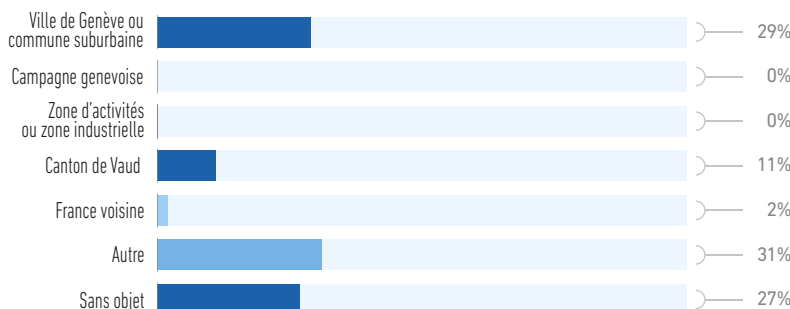
Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.

- **Réalité 2014 moins favorable qu'anticipée**
- **Tassement du CA et de la rentabilité en 2014**
- **Prévisions 2015 en hausse pour le CA et la rentabilité**
- **Légère hausse des effectifs**

2014 s'est terminée mieux qu'elle n'avait commencé, avec une reprise de la demande de prestations au dernier trimestre et une amélioration concomitante de la situation bénéficiaire. 27 % des banques répondantes qualifient l'année 2014 de bonne à très bonne, mais, à l'autre extrémité de l'échelle, 35 % d'entre elles la jugent difficile à très difficile.

Tant le chiffre d'affaires que la rentabilité auront cependant été inférieurs aux prévisions faites par la branche en 2013. Toutefois, on observe que 24 % des banques répondantes annoncent une augmentation de leur rentabilité allant de 5 % à 10 % et plus. À l'inverse, 29 % d'entre elles déclarent une chute de leur profitabilité de -10 % et moins, alors qu'elles n'étaient que 10 % dans ce cas à fin 2013. De fait, la banque est le secteur qui a enregistré le plus fort recul de rentabilité en 2014.

La banque d'investissement et le private banking tirent leur épingle du jeu. La gestion de fortune, en particulier, a bénéficié des bons résultats boursiers de 2014. En revanche, les amendes infligées à certains clients étrangers péjorent l'exercice.

La banque peut, à bien des égards, être considérée comme une industrie d'exportation. Avec une grande part de ses revenus en dollars et en euros, le renchérissement du franc suisse, en 2015, affectera vraisemblablement ce secteur d'une manière importante.

De même, la mise en œuvre des différents accords internationaux sur la transmission d'informations relatives aux comptes bancaires détenus en Suisse occasionne un surcroît de travail impressionnant... et les coûts qui vont avec (pour la seule mise en œuvre de la loi américaine FATCA, la presse internationale a évoqué des coûts de plusieurs dizaines de milliards de dollars).

Pour maintenir sa position, le secteur bancaire genevois – qui ne représente plus que 17 % du PIB cantonal contre 23 % en 2007 – devra faire preuve d'inventivité en matière de produits et de services.



REGARD SUR **LA QUALITÉ**

Nous aidons nos clients du monde entier à opérer de façon durable en améliorant la qualité, la sécurité, la productivité et en réduisant les risques. SGS propose des services indépendants, dans tout secteur d'activité qui font la différence dans la vie de chaque individu. www.sgs.com

SGS EST LE LEADER MONDIAL DE L'INSPECTION, DU CONTRÔLE, DE L'ANALYSE ET DE LA CERTIFICATION.

WHEN YOU NEED TO BE SURE

SGS

“ Depuis l’abandon du taux plancher de l’euro, l’année 2015 risque d’être très compliquée pour le secteur bancaire genevois. ”



Yves Mirabaud est associé de **Mirabaud SCA** et président du conseil d’administration de la banque genevoise éponyme fondée en 1819. Représentant la sixième génération à la tête de la banque familiale, il est également vice-président de la Fondation Genève Place Financière et membre du comité de l’Association de banques privées suisses.

Quel bilan tirez-vous de l’année 2014 pour le secteur bancaire genevois ?

L’année 2014 a été moyenne en termes de résultats ; ces derniers ont été assez proches de ceux de 2013 en général. Ces deux dernières années sont relativement loin des excellentes années que le secteur a connues par le passé. Globalement, l’année 2014 a montré que la place financière suisse conserve une attractivité importante, grâce à la qualité du service, à celle des infrastructures, à la stabilité du droit et par son ouverture internationale. Dans un environnement chahuté, l’industrie bancaire conserve ainsi beaucoup d’atouts.

Quels sont les principaux éléments qui ont influencé l’activité des banques genevoises l’an dernier ?

Dans la gestion de fortune, les performances ont été de qualité, soutenues par les marchés qui se sont bien tenus. Dans le même temps, les banques ont dû fournir un important travail d’accompagnement dans le processus de régularisation de certains clients. Nous avons également vu de nouvelles opportunités apparaître : les banques cherchent par exemple à attirer des clients originaires de nouvelles régions, notamment des pays émergents. La transition vers ces nouvelles clientèles se fait cependant avec des niveaux de marge bien inférieurs à ceux de la clientèle historique. Cela oblige les banques à prendre des mesures pour s’adapter à cette baisse des revenus qui, liée à la hausse des charges due aux nouvelles réglementations, met une forte pression sur les marges.

Au point de provoquer des licenciements ou des départs de banques ?

Je pense que ces facteurs vont continuer à provoquer des regroupements entre établissements. Certains groupes bancaires seront plus enclins à quitter Genève et la Suisse si les conditions cadre ne sont pas de qualité. On l’a déjà vu avec des banques étrangères principalement. Mais jusqu’à présent, heureusement, les consolidations ne se sont pas réalisées au détriment de l’emploi, ou en tout cas pas de manière massive.

Que prévoyez-vous pour l’année 2015 ?

L’élément capital de cette année a été l’abandon du taux plancher avec l’euro par la Banque nationale suisse, le 15 janvier. Sans remettre en cause cette décision, il faut souligner que le secteur bancaire est aussi une industrie d’exportation. Avec une proportion élevée de ses revenus libellés en monnaies étrangères et des coûts majoritairement en francs suisses, le secteur subit un impact majeur sur ses revenus. L’année risque d’être très compliquée.

Les banques vont-elles perdre de l’argent cette année ?

Certaines études ont mentionné qu’en 2013, près d’un tiers des banques de gestion ont perdu de l’argent. Il est très probable que ce fut encore le cas en 2014. Il est donc important de saisir de nouvelles opportunités, comme le développement d’activités telles que l’asset management en particulier. Pour cela, des conditions cadre de qualité doivent être mises en place.

Par exemple ?

Nous devons continuer à nous battre pour obtenir l’accès aux marchés. Il sera aussi important de veiller à ce que la mise en place de l’échange automatique d’informations se fasse dans les mêmes conditions que celles des places financières qui sont nos principales concurrentes. Au plan genevois, nous insistons toujours sur les mêmes sujets : l’amélioration des problématiques de logement, d’accueil, de sécurité, de transport. On ne peut pas se permettre d’avoir des clients qui sont détournés à l’aéroport ou bloqués dans des grèves. Si les clients ont le sentiment d’être mal reçus à Genève, ils iront ailleurs. Le gouvernement cantonal est conscient de ces problématiques et agit. Beaucoup de choses restent à faire, mais le dialogue avec les autorités est de qualité.

Propos recueillis par Monique Raymond



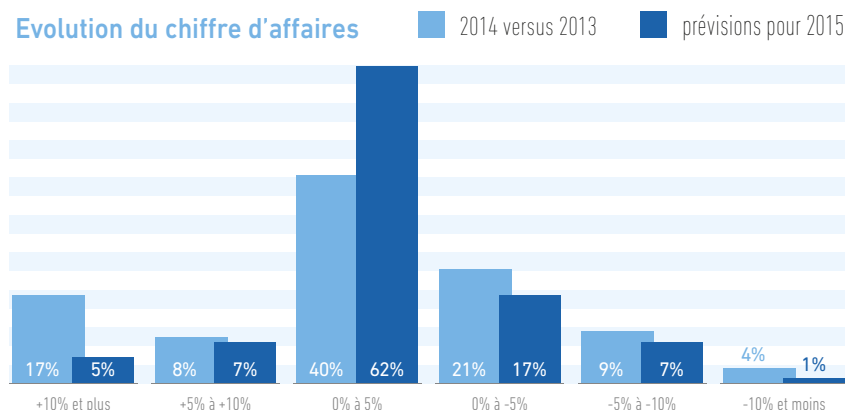
TOGETHER, WE CAN SOLVE THE WORLD'S GREATEST CHALLENGES.

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.

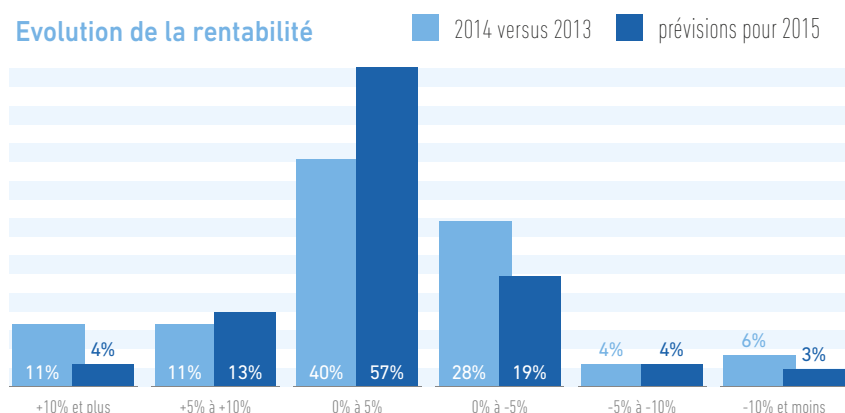
Welcome to The Global Collaboratory.™

To learn more, visit dupont.com/collaboratory.

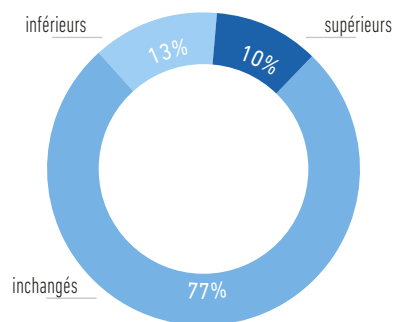
Evolution du chiffre d'affaires



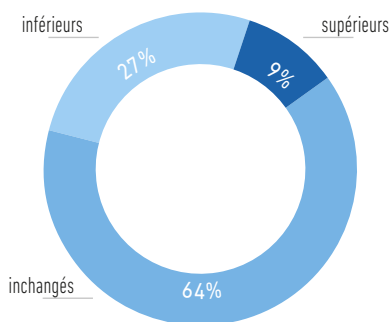
Evolution de la rentabilité



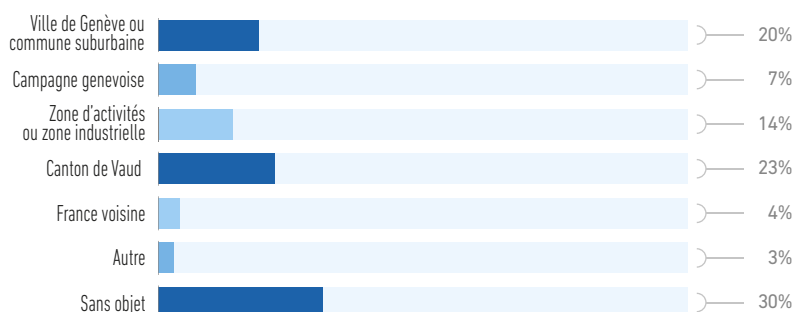
Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



- CA en augmentation en 2014, encore mieux en 2015
- Rentabilité stable à positive, aussi en 2015
- Investissements et effectifs stables

Pour 35 % des entreprises actives dans le bâtiment et la construction qui ont répondu à l'enquête, 2014 a été marquée par la stabilité, mais 31 % n'ont pas hésité à la qualifier de bonne. Cette proportion (66 %) est même très légèrement supérieure à celle de 2013 (64 %). Le volume d'affaires réalisé en 2014 a progressé de 0 à 5 % pour 40 % des sociétés interrogées. Cependant, il est à noter également que 21 % des entreprises répondantes ont évoqué une diminution du volume d'affaires entre 0 et -5 %.

La rentabilité a été stable à positive en 2014. Pour 40 % des entreprises, elle s'est située entre 0 % et 5 % et, pour 28 %, entre 0 et -5 %. Des chiffres en ligne avec les perspectives énoncées en 2013 pour 2014.

Pas de changement notable non plus sur le front de l'emploi puisque 68 % des entreprises répondantes ont jugé stable l'évolution de leurs effectifs en 2014. Enfin, 64 % des sociétés ont déclaré leurs investissements en 2014 identiques à ceux de 2013.

À partir de novembre dernier toutefois, le secteur a connu une dégradation de ses affaires. L'enquête de conjoncture de l'OCSTAT a révélé alors que les entrepreneurs ne jugeaient plus la situation satisfaisante. Si l'on en croit ces données pour janvier 2015, la marche des affaires continue de se dégrader dans le gros œuvre et reste jugée mauvaise. Malgré des réserves de travail en augmentation, les carnets de commandes sont clairement considérés comme insuffisamment remplis.

Un état des lieux qui contraste avec les perspectives émises par les entreprises pour 2015. 62 % des sociétés répondantes estiment que leur volume d'affaires va augmenter de 0 à 5 % et 12 % qu'il augmentera de 5 % à 10 % et au-delà. 17 % le prévoient en baisse de 0 à -5 %. De même, la rentabilité prévue est de stable à satisfaisante. Trois quarts des entreprises répondantes estiment que leur rentabilité va augmenter en 2015.

Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.



Greencity (ZH)*


Bâtir ensemble un cadre de vie durable

A l'écoute de la société et de ses attentes, nous créons pour elle de nouveaux espaces de vie.

Que vous soyez propriétaire, investisseur ou utilisateur, nous vous offrons une large palette de compétences et de services et sommes mobilisés à vos côtés tout au long de la réalisation de votre projet.

www.losinger-marazzi.ch

() Situé au Sud de Zurich sur une ancienne friche industrielle, le projet Greencity, développé et réalisé par Losinger Marazzi, est le premier quartier durable de Suisse à avoir obtenu le label « Site 2'000 Watts » par les Services de la Confédération. Pionnier en termes de construction durable, Greencity a déjà reçu la pré-certification LEED Platine Core & Shell pour ses bureaux et les logements visent le label MINERGIE-P-ECO.*



LOSINGER
MARAZZI



Shaping a **Better Life**

“ La physionomie de Genève aura beaucoup évolué d’ici dix ans. ”



Fabien Cerf est responsable des ventes chez **Holcim (Suisse) SA**, producteur de matériaux de construction spécialisé dans le ciment, les granulats et le béton, filiale suisse du groupe mondial Holcim Ltd. Titulaire du brevet fédéral de contrôleur de matériaux pour le béton, technologue du béton, il a notamment été responsable technico-commercial en chimie du béton chez BASF pour la Suisse romande.

Quel est le bilan 2014 dans le domaine de la construction ?

Pour l’ensemble de l’arc lémanique, 2014 a été une année plutôt honorable et plus particulièrement pour le canton de Genève grâce aux travaux liés au CEVA. La phase de très gros œuvre qui touche à sa fin a assuré une activité soutenue du secteur tout au long de l’année. La réalisation des infrastructures laisse augurer d’une année 2015 tout aussi active, d’autant que la construction des bâtiments de surface et l’équipement des voies nous garantissent du travail au-delà de la fin de l’année.

L’abandon du taux plancher par la BNS aura-t-il des conséquences pour votre activité ?

En ce qui concerne les contrats déjà engagés, cela ne change rien, aucun projet ne semble remis en cause et quoi qu’il en soit un retour en arrière est impossible. De grands groupes européens, qui disposent de moyens tant humains que technologiques très importants, sont déjà des acteurs incontournables et la variation du taux de change n’est qu’un paramètre parmi de nombreux autres dont l’influence, tout au moins à court terme, n’a que peu d’impact. Le volume de travail est probablement assuré pour les dix ans qui viennent et l’on peut parier que la physionomie de Genève aura beaucoup évolué d’ici là. Outre la réalisation du CEVA, les projets de réaménagement de quartiers foisonnent, que ce soient les secteurs de la Praille, des Eaux-Vives ou encore de Chêne-Bourg, ce qui entraînera très certainement une reconfiguration complète de la ville.

Les partenariats public-privé (PPP) sont-ils une voie d’avenir ?

La Suisse n’a pas encore vraiment la culture du PPP et les grands travaux sont financés par les collectivités publiques. Les choses pourraient néanmoins changer ; l’option d’un

PPP est étudiée notamment pour la réalisation de la traversée du lac et, même si c’est encore de la musique d’avenir, il est très probable que cette solution se développe tant pour la réalisation d’infrastructures que pour la construction de logements.

Justement, qu’en est-il de la construction de logements dans le canton ?

Après plusieurs années de relative stagnation – le taux de vacance des logements restait au-dessous de 0,4 % alors qu’il faudrait un taux de l’ordre de 1 % pour que le marché soit moins tendu –, on commence à assister à une reprise des chantiers. À la fin de l’année 2014, on enregistrait une hausse de 27 % de logements construits ou issus de transformations par rapport à l’exercice précédent. L’ambitieux projet du plan directeur cantonal 2030, qui prévoit en outre la construction de 50 000 nouveaux logements, ouvre des perspectives encourageantes.

Vous êtes donc plutôt optimiste pour 2015 ?

Nous sommes, pour notre part, fournisseur de ciment, de granulats et de béton et, à ce titre, nous n’avons que peu à faire aux maîtres d’œuvre. Nous sommes en quelque sorte le thermomètre du secteur construction et notre volume de travail reste stable. Au vu des projets de réalisations encore très importants qui sont déjà prévus et à ceux en passe d’aboutir, je pense effectivement que l’on peut être optimiste pour l’année qui débute et celles qui suivront.

Propos recueillis par Michel Bagard

- CA en croissance en 2014, mêmes perspectives pour 2015
- Rentabilité en croissance, aussi en 2015
- Investissements et effectifs de stable à légère hausse

Ce secteur a représenté 60 % de la croissance enregistrée en 2014 par les exportations suisses et 41 % de la valeur totale de celles-ci (208,3 milliards de francs en 2014). Cette tendance positive s'est également exprimée, dans une moindre mesure, dans le secteur genevois de la chimie où 46 % des entreprises ayant répondu à l'enquête ont qualifié l'année de stable. Mais 23 % l'ont considérée très bonne et 8 % bonne. À noter cependant que, pour 23 % des répondants, l'année a été difficile, ce qui représente toutefois une nette amélioration par rapport à 2013, où la proportion était de 50 %.

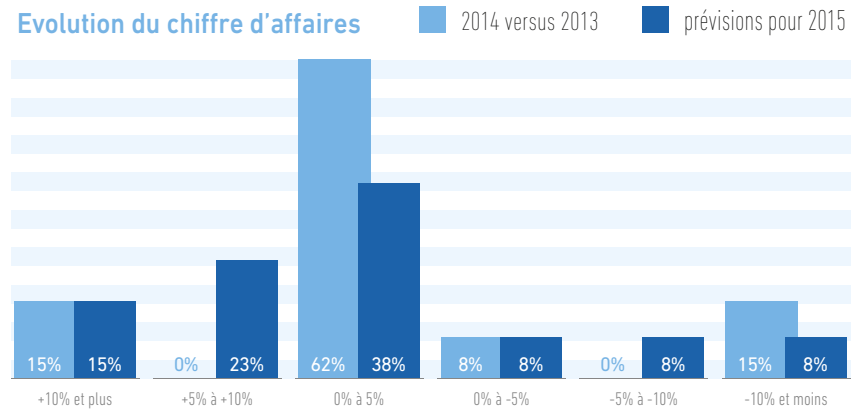
Globalement, en 2014, le volume d'affaires des sociétés ayant participé à l'enquête a été de stable à positif. 62 % des entreprises répondantes ont enregistré un volume d'affaires en croissance de 0 à 5 % et, pour 15 % d'entre elles, de 10 % et plus. Une même proportion d'entreprises déclare cependant un volume d'affaires en régression de -10 % et au-delà.

Les chiffres de la rentabilité en 2014 offrent un état des lieux nuancé par rapport aux estimations faites en 2013. En effet, 82 % des entreprises répondantes prévoient une rentabilité en croissance de 0 à 5 % pour 2014. Or, seules 42 % des sociétés se sont situées dans cette fourchette. À noter que la rentabilité a connu une diminution comprise entre 0 et -5 % pour 17 % des entreprises et entre -5 et -10 % et au-delà pour 16 % d'entre elles.

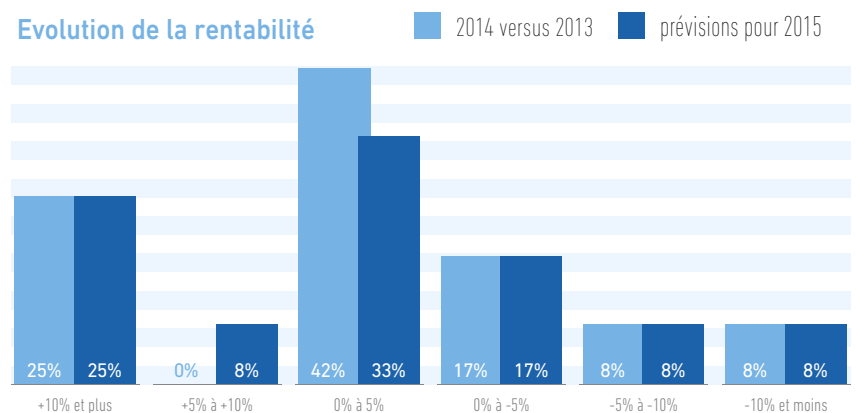
En 2014, les effectifs sont restés inchangés pour 62 % des entreprises. Ils ont même progressé pour 31 % d'entre elles.

L'année 2015 devrait être satisfaisante pour ce secteur. Les trois quarts des entreprises s'attendent en effet à une progression de leur volume d'affaires qui, pour 38 % des répondants, devrait être supérieure à 5 %. La rentabilité devrait s'inscrire dans cette même tendance. Cependant, 17 % font preuve de réserve en prévoyant un tassement de la rentabilité pouvant aller jusqu'à -5 %.

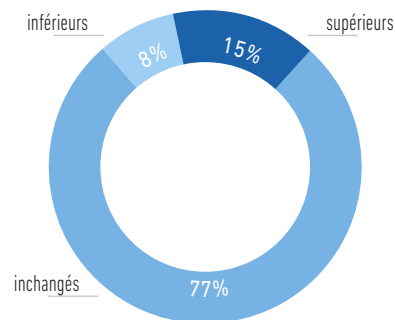
Evolution du chiffre d'affaires



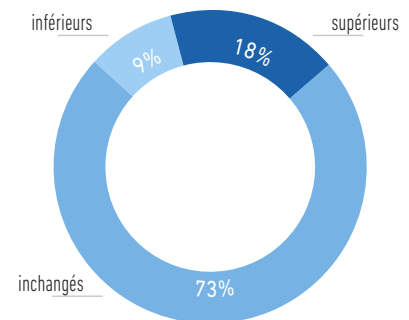
Evolution de la rentabilité



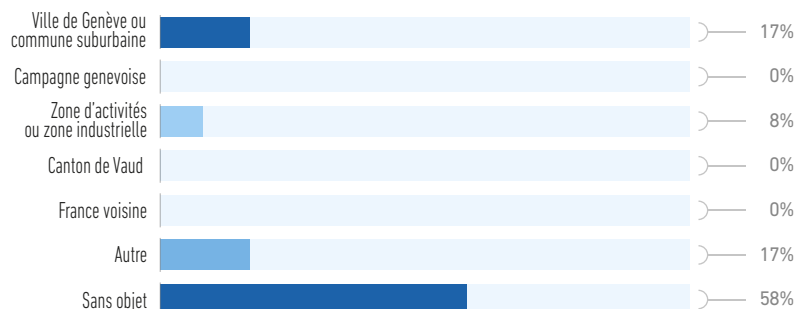
Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.

“ Un des enjeux pour l'avenir de notre industrie consiste à compenser financièrement l'expiration des brevets dans le domaine public. ”



Laurent Perritaz est licencié en sciences économiques et sociales de l'Université de Fribourg et expert en finance et controlling. Il débute sa carrière chez Novartis à Prangins puis entre chez Johnson & Johnson. En 2010, il rejoint l'entreprise OM Pharma pour finaliser l'intégration financière avec **Vifor Pharma**, dont il est aujourd'hui le directeur financier à Genève.

Quelle est votre analyse de l'année écoulée ?

2014 a été marquée par deux événements : d'une part, la poursuite des expirations de brevets (*patent cliff*) et, d'autre part, une intense activité de fusion, acquisition et transfert d'actifs ; on peut citer par exemple les transactions entre Novartis et GSK, celles entre Actavis et Allergan ou encore entre Bayer et Merck, et bien d'autres encore. Au niveau des principaux acteurs, on assiste à un fort recentrage des activités sur leur cœur de métier, afin d'améliorer leur compétitivité, la productivité des activités de recherche et développement, et, finalement, compenser financièrement le passage dans le domaine public de certaines molécules. En effet, le développement de nouvelles molécules nécessite de longues années de recherche et développement, génère des coûts très importants, le tout avec une faible probabilité de succès. Dès lors, le rachat d'un concurrent permet de résorber très rapidement les pertes de chiffre d'affaires.

Quelles conséquences la décision de la BNS d'abandonner le taux plancher aura-t-elle pour votre activité ?

Cela fait maintenant un peu plus de deux mois et l'on constate déjà que le renchérissement du franc suisse s'est résorbé de presque moitié. Alors qu'un vent de panique a soufflé dès l'annonce de cette décision, le choc – certes encore important au niveau de l'euro – est moins rude que redouté. On devait s'attendre à ce que la BNS interrompe ses interventions massives opérées depuis 2011, car la situation n'était plus tenable. N'oublions pas, pour terminer, que de nombreuses entreprises peuvent compenser partiellement les pertes de change par des approvisionnements en provenance de la zone euro. Je suis confiant en la capacité d'adaptation du secteur pour s'accommoder de la nouvelle situation du marché des changes.

Quels défis aurez-vous à relever dans les années à venir ?

Le plus grand défi de notre industrie est d'accélérer l'innovation pour compenser la perte des brevets et répondre aux

attentes toujours très élevées des diverses parties prenantes (patients, acteurs du monde de la santé, sécurités sociales, etc.) ainsi qu'aux besoins grandissants liés au vieillissement de la population. Un autre défi est de s'assurer que la protection des brevets demeure solide et soit respectée à travers le monde : les sociétés qui ont supporté des coûts de développement très importants doivent pouvoir bénéficier d'une protection et d'un « retour sur investissement ». Un autre enjeu, capital lui aussi, est la prise de conscience des questions environnementales et du développement durable de nos opérations. Les économies d'énergie et d'eau et la réduction de nos déchets font également partie de nos priorités et représentent sans aucun doute les défis majeurs qu'il nous faudra relever à l'avenir.

Quelles sont les perspectives pour 2015 ?

Actuellement, de nombreux signes ne sont guère encourageants. La situation géopolitique est instable : crise ukrainienne, fortes tensions au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, sans oublier la zone euro toujours en attente de croissance et, finalement, la dévaluation du rouble. Néanmoins, la demande de soins ne cesse d'augmenter, en lien avec l'allongement de l'espérance de vie ; dès lors, on s'attend, pour notre domaine d'activité, à une année 2015 comparable à l'an dernier, à taux de change constant. Finalement, le recentrage stratégique des divers acteurs sur leur cœur de métier va se poursuivre.

Propos recueillis par Michel Bagard

- Année 2014 difficile
- Rentabilité en baisse
- Prévisions 2015 prudentes
- Effectifs stables

51 % des commerces de détail ont jugé l'année 2014 difficile à très difficile, alors qu'ils n'étaient que 39 % dans ce cas l'année précédente. Il est à relever que les difficultés ont été plus grandes qu'escomptées puisqu'à fin 2013, seules 14 % des entreprises répondantes prévoient un volume d'affaires en baisse.

En réalité, une fois l'exercice clos, 44 % annoncent un chiffre d'affaires en baisse. La diminution, pour 21 % des commerces de détail, est même supérieure à -10 %. La rentabilité est également en berne, avec 51 % des répondants qui déclarent un profit en baisse. Pour un quart des commerçants, la baisse est limitée à -5 %, mais, pour 14 % d'entre eux, elle va au-delà de -10 %.

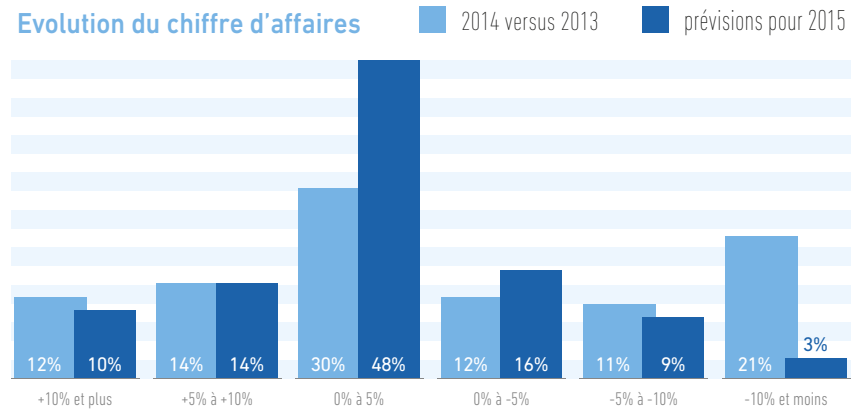
Pour 2015, les prévisions restent prudentes : 28 % des commerces de détail imaginent un volume d'affaires en baisse et 22 % pensent que leur profitabilité va diminuer.

Selon l'OCSTAT, la fréquentation des magasins a connu une baisse continue tout au long du quatrième trimestre 2014. Ce n'est qu'en janvier 2015 que celle-ci est redevenue stable. La situation bénéficiaire ne s'est toutefois pas améliorée.

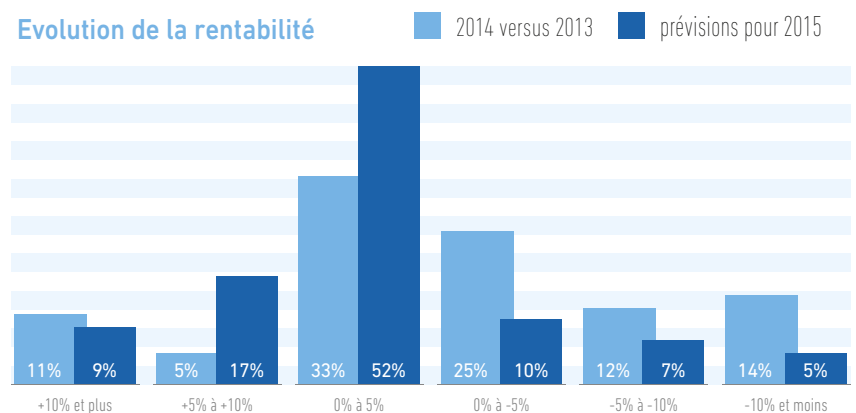
Le renchérissement du franc suisse pose un problème particulier dans un canton-frontière tel que Genève, où faire ses courses dans le pays voisin est d'autant plus simple que les facilités de stationnement dont disposent les centres commerciaux sont attractives. Diverses études ont montré que le tourisme d'achat avait atteint, en 2013 et 2014, un niveau particulièrement élevé et 2015 pourrait bien voir un nouveau palier franchi, surtout pour l'alimentaire.

Enfin, l'impact croissant du commerce sur internet se fera sentir, même si la Suisse est, pour l'instant, globalement retardataire dans ce domaine. Credit Suisse prévoit que 11 % du chiffre d'affaires des détaillants sera fait sur internet d'ici à cinq ans.

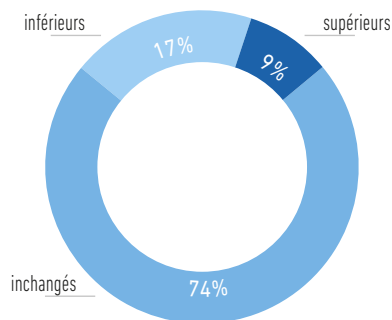
Evolution du chiffre d'affaires



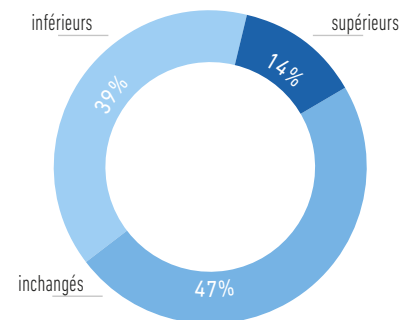
Evolution de la rentabilité



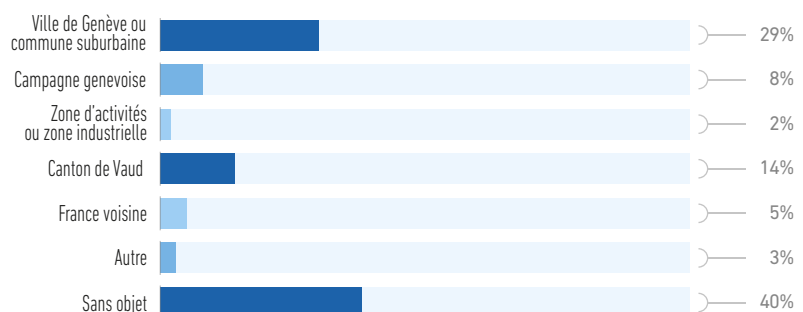
Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.

“ Le luxe continue à enregistrer de bons résultats, notamment grâce aux touristes étrangers. ”



Après une licence en sciences commerciales et industrielles à la faculté des Sciences économiques et sociales de l'Université de Genève, **Pierre Brunshawig** a commencé sa carrière dans le commerce de détail à Paris et en Allemagne. En 1981, il a rejoint l'entreprise familiale **Brunshawig & Cie SA**. Aujourd'hui, il est l'un des quatre partenaires en charge de la direction générale de Brunshawig Group.

Quelle analyse faites-vous de 2014 ?

Dans son ensemble, le secteur du commerce de détail a souffert l'année dernière, mais cette situation n'est pas nouvelle. Nous la vivons depuis 2011 et le premier choc lié au franc suisse.

Quelles sont les perspectives pour l'année 2015 ?

Faire des pronostics est presque impossible. Avant le 15 janvier et la décision de la BNS, la situation n'était déjà pas claire ; désormais, elle est totalement opaque. Le sentiment général est à l'inquiétude. L'année sera très difficile, exception faite pour les chaînes spécialisées qui enregistrent une progression de leur chiffre d'affaires. Il s'agit de marques qui arrivent en Suisse et possèdent donc un capital de développement important en raison de leurs prix bas et de l'attrait de la nouveauté. Le luxe continue également à enregistrer de bons résultats, notamment grâce aux touristes étrangers. Depuis quelques années, on constate une division assez nette du secteur textile avec le bon marché et le très haut de gamme. Il y a un désintérêt du public suisse pour le moyen de gamme. Les magasins sont donc obligés de revoir leurs assortiments et doivent proposer des concepts innovants, des prix attractifs... Le commerce de détail souffre aussi du fait que les consommateurs sont aujourd'hui des voyageurs : ils se rendent dans d'autres pays européens où les produits des marques sont vendus à des prix intéressants. La vente sur internet et la mobilité motorisée de plus en plus restreinte dans les villes constituent aussi des obstacles au commerce de détail traditionnel.

Le secteur est donc arrivé à un stade où il doit se réinventer. Quelles sont les pistes à suivre ?

Il faut avoir une vision et foi en l'avenir, car ce métier est devenu beaucoup plus difficile. Auparavant, le plus important pour vendre était l'emplacement. Aujourd'hui, les prix ont flambé et même de bons emplacements ne suffisent plus. Il faut avoir un marketing efficace, bien cibler sa clientèle, être plus fin et plus précis dans ses choix. Le métier est

plus compliqué et il faut du personnel compétent, ce qui a bien sûr un coût.

Justement, quelle est la situation de l'emploi ?

Il est sous pression. En 2014, les créations d'emplois dans le secteur ont été très limitées. Avant le 15 janvier, la situation semblait stable pour 2015, mais maintenant les indicateurs économiques sont passés au rouge. Le secteur pourrait connaître des suppressions d'emplois, peut-être pas sous la forme de licenciements, mais de postes non repourvus lors de départs à la retraite. De manière générale, le secteur souffre davantage d'une diminution de fréquentation des magasins que d'une baisse du chiffre d'affaires. Dans ces conditions, il est indispensable d'optimiser le travail, ce qui se traduit par du temps partiel. Pour ma part, je suis opposé au travail sur appel alors que le temps partiel répond à une demande tant du côté des entreprises que des employés.

Comment se portent les salaires dans ce climat morose ?

Aujourd'hui, les consommateurs sont beaucoup plus avisés. Il faut donc, pour les servir, du personnel bien formé, ce qui a entraîné des hausses de salaires. Ceux-ci sont, du reste, plus élevés en Suisse que dans le reste de l'Europe. Les salaires minimaux dans la branche de la vente sont liés aux conventions collectives quand il y en a ! Paradoxalement, les salaires les plus élevés sont à Zurich où il n'y a pas de convention collective dans notre secteur...

Un assouplissement des horaires d'ouverture des magasins apporterait-il une bouffée d'oxygène au secteur ?

Certainement, mais il faut bien préciser qu'il ne s'agirait pas d'être ouvert non-stop, mais en fonction de la clientèle. S'il était possible d'étendre les heures d'ouverture à Genève, les magasins ne le feraient pas systématiquement.

Propos recueillis par Odile Habel

- CA en progression en 2014, même tendance en 2015
- Rentabilité stable à positive, aussi en 2015
- Forte amplitude au sein de la branche
- Investissements et effectifs stables

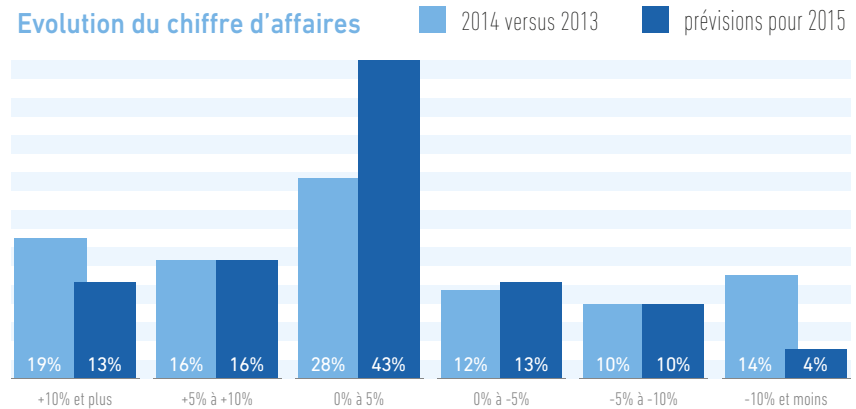
Le domaine du conseil est l'une des branches qui connaissent la plus forte amplitude dans leurs résultats. 40 % des entreprises répondantes ont jugé 2014 stable (contre 50 % l'année précédente), 31 % bonne à très bonne (32 % en 2013), mais 29 % l'ont jugée difficile à très difficile alors qu'elles n'étaient que 18 % l'année d'avant. Les excellentes performances de certaines entreprises de ce secteur sont sans doute liées au fort besoin d'accompagnement dans certains domaines, par exemple la gestion des risques, et dans le conseil lié à la mise en œuvre des nouvelles réglementations bancaires.

28 % des entreprises répondantes ont enregistré une hausse du volume d'affaires de 0 à 5 %, 16 % d'entre elles de 5 à 10 % et, pour 19 % des sondés, cette hausse a dépassé les 10 %. La difficulté du marché évoquée par certains acteurs s'est exprimée pour 12 % d'entre eux par une baisse comprise entre 0 et -5 % et, pour 24 %, par une diminution pouvant excéder -10 %.

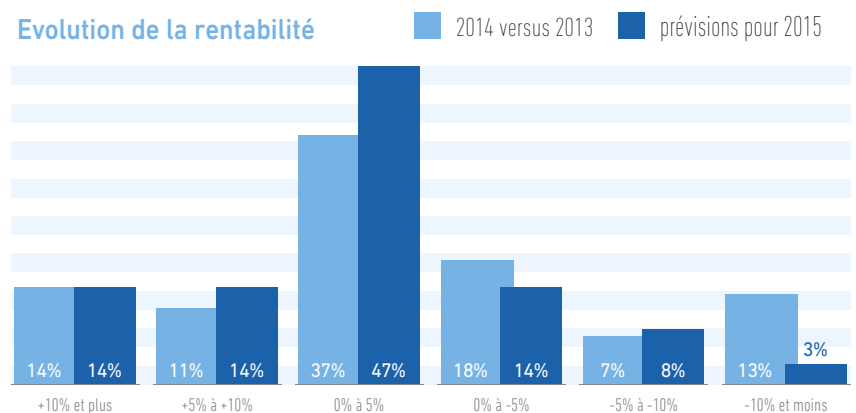
La rentabilité s'est avérée moins disparate. Stable ou en légère hausse pour 37 % des entreprises, 25 % d'entre elles ont tout de même connu une croissance plus substantielle : de 5 à 10 % pour 11 % des entreprises et au-delà de 10 % pour 14 %. À noter cependant, des valeurs négatives pour 38 % du secteur (de 0 à -5 % pour 18 % des entreprises répondantes, de -5 à -10 % pour 7 % d'entre elles et en dessous de -10 % pour 13 % des sondés).

Les effectifs sont restés inchangés pour 77 % des entreprises interrogées. L'année 2015 devrait être stable à positive, 43 % des entreprises estimant la progression de leur volume d'affaires entre 0 et 5 %, 16 % entre 5 et 10 %, et 13 % entre 10 % et plus. Les perspectives font état d'une rentabilité en hausse de 0 à 5 % pour 47 % des répondants et de 5 à 10 % et au-delà pour 28 % d'entre eux.

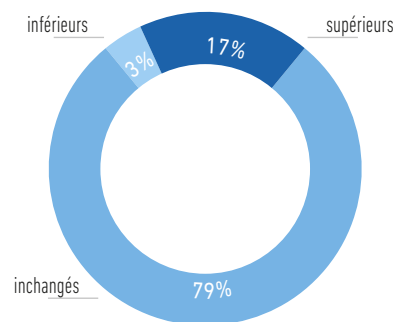
Evolution du chiffre d'affaires



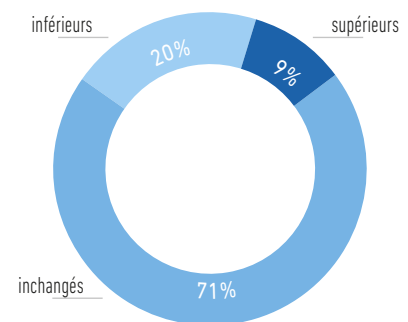
Evolution de la rentabilité



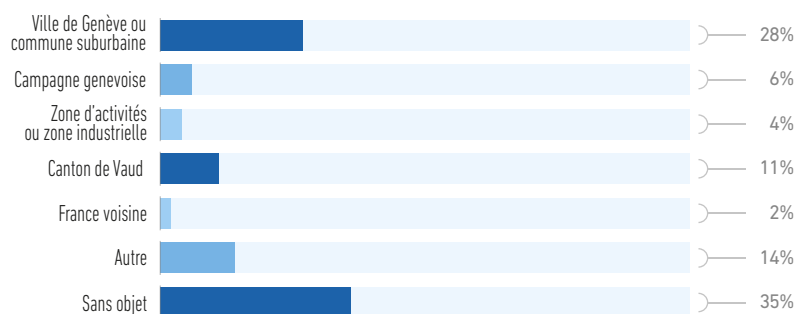
Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.

“ L’abandon du
taux plancher :
un rappel brutal
du risque de
taux de change. ”



Stéphane Muller dirige le siège de Genève de **Ernst & Young SA** depuis 2012. Il dispose d’une solide expérience dans les domaines de la banque d’investissement, de la gestion de fortune et du private banking. Il est également membre du comité de l’Ordre genevois de la Chambre fiduciaire (OGCF).

Quel est le bilan 2014 pour l’activité de conseils ?

Globalement, la croissance a été soutenue et plus particulièrement dans les secteurs bancaires et les assurances. Les services ont connu un fort développement, que ce soit dans le domaine du conseil en amélioration des performances, les conseils en gestion des risques ou en technologie. Les accords conclus entre la Suisse et les Etats-Unis pour l’application du Foreign Account Tax Compliance Act (FATCA) ou encore l’arrangement (*joint statement*) pour mettre un terme au différend fiscal qui les oppose ont nécessité un accompagnement des entreprises concernées. La gestion des risques, notamment ceux liés à la cybercriminalité, devient une préoccupation majeure à laquelle il faut répondre. En parallèle, les nouvelles réglementations destinées à réguler les marchés telles que l’European Market Infrastructure Regulation (EMIR) ou la MiFID (Markets in Financial Instruments Directive) contraignent les entreprises à s’adapter au droit étranger et à suivre l’évolution du droit suisse. En général, les entreprises sont volontaires et nous sollicitent avant même l’entrée en vigueur des nouvelles directives. Ainsi, même si l’audit reste aujourd’hui la première activité, la part du conseil ne cesse d’augmenter.

Quelles sont les conséquences que l’abandon du taux plancher par la BNS entraînera pour le secteur ?

Tous les acteurs cherchent comment gérer cette nouvelle donne. Au-delà de la conséquence mécanique du renchérissement à l’export ou de la baisse de compétitivité des fournisseurs locaux, un franc fort remet en cause les prévisions et impose de prendre de nouvelles décisions et d’anticiper les prochaines étapes. Il s’agit d’analyser l’ensemble des répercussions et de mieux gérer les risques de change. Le premier enseignement est sans conteste le rappel, brutal certes, de ce risque qui a sans doute été négligé tant que la BNS garantissait une parité stable avec l’euro. Pour l’heure, les prévisions budgétaires 2015 sont à revoir et les différentes composantes des chaînes de valeur doivent être ajustées. Que ce soit à travers la valorisation des stocks, les postes débiteurs ou créanciers, la

rentabilité des entreprises s’en trouvera nécessairement modifiée. Les résultats publiés après la clôture du 31 décembre 2014 suscitent naturellement des questions tant des actionnaires et des collaborateurs que de la presse. Bien qu’il n’y ait aucun impact sur les bilans 2014 et que l’envoi de notre monnaie soit postérieur à la clôture, cet événement doit être pris en compte et faire potentiellement l’objet d’une note dans l’annexe des comptes annuels, si l’impact est significatif. Bon nombre d’entreprises ont déjà pris la décision de reporter investissements ou recrutement de personnel et des mesures d’ajustements sont déjà mises en œuvre pour réduire les coûts.

Faut-il s’attendre à des fusions ou des rapprochements entre les Big Four, les fiduciaires d’envergure nationale ou de plus petites entreprises ?

En ce qui concerne les Big Four, si la concurrence est intense, une fusion ou même un rapprochement est cependant très peu probable. L’émergence d’un cinquième acteur n’est pas non plus à l’ordre du jour tant l’écart entre les différentes catégories est important. Les fiduciaires de taille nationale sont en phase de consolidation et, si certaines s’associent à des réseaux, leur nombre reste néanmoins stable. Quant aux plus petites entreprises, elles sont bien sûr confrontées à un environnement économique peu favorable. Bien qu’elles rencontrent des difficultés, notamment pour ce qui est de leur transmission, elles se maintiennent et l’on ne constate pas particulièrement de variation des effectifs.

Quelles sont les perspectives pour 2015 ?

Il est trop tôt pour se prononcer. Nous n’avons pas encore pu prendre la mesure de toutes les conséquences entraînées par l’abandon du taux plancher par la BNS. Malgré tout, je reste confiant dans la capacité de notre économie à s’adapter au vu des épreuves qu’elle a déjà traversées.

Propos recueillis par Frédéric Finot



Réinventer l'espace urbain pour produire de l'énergie solaire, voilà ce que j'appelle une idée forte !

Christelle Anthoine Bourgeois
Cheffe de projet SIG

En construisant une centrale solaire tout en protégeant les véhicules stationnés au dernier étage du parking de Sous-Moulin, SIG confirme son engagement dans les nouvelles énergies renouvelables et le développement durable.

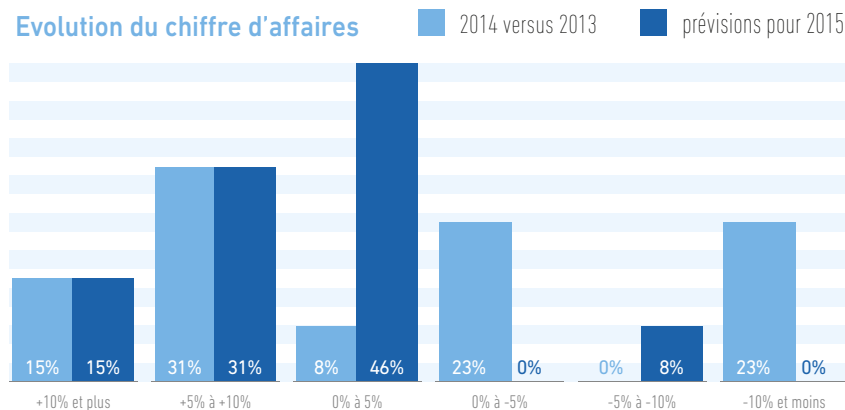


www.sig-ge.ch

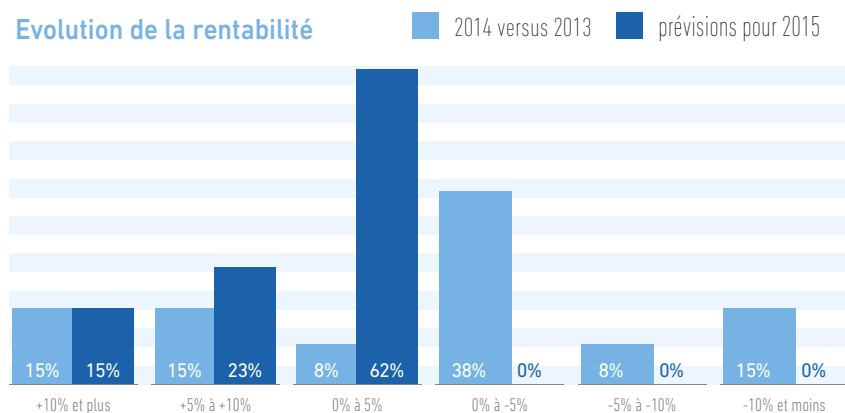
LES ÉNERGIES



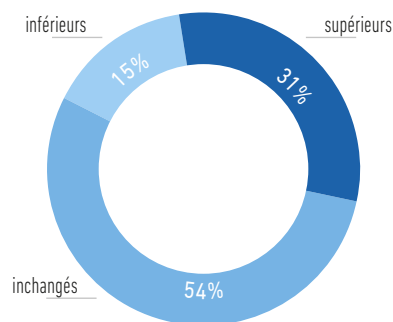
Evolution du chiffre d'affaires



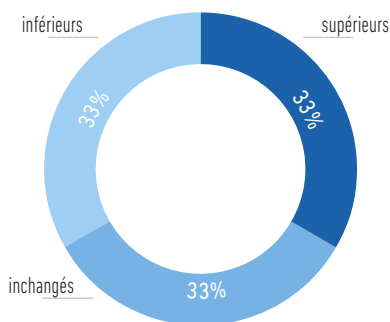
Evolution de la rentabilité



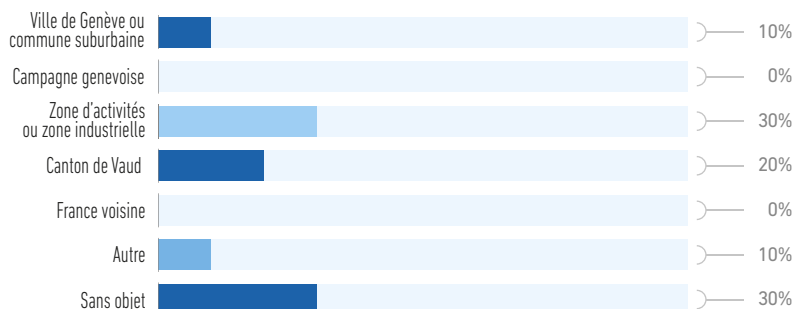
Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



- CA en hausse en 2014, prévisions positives pour 2015
- Rentabilité stable à positive, aussi en 2015
- Investissements et effectifs stables

Les entreprises du secteur de l'énergie se sont montrées globalement satisfaites de 2014 puisque 50 % de celles ayant répondu à l'enquête ont qualifié l'année de bonne (33 %) à très bonne (17 %). 25 % ont estimé que 2014 avait été stable et la même proportion qu'elle avait été difficile. Ces chiffres contrastent avec 2013, où une nette majorité (73 %) avait jugé l'année seulement stable.

En 2014, les entreprises qui ont participé à l'enquête ont enregistré des volumes d'affaires en progression de l'ordre de 5 à 10 % pour 31 % d'entre elles, et de 10 % et plus pour 15 %. Cependant, pour 23 % des entreprises, le volume d'affaires a marqué une légère baisse (0 à -5 %) et, dans une proportion identique, une baisse de -10 % et moins. Des résultats qui diffèrent complètement des perspectives énoncées pour 2014, dans lesquelles 100 % des entreprises répondantes s'attendaient à un volume d'affaires augmenté de 0 à 5 % !

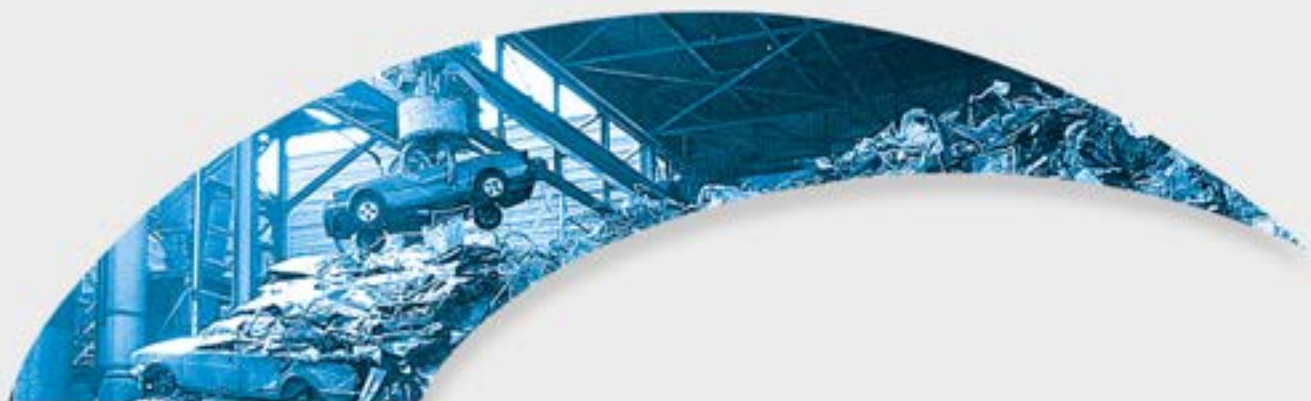
La rentabilité en 2014 a néanmoins été en légère baisse pour 38 % des sociétés mais en hausse pour 38 % d'entre elles (la moitié a constaté une hausse entre 5 et 10 % et l'autre moitié au-delà de 10 %).

Les entreprises du secteur affichent une certaine confiance pour 2015. 46 % tablent sur un volume d'affaires en hausse de 0 à 5 %, mais 31 % l'estiment entre 5 et 10 %, et 15 % entre 10 % et plus.

En 2015, la rentabilité devrait se situer entre 0 et 5 % pour 62 % des entreprises répondantes, entre 5 et 10 % pour 23 % et entre 10 % et plus pour 15 %. Les investissements prévus pour 2015 reflètent la diversité du secteur : les entreprises se répartissent équitablement entre maintien, augmentation et diminution.

L'emploi pourrait aussi bénéficier de la bonne tenue du secteur puisque 31 % des sociétés ayant participé à l'enquête prévoient une hausse de leurs effectifs.

Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.



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

“ Le défi de la transition énergétique relève autant de nos capacités d’investissements que de nos efforts visant à optimiser notre consommation. ”



Michel Balestra, ancien président de la CCIG et ancien président du Parti libéral genevois, est un homme engagé depuis toujours. Président du conseil d’administration des **Services industriels de Genève (SIG)** depuis début juin 2014, il a été nommé à ce poste pour «ses capacités à gérer des situations délicates», comme l’a indiqué le président du Conseil d’Etat, François Longchamp.

Quelle a été la conjoncture du secteur de l’énergie à Genève en 2014 ?

Il faut bien comprendre que la gestion de l’énergie, et de l’électricité en particulier, ne répond pas à une logique industrielle traditionnelle : l’objectif n’est pas de réaliser des bénéfices mais de mettre en œuvre une stratégie politique déterminée par la Constitution genevoise. Ainsi, les Services industriels de Genève (SIG) fournissent une électricité certifiée à 92 % d’origine hydraulique et renouvelable, et proposent, avec Eco 21, des solutions réalistes et efficaces d’économies d’énergie. Notre canton a vocation à consommer plus judicieusement d’année en année.

Quelles seraient les conséquences d’une ouverture complète du marché de l’électricité pour Genève ?

Le marché européen de l’électricité se trouve dans une situation pour le moins paradoxale. Les Etats veulent lutter contre les émissions de gaz à effet de serre, mais l’Allemagne, par exemple, produit plus de 40 % de son électricité à partir de charbon ou de lignite, ce qui ne correspond pas aux critères imposés par la Constitution genevoise. Le canton de Genève produit une énergie propre d’excellente qualité, qui couvre 25 % de ses besoins grâce à trois barrages hydrauliques, mais, revers de la médaille, plus chère que le courant sale proposé par l’Europe. L’ouverture du marché sans augmentation de la taxe carbone mettrait en danger la production suisse, pourtant autosuffisante et sans aucune émission de CO₂. En effet, 60 % de notre consommation provient d’ouvrages hydrauliques et 40 % de centrales nucléaires. Il est, dès lors, légitime de s’interroger sur la pertinence d’importer une énergie de mauvaise qualité environnementale au détriment de l’entretien et du développement de nos propres sites de production.

La décision de la BNS d’abandonner le taux plancher aura-t-elle des conséquences sur le marché de l’énergie ?

La compétitivité de la production énergétique de la zone euro s’en trouve renforcée, ce qui constitue un risque supplé-

mentaire dans l’hypothèse d’une ouverture des marchés. Cela pourrait même mettre en danger l’équilibre financier de nos centrales. Nous ne devons pas perdre de vue que cette situation n’est que conjoncturelle alors que l’approvisionnement en énergie du pays répond à une logique stratégique. Il serait particulièrement dangereux de miser, au prétexte d’économies, sur la pérennité d’un franc fort au détriment de notre autonomie énergétique.

Energies renouvelables, développement durable... Comment Genève se prépare-t-elle à la transition énergétique ?

SIG souhaite prendre une part significative dans les efforts à consentir pour réussir la transition énergétique voulue par la Confédération. Genève produit déjà un quart de ses besoins en électricité grâce aux barrages hydrauliques et consent d’importants investissements dans l’énergie solaire. Ainsi, SIG a déjà réalisé l’une des plus grandes centrales photovoltaïques de Suisse sur le toit de Palexpo, en 2012, et continue d’explorer cette voie. L’éolien offre également de belles perspectives, que SIG souhaite développer de manière prudente et pragmatique. Le chauffage à distance est l’un des autres axes développés par SIG : un réseau de distribution de chaleur qui offre la possibilité d’être alimenté par un mix énergétique issu de l’incinération d’ordures ménagères, par du gaz naturel ou encore par des sources d’eau chaude à moyenne profondeur. La prospection du sous-sol est en cours et permettra d’établir une cartographie détaillée. À terme, la géothermie pourrait couvrir les deux tiers des besoins en chaleur des Genevois. Pour autant, il est également très important de convaincre les usagers de diminuer leur consommation, notamment par le biais de campagnes de sensibilisation menées en parallèle et qui démontrent que les efforts consentis pour se fournir en énergie propre et renouvelable, dont le coût reste supérieur, peuvent être compensés par l’optimisation des performances énergétiques.

Propos recueillis par Frédéric Finot



GENEVOISE ET HUMANISTE DEPUIS 90 ANS

L'Ecole Internationale de Genève est
une fondation à but non lucratif
créée en 1924 dans le sillage
de la Société des Nations.

NOS CAMPUS :

La Grande Boissière
Route de Chêne, Genève

La Châtaigneraie
Founex, Vaud

Campus des Nations
Grand-Saconnex, Genève

La première volée de l'Ecolint en 1924

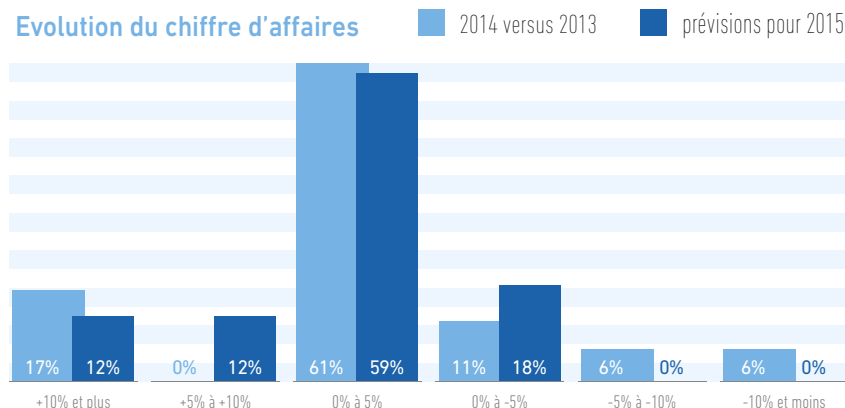


www.ecolint.ch

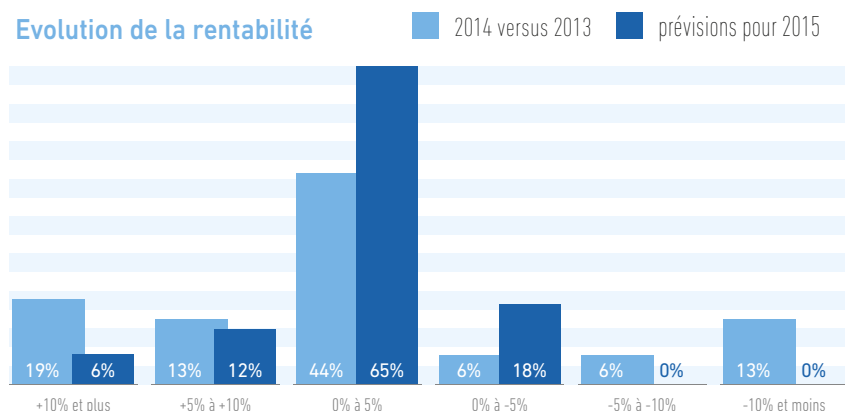


Ecole Internationale de Genève
International School of Geneva

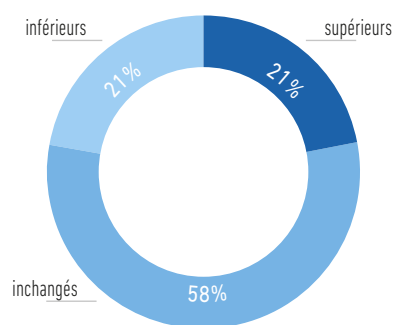
Evolution du chiffre d'affaires



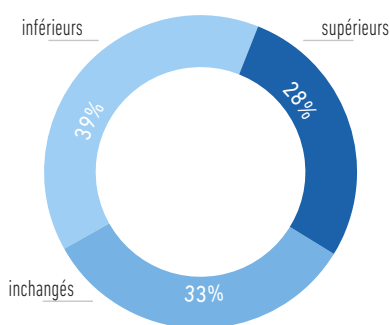
Evolution de la rentabilité



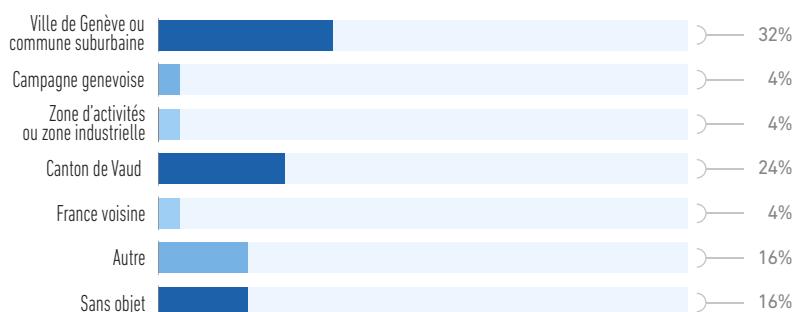
Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



- CA stable en 2014, stable à positif en 2015
- Rentabilité stable à positive, aussi en 2015
- Investissements en léger recul et effectifs stables

L'enseignement est une industrie en plein essor comme l'illustre l'intérêt des investisseurs pour ce secteur à travers le monde avec l'ouverture et le rachat d'établissements, ce qui offre des perspectives intéressantes lors de leur entrée en Bourse.

Ce secteur n'a pourtant pas surperformé en 2014 dans le canton de Genève où 44 % des établissements répondants ont jugé l'année stable alors que 28 % n'ont pas hésité à la qualifier de difficile. Elle n'a été bonne que pour 22 % d'entre eux.

Le volume d'affaires a stagné ou légèrement progressé, de 0 à 5 % pour 61 % des établissements répondants tandis que, pour 11 % d'entre eux, il se situait dans la fourchette inverse. Seuls 17 % des répondants ont enregistré un volume d'affaires de 10 % et plus. Ces résultats dépassent les prévisions formulées par la branche l'an dernier et sont sensiblement meilleurs que ceux enregistrés en 2013 (67 % des entreprises annonçaient une hausse du volume d'affaires, contre 77 % pour 2014).

La rentabilité en 2014 a été positive puisqu'elle a légèrement augmenté pour 44 % des établissements répondants, et plus substantiellement pour 32 % d'entre eux. Si le niveau des effectifs est resté inchangé pour 47 %, il convient cependant de noter qu'il a été réduit pour 29 % des sociétés sondées.

Les perspectives pour 2015 laissent entrevoir une année en demi-teinte entre stabilité et légère progression. 59 % des établissements attendent une croissance de leur volume d'affaires entre 0 et 5 %, 24 % la voit plus importante. Cependant, 18 % des établissements ayant répondu à l'enquête prévoient un volume d'affaires inchangé ou à la baisse, entre 0 et -5 %.

65 % des sondés prévoient une rentabilité stable ou en légère hausse. Seuls 6 % d'entre eux tablent sur un taux de 10 % et plus, tandis que 18 % s'attendent à une diminution.

Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.

ÉCOLE-CLUB

Entreprises & Institutions



Le secteur Entreprises & Institutions de l'École-club Migros offre aux grandes entreprises, aux PME et aux institutions publiques de nombreuses possibilités de planifier sur mesure des formations répondant aux besoins spécifiques de leurs collaborateurs.

Vos avantages :

- Une large panel de formations
- Un partenaire unique pour la formation continue
- Conseil personnalisé
- Flexibilité & disponibilité
- Expérience & compétence
- Cours sur mesure
- Cours à l'École-club ou sur le site

Madame Marie Cassegrain
Responsable Entreprises & Institutions
Tél. : 022 795 11 76
E-mail : marie.cassegrain@migrosgeneve.ch
www.ecole-club.ch/entreprises-institutions

école-club

MIGROS

“ Le développement du digital conduit à repenser les méthodes d'enseignement. ”



Formé à l'Ecole hôtelière de Lausanne (EHL), **Alain Brunier** a dirigé de nombreux établissements de luxe au cours de sa carrière dans l'hôtellerie. Dès 1997, il a enseigné à l'**Ecole hôtelière de Genève (EHG)**. Directeur général de l'établissement depuis 2005, il est également le président de l'Association suisse des écoles hôtelières (ASEH) depuis 2011.

Quel est le bilan des écoles de formation hôtelière ?

Notre secteur d'activité, l'hôtellerie-restauration, connaît depuis maintenant quelques années un regain d'intérêt auquel je vois plusieurs explications. En premier lieu, l'image de servitude et de contraintes qu'il donnait disparaît peu à peu, au profit de l'aspect relations humaines et recherche de la satisfaction du client, qui sont des valeurs positives qui redorent l'image de nos métiers. Les émissions TV consacrées à la cuisine suscitent également des vocations et nous observons, notamment lors de nos journées portes ouvertes, que de nombreux jeunes viennent se renseigner sur nos formations après avoir regardé ces programmes. Enfin, la situation économique générale que nous connaissons, avec toutes les incertitudes qu'elle provoque, incite les étudiants à s'engager dans la voie de l'hôtellerie-restauration qui offre de nombreuses perspectives tant à l'étranger qu'en Suisse. C'est d'autant plus vrai que nos diplômés, qui ne font pas nécessairement carrière dans nos métiers, trouvent tous un emploi.

Le résultat du vote du 9 février 2014 visant à limiter l'immigration aura-t-il une influence sur les inscriptions aux cours ?

Pour le moment, nous ne savons pas encore précisément comment sera appliquée cette disposition, mais ce qui est certain, c'est qu'une profession qui emploie une majorité de main-d'œuvre étrangère sera forcément affectée par la mise en place de quotas. En ce qui nous concerne, nos élèves sont à plus de 80 % de nationalité suisse, nous ne devrions donc pas, au moins dans un premier temps, constater d'importantes variations quant au nombre des inscriptions. En revanche, ce n'est pas le cas pour d'autres centres de formation en Suisse romande, pour lesquels la proportion d'étudiants d'origine étrangère est beaucoup plus importante et qui devront sans aucun doute attirer davantage de ressortissants suisses. La réputation de la formation hôtelière suisse, qui jouit aujourd'hui d'une excellente notoriété à travers le

monde, pourrait également en pâtir, bien que, encore une fois, il soit un peu tôt pour connaître toutes les conséquences du résultat de cette votation.

Vous fêtez, en 2015, vos dix ans à la tête de l'Ecole hôtelière de Genève. Au cours de ces années, quelle a été l'évolution des méthodes d'enseignement ?

C'est vrai que les choses ont bien changé et le développement du digital nous a conduits à repenser nos méthodes d'enseignement. Nous étudions d'ailleurs le passage aux cours sur tablette avec des supports de cours entièrement digitalisés, mais les étudiants devront être beaucoup plus responsabilisés. Cela nécessite d'importants investissements en matériel et en connexion wifi mais également en formation des professeurs. Tous ne sont pas rompus à l'utilisation de l'informatique pour enseigner et certains auront besoin d'une mise à niveau.

Quelles perspectives d'avenir pour votre école hôtelière ?

L'année qui vient de s'achever a été particulièrement riche puisque nous avons fêté les 100 ans de l'Ecole hôtelière de Genève (EHG). Nous avons débuté les travaux de rénovation du site et la réalisation d'un nouveau pavillon. Nous avons également ouvert notre second restaurant d'application, le Kierah's, un steak house, dans le cadre de notre hôtel d'application et, cerise sur le gâteau, nous avons enregistré notre record d'inscriptions. L'EHG est aujourd'hui devenue un acteur économique important de Genève. De plus en plus d'entreprises font appel à nos services pour organiser cocktails et repas dans nos restaurants ou s'adressent à notre service traiteur, Le Plaisir des Saveurs. Nous sommes confiants en l'avenir tout en gardant à l'esprit que nous devons rester vigilants, continuer d'innover et de nous développer pour maintenir notre place parmi les dix meilleures écoles hôtelières au monde.

Propos recueillis par Frédéric Finot

- CA positif en 2014 mais en recul, positif pour 2015
- Pressions sur la rentabilité positive en 2014 et en 2015
- Effectifs et investissements inchangés

25 % des entreprises répondantes ont estimé l'année 2014 très bonne, 13 % bonne et 25 % stable. Mais 34 % l'ont trouvée difficile. En comparaison, 2013 avait été jugée stable à très bonne par 95 % d'entre elles.

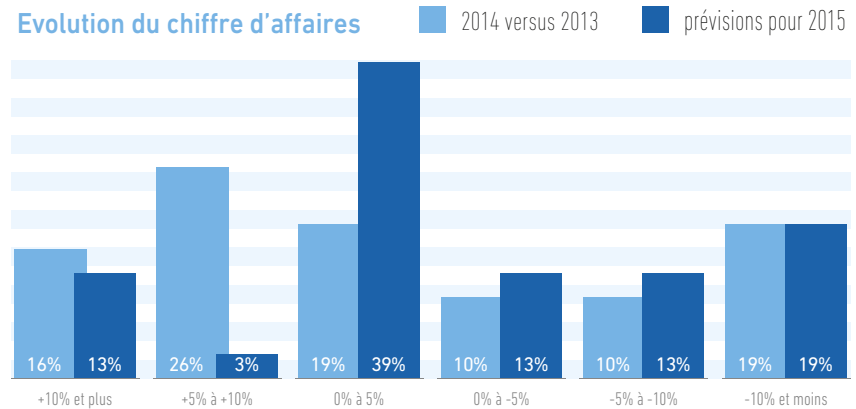
Les perspectives formulées en 2013 n'ont pas tenu toutes leurs promesses, malgré un volume d'affaires 2014 positif. Interrogées à la fin 2013, 91 % des entreprises prévoient une hausse de leurs affaires. Or, en 2014, seules 61 % ont enregistré une hausse. Mais 19 % des entreprises ont enregistré une baisse supérieure à -10 %. 20 % des entreprises du secteur ont connu un recul des affaires pouvant aller jusqu'à -10 % et, pour 19 % des sondés, celui-ci a dépassé les -10 %. Il y a 12 mois, seules 8 % envisageaient une baisse du chiffre d'affaires...

La rentabilité en 2014 a subi un ralentissement. 91 % des entreprises avaient imaginé une hausse de leur profitabilité pouvant atteindre 10 %. Mais ce ne fut le cas en réalité que pour 50 % des sociétés. Les autres ont subi des reculs jusqu'à -5 % pour 22 %, jusqu'à -10 % pour 6 % et supérieurs à -10 % pour 22 %. L'horlogerie a ainsi enregistré l'un des plus forts reculs de rentabilité en 2014, après les secteurs de la banque & finance et de l'automobile.

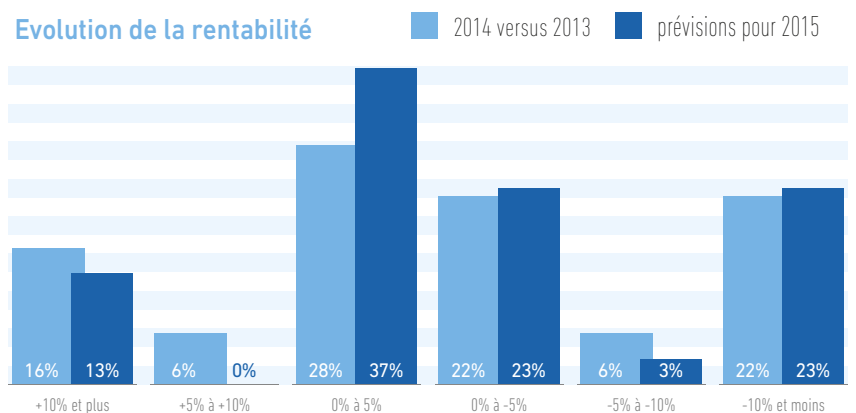
Les entreprises sondées se montrent prudentes pour 2015 puisque seules 55 % d'entre elles tablent sur une hausse du chiffre d'affaires. En revanche, 13 % s'attendent à un recul de leurs affaires pouvant aller jusqu'à -5 %, 13 % également estiment qu'il pourrait atteindre -10 % et 19 % le voient supérieur à -10 %.

Une entreprise sur deux s'attend à une hausse de la rentabilité en 2015 : 37 % espèrent une hausse allant jusqu'à 5 % et 13 %, au-delà de 10 %. Cependant, 23 % prévoient une baisse pouvant atteindre -5 %, 3 % une baisse pouvant atteindre -10 % et 23 % une diminution dépassant les -10 %.

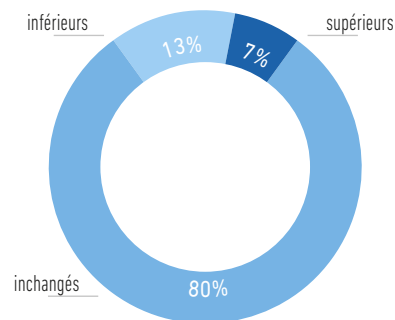
Evolution du chiffre d'affaires



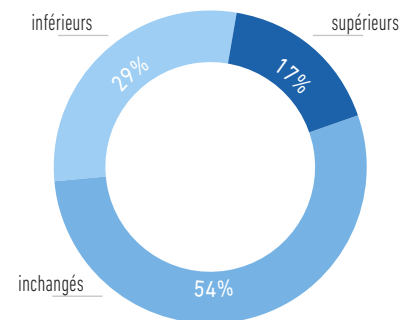
Evolution de la rentabilité



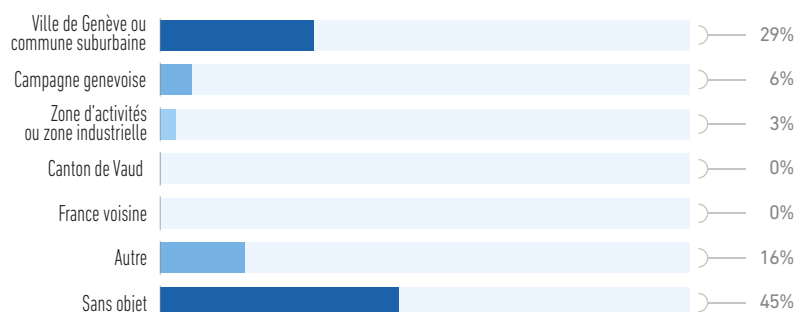
Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.

“ Notre industrie est en sous-capacité de production par rapport à la demande potentielle de certains marchés. ”



Depuis 2005, **Juan-Carlos Torres** est à la tête de **Vacheron Constantin**, où il est entré en 1981. Il a positionné Vacheron Constantin sur la scène artistique et culturelle, genevoise et internationale. En 2012, il a été décoré Chevalier de l'Ordre des Arts et des Lettres par le Ministère français de la culture et de la communication.

Quel bilan tirez-vous de 2014 ?

Dans l'ensemble, nous pouvons dire que notre industrie se porte plutôt bien, même si la croissance a assurément ralenti par rapport à ces dernières années. Les exportations horlogères suisses ont progressé de 1,9 % en 2014 à 22,2 milliards de francs, cette croissance ayant même été de 3,4 % sur les montres mécaniques (avec une baisse de 4,1 % sur les montres à quartz). Il s'agit tout de même d'un nouveau record !

La Chine connaît un ralentissement économique. Quels vont être les marchés de demain ?

Hong Kong et la Chine restent les marchés N° 1 et N° 3 pour la haute horlogerie. Si la croissance annuelle dans la zone a ralenti, la richesse annuelle créée là-bas reste inédite et l'effet de rattrapage et d'accession progressive au marché du luxe joue encore pleinement, notamment en Chine. Sans compter que 2014 a été une année particulière à cause des événements politiques à Hong Kong qui ont perturbé l'activité commerciale. Pour le futur, de très grands marchés en termes de population sont encore très embryonnaires pour notre industrie ; je pense notamment à l'Inde, au Brésil ou à certains pays d'Asie du Sud-Est. Notre industrie est encore très largement en sous-capacité de production par rapport à la demande potentielle de tels marchés, ce qui est finalement très sain. Il y a également encore beaucoup à faire dans des zones économiques plus matures – les Etats-Unis par exemple – et, globalement, on constate partout une connaissance toujours plus accrue de la haute horlogerie.

Qui seront les principaux acteurs sur ces nouveaux marchés ?

Je suis persuadé que le potentiel en Chine demeure très important. À relativement court terme, on constate l'émergence de la clientèle en provenance du Moyen-Orient. À plus long terme, des pays comme le Brésil et l'Inde seront des relais de croissance. Aujourd'hui, seules les classes supérieures qui voyagent achètent dans les capitales du luxe comme Londres, Paris ou Dubai.

L'arrivée sur le marché de l'Apple Watch marque un tournant pour l'horlogerie. Quelles vont être les répercussions pour le secteur et celui-ci est-il préparé à affronter le changement ?

Les montres de haute horlogerie sont des produits totalement différents qui ne s'adressent pas au même public. D'ailleurs, si nos produits étaient achetés uniquement pour indiquer l'heure, il y a bien longtemps que nous ne serions plus là ! Une montre mécanique haut de gamme est avant tout un objet émotionnel. Globalement, je ne suis donc pas inquiet, je peux même imaginer quelqu'un porter une iWatch à son poignet droit et un garde-temps Vacheron Constantin à son poignet gauche.

Ces dernières années, l'horlogerie a été créatrice d'emplois. Quelle est la situation aujourd'hui et pour l'avenir ?

Sur ce point, je ne peux m'exprimer pour l'ensemble du secteur. En ce qui concerne la manufacture Vacheron Constantin, nous construisons notre développement et notre stratégie sur le long terme et, surtout, nous sommes conscients du temps nécessaire pour former les prochaines générations à nos métiers. Aujourd'hui, de nombreuses professions, notamment liées à la décoration des pièces et aux métiers d'art, ne font l'objet d'aucune filière de formation en Suisse. De même, un horloger grandes complications se forme sur plusieurs années. C'est donc en interne que Vacheron Constantin met en place des programmes de formation et de développement professionnel sur le long terme, la transmission du savoir-faire étant une de nos valeurs essentielles.

Etes-vous positif pour l'année en cours ?

Compte tenu de l'environnement macroéconomique, je m'attends à des ventes en très légère augmentation pour 2015, les premières tendances sont d'ailleurs plutôt positives, avec un mois de janvier en hausse de 3,7 % par rapport à la même période l'année dernière.

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

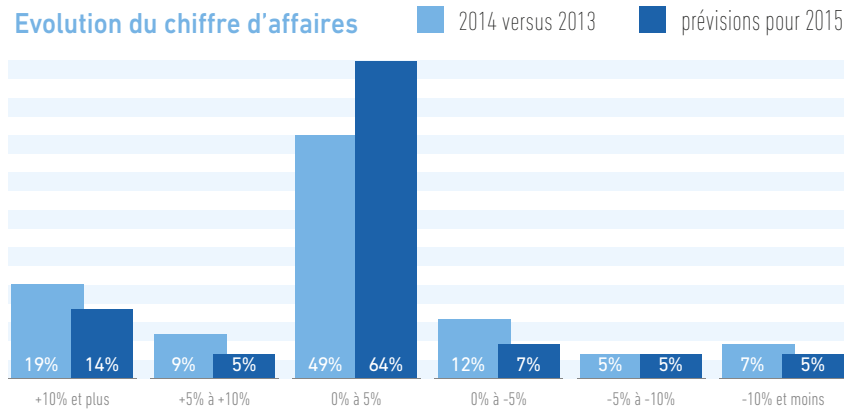
Investissements immobiliers

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

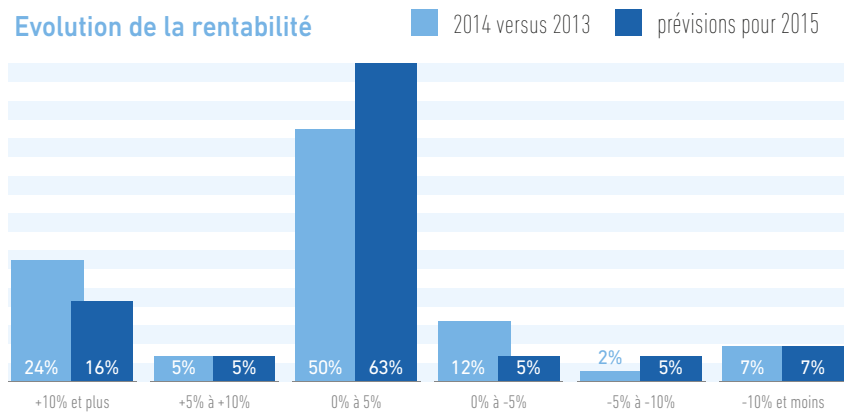
Immobilier commercial

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

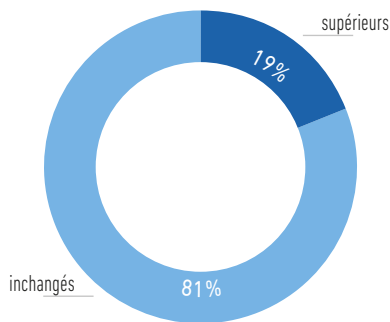
Evolution du chiffre d'affaires



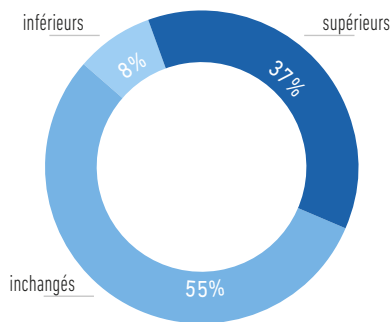
Evolution de la rentabilité



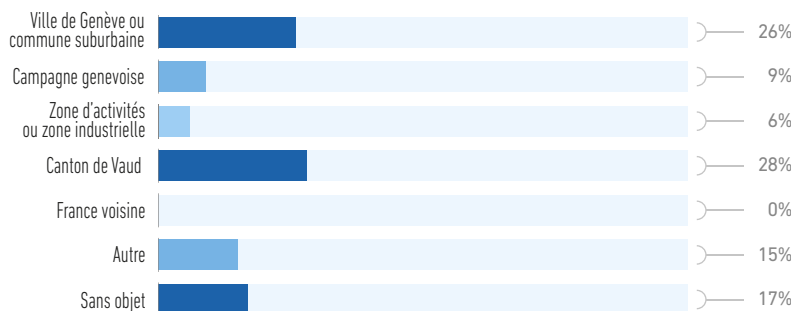
Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



- CA en hausse en 2014, également pour 2015
- Rentabilité bonne en 2014, même tendance pour 2015
- Légère hausse des effectifs en 2014

Le secteur de l'immobilier s'est bien comporté en 2014 puisque 45 % des entreprises répondant à l'enquête ont qualifié l'année de bonne, voire très bonne, et 37 % de stable. En 2013, seules 31 % l'avaient jugée ainsi.

À la fin de 2013, 51 % des entreprises interrogées dans le cadre de l'enquête s'attendaient pour 2014 à une hausse du volume d'affaires pouvant aller jusqu'à 5 % et, pour 34 %, de 5 % à 10 % et plus. Des prévisions qui sont globalement confirmées par les chiffres enregistrés en 2014, où 49 % des sociétés ont connu une progression de leurs affaires allant jusqu'à 5 %, et 28 % de 5 à 10 % et plus. Et ce, bien que les professionnels du secteur estiment que la vente de biens immobiliers en 2014 a été pénalisée par les conditions adoptées par l'autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA) en matière de financement hypothécaire. À noter toutefois que 24 % des entreprises sondées font état d'un recul de 0 % à -10 % et moins, soit une proportion plus forte que celle anticipée en 2013 (17 %).

La rentabilité a été bonne en 2014, avec 50 % des répondants annonçant un profit en progression de 0 à 5 %, 5 % jusqu'à 10 %, et 24 % de 10 % et plus.

L'année 2015 devrait être globalement positive malgré la décision de la Banque nationale suisse d'abolir le taux plancher, ce qui aura probablement un impact négatif sur les ventes. 64 % des entreprises misent sur une croissance du volume d'affaires comprise entre 0 et 5 % et 19 % sur une progression pouvant dépasser 10 %. Seules 17 % des sociétés participant à l'enquête prévoient un volume d'affaires en recul.

Selon les estimations de ces sociétés, la rentabilité s'annoncerait bonne en 2015. Ainsi, pour 63 % d'entre elles, elle pourrait atteindre jusqu'à 5 % et pour 21 % jusqu'à 10 % et plus.

Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.



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

“ Le taux de vacance est inférieur à 1 % alors qu’il doit être de 2 à 3 % pour assurer la paix sociale. ”



Après sa licence en gestion d’entreprise à l’Université de Genève, **Thierry de Haan**, 49 ans, s’est spécialisé dans l’immobilier. En 1992, il est diplômé de l’Institut d’études immobilières, à Genève. Fort d’une longue expérience dans la gestion de patrimoine immobilier, il est actuellement associé chez **Besson, Dumont, Delaunay & Cie SA**.

Quel bilan peut-on tirer de 2014 ?

Le secteur de l’immobilier a connu une bonne année 2014, malgré un léger ralentissement par rapport à 2012 et 2013. La décision de la Banque nationale suisse d’abolir le taux plancher aura certainement aussi un impact négatif sur les ventes. En effet, on constate que pour les biens jusqu’à 1,9 million de francs, les acquéreurs sont des Genevois. Au-delà et jusqu’à trois millions environ, les acheteurs sont généralement des expatriés qui financent leur acquisition immobilière en dollars ou en euros. A contrario, le taux d’intérêt négatif peut inciter les gens à investir dans l’immobilier. Sur le plan de la location, la pénurie continue d’être une réalité, mais on enregistre cependant une certaine détente sur les prix. Le phénomène se fait sentir de manière plus marquée pour les objets de luxe. Les prix baissent légèrement, mais, surtout, relouer demande beaucoup plus de temps. Cette situation s’explique notamment par l’insécurité liée à la fiscalité des entreprises qui pourrait pousser certaines sociétés internationales à quitter Genève.

Qu’en est-il des promotions immobilières ?

Le secteur a affiché une bonne tenue, malgré la nouvelle application de la Loi sur les démolitions, transformations et rénovations de maisons d’habitation (LDTR) qui n’est pas favorable aux surélévations. Avec ce frein, c’est un potentiel important de logements qui disparaît. Le succès des promotions situées en zone de développement ne se dément pas. Pour le moment, la limitation posée à l’utilisation du 2^e pilier dans le cadre de l’achat d’un bien immobilier n’a pas eu d’impact sur les acquéreurs. Mais, à long terme, ces dispositions pourraient très bien agir comme un frein.

La morosité économique globale a-t-elle eu des répercussions sur les locaux administratifs et commerciaux ?

Depuis un an, le secteur des biens administratifs est fortement mis sous pression. Cette situation est due à deux facteurs. D’abord, une surestimation de la demande qui s’est traduite

par de nombreuses constructions d’espaces administratifs au cours des dernières années ; ensuite, des loyers excessifs pour les objets situés dans l’hyper-centre de Genève. L’avenir passe inévitablement par une baisse des prix. Celle-ci devrait être importante, jusqu’à 20 % suivant la situation des locaux administratifs, dans le cas d’objets de qualité moyenne. En ce qui concerne les surfaces commerciales, le marché est également difficile. Mais, dans ce secteur, l’emplacement de l’objet est déterminant, plus important même que la question du prix du loyer.

Le canton de Vaud et la France voisine représentent-ils une concurrence pour le marché immobilier genevois ?

Il ne s’agit pas d’une concurrence mais d’un complément. Quand la pénurie est trop importante sur Genève, une partie du marché se déplace jusqu’à Nyon, l’offre étant plus vaste et les prix moins élevés dans ce périmètre. On constate qu’à partir du moment où l’économie genevoise va mal, le canton se vide et ce phénomène débute par Nyon. La situation n’est pas la même pour la France voisine, notamment à cause d’une fiscalité répressive, mais aussi de différentes raisons pratiques et psychologiques telles que l’école ou la durée des trajets. Aujourd’hui, la tendance est plutôt de revenir à Genève. Les années 1998 et 1999 ont marqué le début de la crise du logement à Genève. C’était aussi l’époque des bilatérales et les politiques ont surestimé leur impact en pensant qu’une part importante de résidents genevois allaient déménager de l’autre côté de la frontière, ce qui s’est traduit par un nombre trop faible de constructions dans le canton.

Peut-on être confiant pour 2015 ?

Oui, le marché est plutôt favorable. Mais il faut agir pour résoudre la pénurie chronique de logements. Aujourd’hui, le taux de vacance est inférieur à 1 % alors que l’on sait qu’il doit être de 2 à 3 % pour assurer la paix sociale.

Propos recueillis par Odile Habel

- CA stable à positif en 2014, stabilité pour 2015
- Rentabilité stable à positive, stabilité en 2015
- Investissements et effectifs inchangés

2014 a été une année stable pour 42 % des entreprises ayant répondu à l'enquête, et même bonne, voire très bonne, pour 35 % d'entre elles. Celles-ci ont été actives majoritairement sur le marché suisse (31 %), 28 % ont exporté hors de l'Europe et 19 % en Europe. Cette typologie géographique explique sans doute les bons résultats.

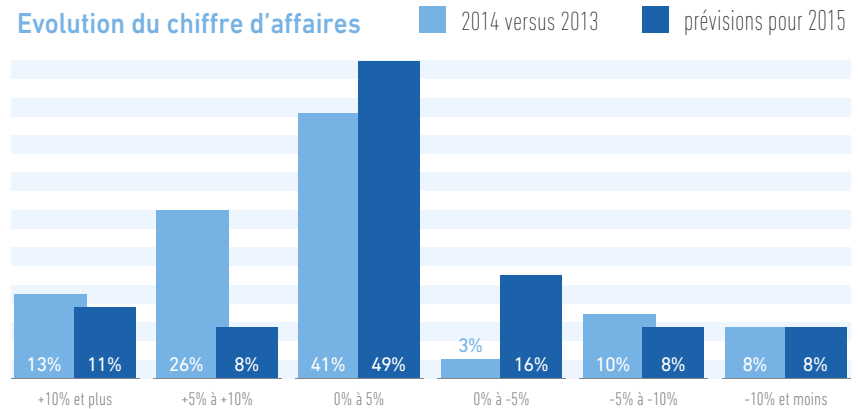
En avril 2014, un point de situation de l'OCSTAT avait fait état d'une mauvaise situation dans l'industrie genevoise avec des carnets de commandes jugés insuffisamment remplis et une durée assurée de production en recul. Les entrées de commandes étaient cependant en hausse par rapport à la même période en 2013. Mais les perspectives plutôt bonnes émises alors pour les trois à six mois suivants se sont confirmées.

L'évolution du volume d'affaires en 2014 a été de stable à positive, entre 0 et 5 % pour 41 % des entreprises, de 5 à 10 % et au-delà pour 39 % d'entre elles. Seules 10 % enregistrent une baisse comprise entre -5 et -10 %. La rentabilité a également évolué favorablement : jusqu'à 5 % pour 32 % des répondants, entre 5 à 10 % pour 24 % et entre 10 % et plus pour 11 %.

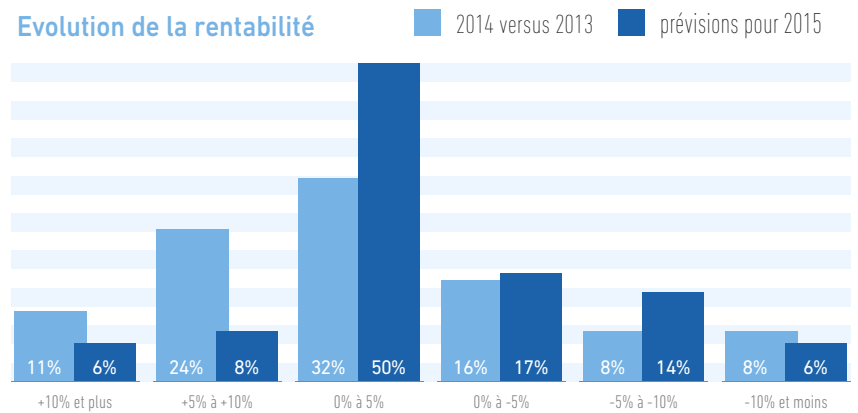
Le secteur de l'industrie est légèrement plus pessimiste pour 2015 que le reste de l'économie. Une petite moitié des entreprises répondantes s'attendent en effet à un volume d'affaires stable (hausse entre 0 et 5 %), mais 32 % tablent sur une baisse. Les perspectives de rentabilité sont identiques, avec un répondant sur deux prévoyant la stabilité mais 37 % imaginant une baisse.

27 % des entreprises sondées planifient en outre de réduire leurs investissements en 2015.

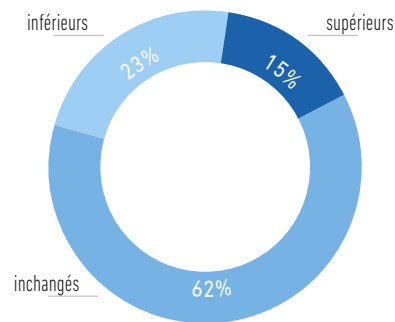
Evolution du chiffre d'affaires



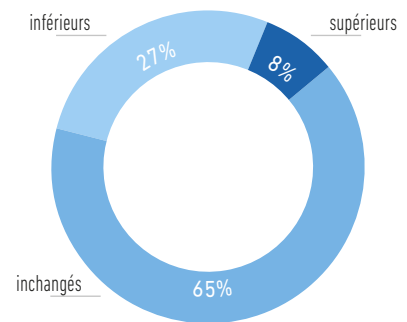
Evolution de la rentabilité



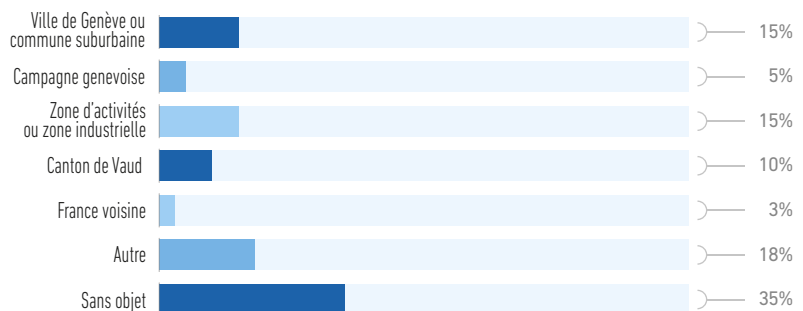
Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.

“ *Le Swiss made est un élément de différenciation précieux.* ”



Managing Director chez **IMI Fluid Automation Systems SA (FAS)**, filiale du groupe IMI, **Grégory Malherbe** est diplômé de l'école SupAéro de Toulouse et d'un master stratégie et finance de l'Institut français de gestion. Il a travaillé chez Schlumberger, devenu Actaris en 2000, de 1994 à 2004, puis chez Saintronic en tant que directeur général de 2004 à 2012.

Comment le secteur de l'industrie a-t-il vécu l'année 2014 ?

Quoique non linéaire, l'année s'est plutôt bien passée, avec un premier semestre très bon suivi de turbulences durant l'été qui ont fait chuter les commandes sur les marchés allemands et français. La fin d'année a néanmoins été positive. Et si l'Europe a été durement touchée, les affaires ont été excellentes pour les industries qui travaillent avec les Etats-Unis.

Dans votre domaine, quelles ont été les réactions suite à la suppression du taux plancher en janvier 2015 ?

Les entreprises qui ont été secouées en 2011 et qui ont ensuite décidé de mettre en place des solutions financières et industrielles ont moins souffert après l'annonce du 15 janvier. Dans leur cas, le très court terme a pu être géré. Les mesures prises antérieurement ont été anesthésiantes, mais leurs effets vont se dissiper dans les six mois qui viennent. Certaines entreprises ont déjà subi de plein fouet la décision de la Banque nationale suisse. Pour toutes, il y a une vraie inquiétude et les conséquences à moyen terme, quoique difficiles à estimer aujourd'hui, ne peuvent qu'être dommageables à l'industrie suisse en général. Les mesures à mettre en œuvre pour s'adapter à un choc de cette ampleur seront bien évidemment profondes : elles pourront aller d'un simple ajustement de la politique commerciale pour les entreprises qui peuvent s'offrir cette latitude (gestion du portefeuille clients, politique de prix) jusqu'à une reconsidération de la localisation de certaines activités (production, ingénierie). Toutes les entreprises devront réduire leurs coûts. Les entreprises qui jouent leur survie ne peuvent évidemment pas garantir ni les salaires ni les emplois.

Du point de vue de l'industrie, quelles sont les forces du canton de Genève ?

En Suisse, à Genève notamment, tout est fait pour faciliter la vie des entreprises. Le temps consacré aux tâches administratives sans valeur ajoutée (bureaucratie) est insignifiant, l'accès aux capitaux est simple, la main-d'œuvre est qualifiée

et abondante. Enfin, le Swiss made est un élément de différenciation précieux. Actuellement, au-delà des frontières, Genève n'est pas forcément perçue comme le pôle industriel innovant qu'il est pourtant. La Suisse a la chance d'avoir la plus grande concentration d'entreprises dans le secteur des MedTech/sciences de la vie. Il faudra un peu de temps pour le faire savoir.

Les coûts inhérents à Genève compliquent-ils le fonctionnement du secteur ?

Les coûts de développement et de production sont globalement plus élevés à Genève que dans les régions ou pays environnants : cela contraint donc structurellement l'industrie genevoise à s'orienter vers des secteurs industriels à forte valeur ajoutée qui sont prêts à payer plus cher une prestation qui apporte davantage de valeur. De surcroît, la culture suisse de la qualité favorise cette tendance. Toutefois, certains marchés à forte valeur ajoutée sont concurrencés soit par des entreprises issues de pays où les coûts de production sont plus bas soit par des technologies de substitution moins onéreuses. Cette menace va s'accroître de façon importante en raison de la suppression du taux plancher. La capacité d'adaptation de l'industrie genevoise sera déterminante pour son avenir.

L'année 2015 peut-elle néanmoins s'avérer propice au secteur ?

La suppression du taux plancher a assurément été une mauvaise nouvelle. L'année 2015 pourrait toutefois être une belle année. Le salut passe par les fondamentaux : s'occuper de la satisfaction de nos clients, innover pour nous différencier et créer la valeur qui permette à nos clients de gagner sur leurs marchés et, enfin, accélérer notre quête de l'excellence industrielle. L'industrie genevoise va certes subir une crise, mais nous la surmonterons et l'an 2016 arrivera bien assez vite avec ses nouveaux défis à relever...

Propos recueillis par Arnold Kohler

- **CA positif en 2014 mais en recul, positif pour 2015**
- **Rentabilité faiblement positive en 2014, perspectives 2015 meilleures**
- **Investissements et effectifs inchangés**

Notamment dus à la baisse de la publicité, les résultats de ce secteur n'ont pas été en ligne avec les attentes. C'est le secteur qui a connu la plus mauvaise année 2014, jugée difficile à très difficile par 55 % des entreprises répondantes. Celle-ci n'a pas répondu aux prévisions faites à la fin de 2013 par les professionnels du secteur. En effet, une majorité d'entre eux s'attendaient à une nette augmentation du volume d'affaires : 50 % comptaient sur une hausse allant jusqu'à 5 %, 18 % jusqu'à 10 %, et 16 % de 10 % et plus. Seules 16 % des entreprises sondées envisageaient une régression pouvant atteindre -10 %.

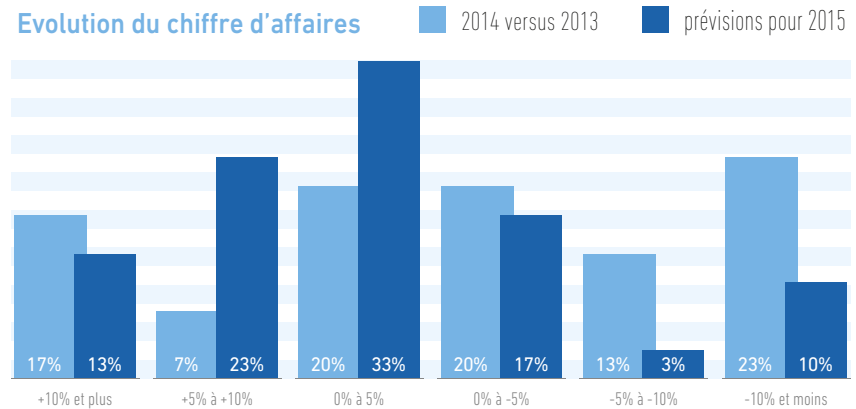
Ainsi, en 2014, 56 % des entreprises ont enregistré une baisse de leur volume d'affaires. Celle-ci est allée jusqu'à -5 % pour 20 % des sociétés répondantes, jusqu'à -10 % pour 13 %, et jusqu'à -10 % et moins pour 23 %. Seules 44 % des entreprises ont connu une hausse de leurs affaires qui, pour 17 % d'entre elles tout de même, a pu dépasser 10 %.

La rentabilité en 2014 a été bonne, bien qu'inférieure aux perspectives dessinées en 2013. 37 % des entreprises sondées ont enregistré une hausse de leur profitabilité allant jusqu'à 5 % et 20 % jusqu'à 10 % et au-delà. Mais la rentabilité a reculé jusqu'à -5 % pour 17 % des entreprises et, pour 27 % d'entre elles, la baisse a été plus forte.

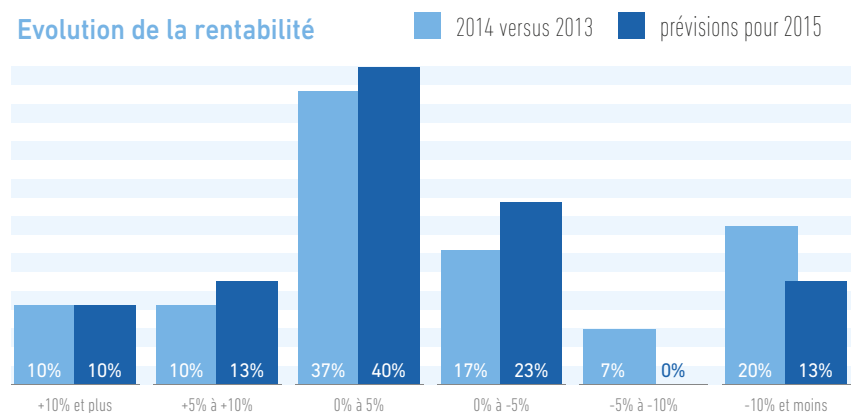
En 2015, le secteur des médias devrait être stable à positif. 33 % des entreprises répondantes prévoient une croissance de leur volume d'affaires jusqu'à 5 % et 36 %, une hausse pouvant aller au-delà de 10 %. Mais 30 % cependant s'attendent à une diminution.

40 % des entreprises sondées prévoient d'enregistrer une hausse de profitabilité allant jusqu'à 5 %, 13 % jusqu'à 10 %, et 10 % jusqu'à 10 % et plus. À noter cependant que 23 % s'attendent plutôt à une baisse pouvant atteindre -5 % et 13 % à un recul supérieur à -10 %.

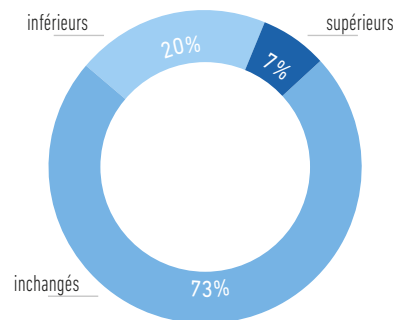
Evolution du chiffre d'affaires



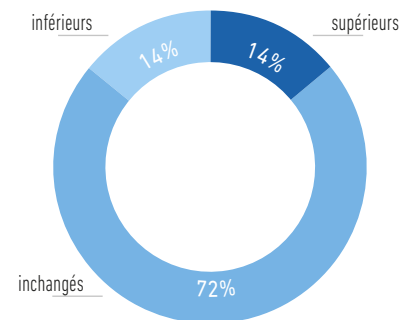
Evolution de la rentabilité



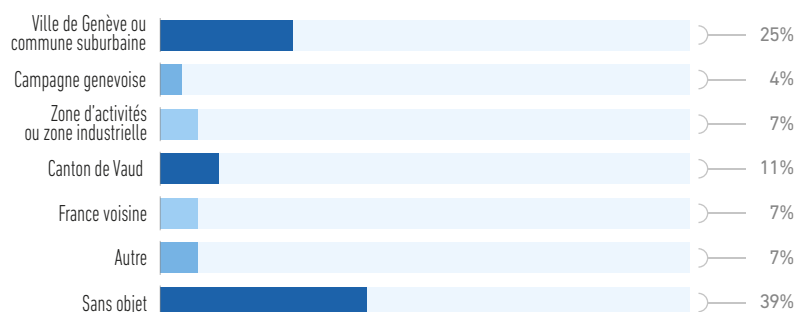
Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.

“ Les entreprises du domaine doivent se diversifier pour se distinguer. ”



Après une formation de gestion comptable à la Haute école d'ingénierie et de gestion du canton de Vaud, **Stéphanie Vonlanthen**, 40 ans, a effectué un parcours dans le monde bancaire genevois. En 2000, elle intègre **SRO-Kundig SA**, l'entreprise familiale, dont elle devient la directrice générale en 2004.

© Alban Kakulya

Comment s'est comportée l'industrie graphique genevoise en 2014 ?

Toutes les données du secteur suivent celles de l'industrie, dans ses moindres soubresauts. L'année 2014 a été difficile, voire complexe, autant pour les journaux imprimés que pour les magazines, qui vivent de la publicité. L'acteur média qui a le plus souffert est sans conteste la presse quotidienne. Les magazines spécialisés parviennent à conserver bon an mal an leurs pages de publicité. De plus en plus cependant, les budgets communication migrent du papier vers internet. Les mêmes montants, auparavant attribués au papier et aujourd'hui déployés sur la Toile, rapportent un nombre supérieur de « vues ».

Quelles sont les conséquences du phénomène Web ?

Une grande partie des entreprises ont ainsi diminué leur personnel pour maintenir leur chiffre d'affaires. Il y a une dizaine d'années, Genève comptait près de 120 imprimeries. Aujourd'hui, il y en a une trentaine, au mieux. Les petits fournisseurs qui n'offrent que des prestations dans le papier ferment, tandis que les gros s'équipent en numérique et proposent de nouveaux services, comme la mise en ligne de sites Web. Les entreprises du domaine, pour faire face, doivent se diversifier pour se distinguer, par exemple en maîtrisant le papier mais également les médias virtuels. Il faut continuellement réfléchir à l'augmentation de la production et de la rentabilité.

Dans quelle mesure la concurrence étrangère a-t-elle porté préjudice au secteur ?

La parité de l'euro, en 2011, a eu un gros impact. Les clients se sont tournés vers l'étranger. Bon nombre d'entre eux ont fait leurs expériences de production ailleurs qu'en Suisse. Mais certains reviennent. Ceux qui restent ici sont particulièrement exigeants et font preuve d'une tolérance zéro à l'égard des prestataires, qui n'ont aucun droit à l'erreur, alors que s'il y a des défauts sur un produit réalisé en Chine ou en Europe, ils sont considérés comme moins graves car « attendus ». La seule façon d'assurer la satisfaction des clients est de continuer à fournir

l'excellence. Ils demandent souvent plusieurs offres, dont une en euros. La tendance va de toute évidence se poursuivre.

Face à l'essor des supports virtuels, quelles sont les forces du papier ?

L'intérêt pour le support papier est peut-être moins fort de nos jours, mais, pour les passionnés, abonnés à des revues spécialisées, l'attachement reste puissant. Consulter un ouvrage en ligne est bien sûr fonctionnel, mais l'objet à manier manquera. Une simple clé USB n'a pas le même impact qu'une belle brochure auprès des clients finaux. Un élément fréquemment oublié est que le papier pollue beaucoup moins qu'on ne le dit. Le bilan écologique est clairement en sa faveur, par rapport à la production massive de tablettes et autres téléphones intelligents. Tout arbre coupé est en effet remplacé dans une perspective de gestion durable.

Comment le domaine devrait-il se comporter en 2015 ?

Après l'annonce de la BNS, la vision pour cette année risque de se dégrader... Il faudra pouvoir compter sur des achats de matières premières à la baisse afin de rester compétitifs. Mais aussi espérer que l'Etat soutiendra les entreprises, notamment en achetant local et non en dehors des frontières sous prétexte de vouloir économiser nos impôts...

Les acteurs de l'édition ont donc des raisons d'être optimistes ?

Le livre a encore une longue vie devant lui. La fréquentation du Salon du livre, à Genève, atteste de sa capacité à rassembler. Les catalogues de produits haut de gamme s'en sortiront le mieux, car ils incarnent une image des entreprises tout en montrant ce qu'elles savent faire. Toute compagnie qui organise des événements continuera à communiquer par des flyers et des affiches. Ces éléments assurent une certaine pérennité aux entreprises du secteur.

Propos recueillis par Benjamin Philippe



MERCURIA

Energy and Commodities.

Global Platform.

Diversified Capabilities.

1000+ people.



Geneva based, Mercuria is one of the 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

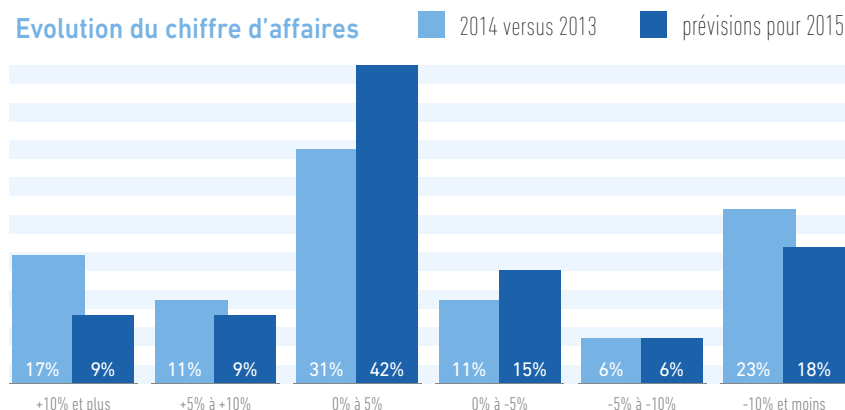


Dry-bulk freight

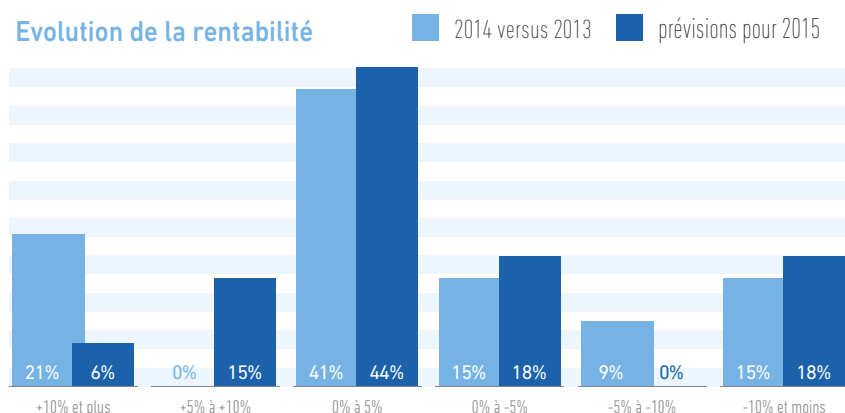


Soft commodities

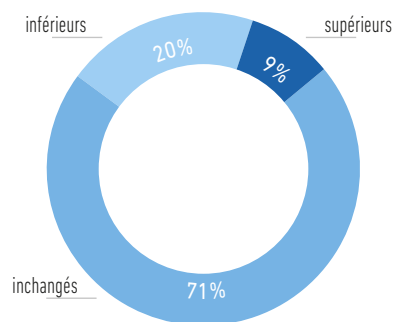
Evolution du chiffre d'affaires



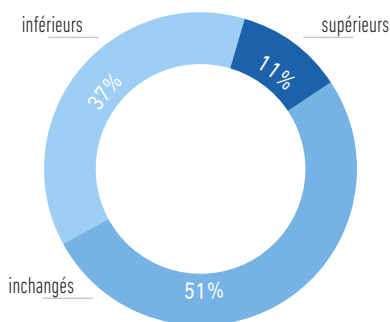
Evolution de la rentabilité



Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.

- Réalité 2014 en accord les perspectives
- Stagnation du CA et de la rentabilité en 2014
- Peu de changements pour 2015 : hausse pour le CA et la rentabilité
- Effectifs inchangés

L'année 2014 a été marquée par une baisse spectaculaire des prix du pétrole. Mais presque tous les marchés – minerais de fer, métaux, céréales, ... – ont reculé. Une situation qui s'explique par le ralentissement important de la croissance en Chine et la crise économique. 40 % des entreprises répondantes ont qualifié 2014 de stable, mais autant l'ont jugée difficile (29 %), voire très difficile (11 %). Cité par le quotidien *Le Temps* (8.12.2014), l'avocat Jeremy Davies, du cabinet spécialisé Holman Fenwick Willan, estimait que « plusieurs choses se sont combinées pour rendre la vie très difficile à beaucoup d'entreprises ».

Le volume d'affaires en 2014 a stagné, 31 % des sociétés ayant répondu à l'enquête estimant que la hausse se situait entre 0 et 5 %. Mais 23 % ont déclaré que leur volume d'affaires avait subi un recul de l'ordre de -10 % et moins. La rentabilité a peu progressé, s'établissant entre 0 et 5 % pour 41 % des entreprises répondantes. À noter qu'en 2013, 63 % des sociétés sondées avaient prévu une évolution de la rentabilité entre 0 et 5 %... Pour 2014, deux autres chiffres retiennent l'attention : 21 % des sociétés ont estimé à 10 % et plus l'évolution de leur rentabilité en 2014 et, à l'autre extrême, 15 % d'entre elles à -10 % et au-delà. On relèvera la forte amplitude qui caractérise ce secteur.

En termes d'emploi, le secteur n'a pas connu de changement notable puisque 57 % des entreprises ayant participé à l'enquête ont déclaré que leurs effectifs étaient restés inchangés.

L'année 2015 devrait s'inscrire dans le prolongement de 2014. 42 % des entreprises répondantes prévoient une évolution du volume de leur chiffre d'affaires de 0 à 5 %, et 44 % une progression de leur rentabilité du même ordre. Mais 18 % prédisent une baisse légère (0 à -5 %) et autant une forte diminution, supérieure à -10 %.

Enfin, pour 51 % des entreprises, les investissements pour l'année en cours seront identiques à ceux de 2014.

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 les plus demandées.

www.trafigura.com


TRAFIGURA

“ Tant que les avantages à maintenir leur activité à Genève seront supérieurs aux inconvénients, les entreprises resteront. ”



Richard Lopez est directeur financier de **Socotab SA**, une entreprise spécialisée dans le commerce de feuilles de tabac oriental. Après avoir obtenu sa licence en Business Management à HEC Lausanne, il a mené une carrière internationale, de la Belgique à Singapour en passant par la Côte d'Ivoire, avant de rejoindre le groupe Socotab il y a une dizaine d'années.

Quel est le bilan de l'année écoulée ?

D'une manière générale, le secteur du négoce a connu, ces douze derniers mois, un fort ralentissement. Les cours ont chuté en moyenne de 25 %, le prix du baril de pétrole a baissé de 50 %, tandis que les métaux précieux ont perdu 10 % de leur valeur. En cause, le ralentissement de la croissance chinoise, les troubles entre la Russie et l'Ukraine ou encore les problèmes de l'économie brésilienne. À cela, il convient d'ajouter le fait que certains investisseurs financiers qui s'intéressaient aux matières premières dans un but de diversification des portefeuilles ont finalement renoncé. De plus, nous devons faire face à un renforcement général des normes de contrôle, ce qui génère un surcroît de travail administratif pour toutes les entreprises. Certes, la majorité de ces dernières approuve cette tendance, mais il faut toutefois souligner que le volume de documents à traiter freine un peu notre capacité à nous concentrer sur nos activités et à anticiper l'avenir. Malgré ces facteurs et dans le contexte général que nous connaissons, nous n'avons pas à nous plaindre de nos résultats de 2014.

Quelles conséquences l'abandon du taux plancher par la BNS entraînera-t-il ?

C'est une décision à laquelle personne ne s'attendait et qui a fait l'effet d'une bombe. Pour autant, une fois l'émotion passée, il convient de relativiser les conséquences d'un franc fort, et pour ce qui nous concerne, aucune décision n'a été remise en cause bien que notre chiffre d'affaires ne soit réalisé qu'en dollars ou en euros tandis que les frais généraux de notre siège de Genève sont essentiellement en francs suisses. Ces frais ne représentent pas une masse suffisante pour que l'impact de l'abandon du taux plancher nous fasse reconsidérer notre organisation. Pour d'autres activités, les incidences sont évidemment corrélées à l'importance des coûts en francs suisses. Quoi qu'il en soit, tant que les avantages à maintenir leur activité à Genève seront supérieurs aux inconvénients, les entreprises resteront. Pour le moment et probablement pour longtemps encore, ce sont les avantages qui l'emportent.

Genève conforte-t-elle donc sa place de leader mondial en négoce international ?

Genève présente de nombreux avantages face à d'autres places comme Singapour ou Londres. Les conditions y sont très favorables, à commencer par l'administration, très efficiente. Le système bancaire est très performant et la culture du trading est bien ancrée à Genève. Sans oublier un niveau de formation du personnel très élevé, dont les compétences sont reconnues partout. Bien sûr, la remise en cause des statuts fiscaux privilégiés, qui doivent être adaptés aux pratiques internationales, risque de faire perdre un peu de compétitivité, mais le taux fixe d'imposition envisagé devrait en atténuer les effets. La problématique de l'immobilier reste néanmoins d'actualité.

Le secteur financier est soumis à toujours plus de transparence. Cela influence-t-il l'activité de négoce ?

De très fortes amendes ont été infligées à de grands groupes bancaires, ce qui se traduit par un contrôle encore plus rigoureux de leur part sur les flux financiers. Chaque mouvement de compte doit être justifié et toute demande de crédit est soumise à un processus d'approbation ayant tendance à s'alourdir. Tout nouveau client fait, entre autres, l'objet de recherches de solvabilité et de probité bien plus contraignantes que par le passé, ce qui entraîne quelques lourdeurs administratives qui restent à ce jour cependant tout à fait gérables et souvent nécessaires. En d'autres termes, l'activité de trading en général subit les conséquences liées aux sanctions financières imposées aux banques impactant de facto leur appétit pour le risque.

Quels sont les défis des années à venir ?

Dans le contexte économique actuel, les entreprises doivent être en mesure de s'adapter rapidement. Celles dotées de structures légères sont les plus à même de réagir et l'on observe qu'au-delà de la simple recherche d'économies, les restructurations ont également pour objet de réduire les lourdeurs de fonctionnement.

Propos recueillis par Frédéric Finot

- **Résultats 2014 inférieurs aux prévisions**
- **Rentabilité en hausse en 2014, idem pour 2015**
- **Effectifs et investissements sans changement**

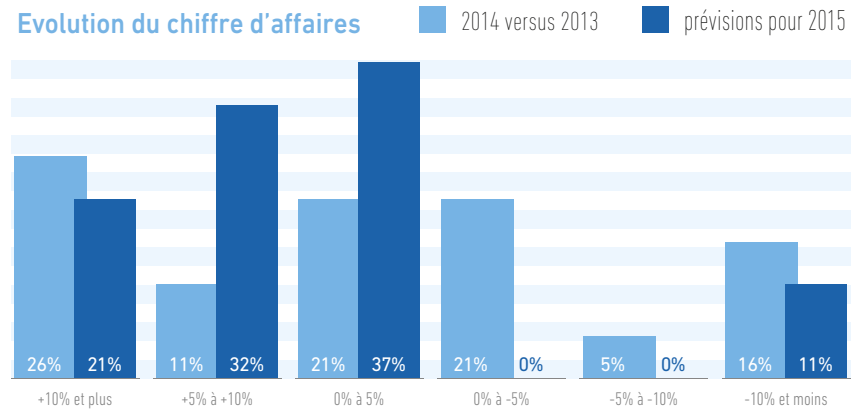
Ce secteur est l'un de ceux qui montrent une des plus grandes amplitudes dans les réponses. En effet, pour un tiers (29 %) des entreprises répondantes 2014 a été stable tandis que 18 % la qualifient de bonne, et 12 % de très bonne. Mais 42 % l'ont jugée difficile à très difficile, ce qui constitue toutefois un progrès en comparaison de 2013, où cette proportion était de 66 %.

Les perspectives établies en 2013 sur le volume d'affaires montraient que toutes les entreprises ayant répondu à l'enquête, sans exception, imaginaient une croissance en 2014. Les résultats bien que positifs sont cependant à nuancer. Certes, 58 % ont annoncé un chiffre d'affaires en progression. Il est à relever que c'est le secteur qui, après le tourisme, enregistre la plus forte proportion de répondants déclarant une croissance des affaires dépassant 10 % (26 %, alors que la moyenne pour l'ensemble de l'économie est de 17 % dans cette tranche de croissance). Mais 42 % des entreprises ont enregistré une baisse. Celle-ci est allée au-delà de -10 % pour 16 % des répondants, ce qui est également supérieur à la moyenne.

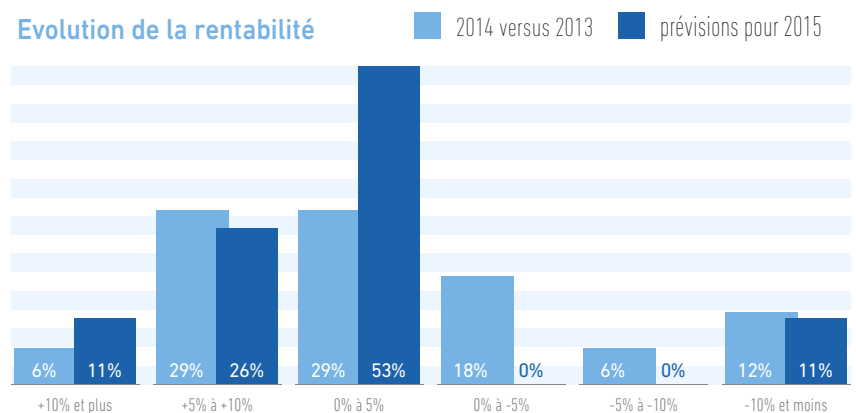
La rentabilité a mieux tiré son épingle du jeu que le volume d'affaires. 29 % ont fait état d'une progression allant jusqu'à 5 % et 35 %, jusqu'à 10 % et au-delà. Ce qui fait des RH l'un des secteurs qui ont connu la plus forte proportion d'entreprises ayant eu une croissance de rentabilité de 5 % et plus. L'année 2014 a aussi été synonyme de recul de la profitabilité pour 18 % des répondants avec un fléchissement jusqu'à -5 %. 6 % ont connu un recul jusqu'à -10 %, et 12 % jusqu'à -10 % et moins.

Pour 2015, les entreprises du secteur restent cependant confiantes. 90 % des entreprises répondantes prévoient en effet une progression de leur volume d'affaires et autant tablent sur une hausse de leur profitabilité.

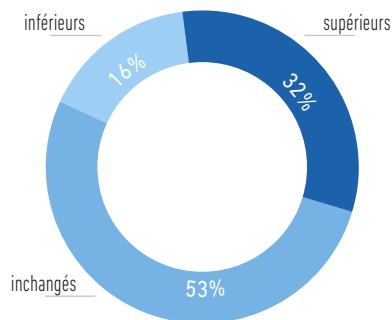
Evolution du chiffre d'affaires



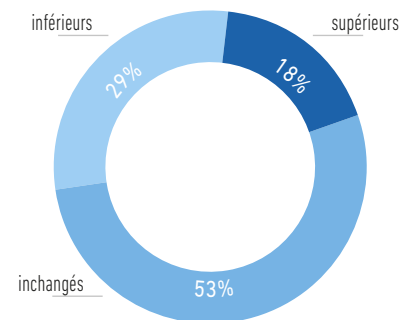
Evolution de la rentabilité



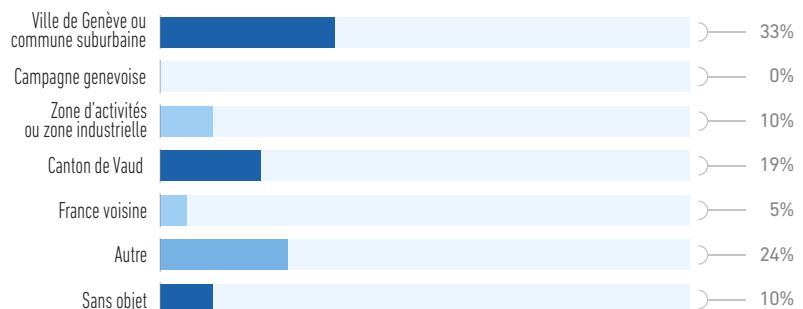
Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.

“ La disparition du taux plancher a suscité des réactions parfois disproportionnées. ”



Pamela Grant, diplômée en philosophie et en développement des ressources humaines, a rejoint **Performance Development Partners (PDP) SA** en 1999 en tant que consultante senior. Cinq ans plus tard, elle est devenue directrice des programmes de coaching pour exécutifs. Depuis janvier 2008, elle est en outre responsable du bureau PDP de Genève.

Comment le secteur des ressources humaines a-t-il vécu l'année 2014 ?

Du point de vue des entreprises spécialisées dans le recrutement, le marché a globalement été positif avec, pourtant, la votation du 9 février, qui a porté à un degré supérieur l'incertitude qui pèse sur l'emploi. En conséquence, les entreprises en général ont tendance à raisonner sur le court terme. Elles hésitent dans leurs recrutements et changent souvent de stratégies. Au cours de ces dernières années, elles ont déjà changé leur façon de recruter, une approche plus ouverte pourrait éventuellement apporter davantage de compétences intéressantes. La sélection des candidats se fait actuellement de façon très rigide et très mécanique pour trouver des clones. Les grandes entreprises font moins confiance à leur instinct et utilisent notamment des services en ligne tels que Sonru.

Quelles sont les difficultés que rencontrent les recruteurs au moment de la sélection ?

Les candidatures sont de nos jours tellement nombreuses que la sélection demande forcément plus de temps. Pour un poste de directeur financier par exemple, il arrive en moyenne 180 candidatures. Les recruteurs se retrouvent à analyser des curriculum vitae en moins d'une minute et à s'attarder éventuellement deux à quatre minutes sur certains pour les lire plus en détail. Les difficultés sont également pour les chercheurs d'emploi : du fait de cette avalanche de dossiers, 90 % des candidats ne reçoivent aucune nouvelle après leur postulation. Aujourd'hui, pour être embauchés, les candidats doivent compter environ sept mois, alors qu'il leur en fallait auparavant trois ou quatre. La situation est plus difficile encore pour les seniors.

Ces dernières années, comment ont évolué les attentes des professionnels ?

Les descriptifs des postes sont devenus très exigeants. Il est très fréquemment indiqué « allemand souhaité », voire « obligatoire », parce que les quartiers généraux des entreprises sont

très souvent établis en Suisse alémanique. C'est une tendance nette de ces deux ou trois dernières années. Autre exigence : un nombre croissant d'offres d'emploi s'adressent à des résidents suisses. Dans le même temps, de plus en plus de postes sont mis au concours alors qu'ils ont déjà des candidats en interne. Dans ces cas-là, entre l'analyse des candidatures et la passation des entretiens, la perte de temps est considérable pour les recruteurs. C'en est également une pour les postulants qui auront soigné leur dossier en vain. Pour eux, la donne a également changé : les salaires ont globalement baissé, également dans les entreprises les plus riches. Enfin, il est à noter que, de nos jours, l'angoisse de retrouver un travail apparaît dès 45 ans. Elle survenait à partir de la cinquantaine à une époque encore récente.

Quelles sont les spécificités de l'accompagnement dans la transition de carrière à Genève ?

Les équipes de l'Office cantonal pour l'emploi sont débordées et, comme les grands cabinets qui ont industrialisé l'accompagnement, elles offrent aux seniors et aux cadres un soutien limité, ni en profondeur ni consistant. Elles ne savent pas forcément répondre à leurs demandes et leurs inquiétudes. À Genève qui plus est, il y a beaucoup plus d'internationaux qu'ailleurs. La dimension interculturelle ajoute à la complexité des dossiers.

Dans le contexte actuel, comment percevez-vous l'année 2015 ?

La disparition du taux plancher a suscité des réactions parfois disproportionnées. Certaines entreprises ont par exemple décrété un *hiring freeze* temporaire. L'année sera extraordinairement difficile. Certaines des entreprises qui songent à quitter Genève passeront peut-être à l'action. Les plans sociaux risquent de provoquer des remous et de renouveler les profils. Malgré tout, il faut rester optimiste et créatif.

Propos recueillis par Benjamin Philippe

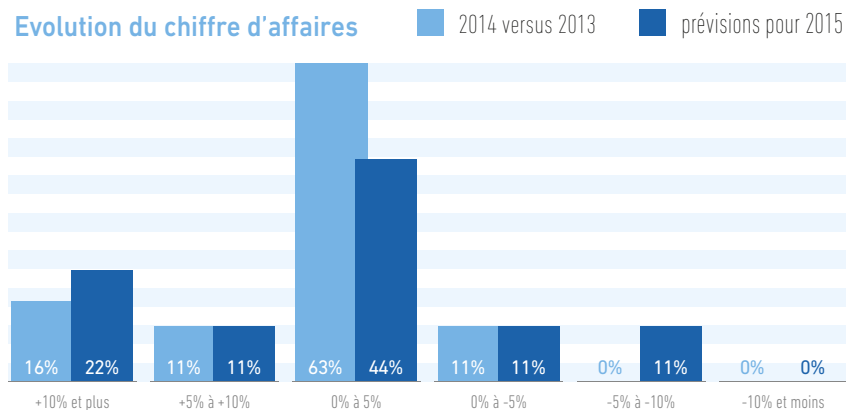


24 h sur 24,
365 jours par année,
imad offre une
prise en charge globale
et pluridisciplinaire
dans le maintien
et l'accompagnement
à domicile.

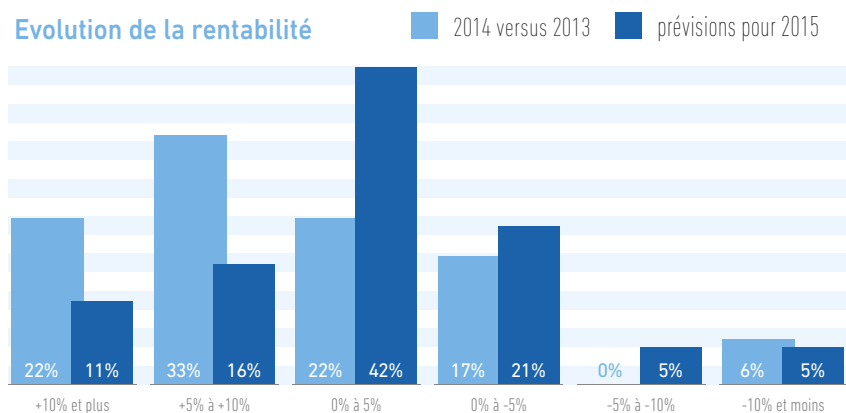
imad fournit des prestations de soins, d'aide, d'accompagnement et de répit favorisant le maintien à domicile des personnes et préservant leur autonomie, en partenariat avec les proches aidants et en coordination avec les membres du réseau de soins.

Tél. 022 420 20 00 • 24h/24

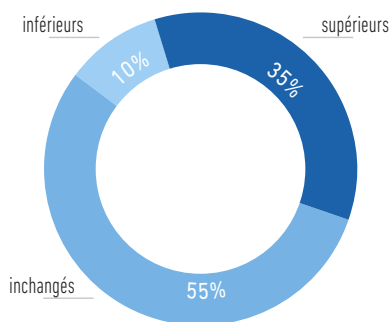
Evolution du chiffre d'affaires



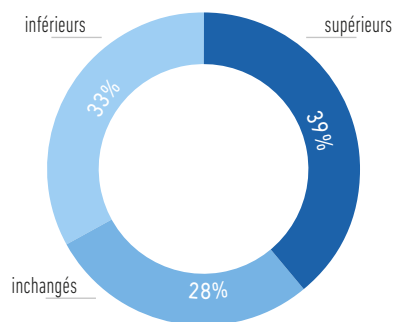
Evolution de la rentabilité



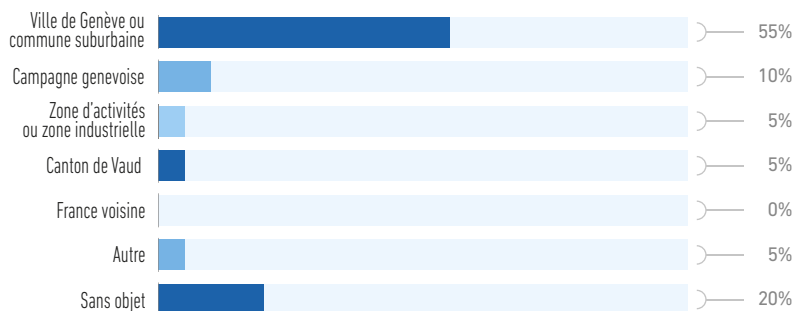
Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.

- CA positif pour 2014, idem pour 2015
- Rentabilité en forte hausse pour 2014, également pour 2015
- Effectifs en hausse

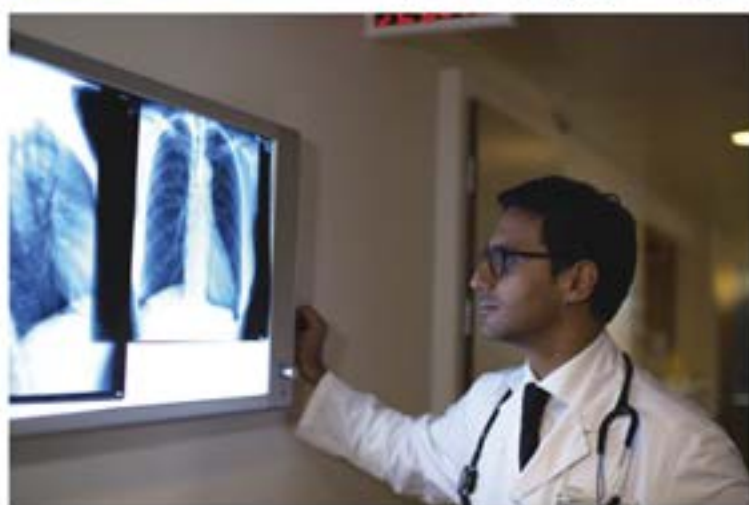
Pour la deuxième année consécutive, le secteur de la santé affiche une tendance positive. 42 % des établissements ayant répondu à l'enquête qualifient l'année 2014 de bonne contre 33 % en 2013. 5 % l'estiment même très bonne.

Les volumes d'affaires enregistrés en 2014 suivent la tendance positive annoncée par les perspectives à la fin de 2013. Si 95 % des établissements participant à l'enquête prévoient des hausses, ce fut le cas en 2014 pour 90 % d'entre eux. L'augmentation des affaires est allée jusqu'à 5 % pour 63 % des sociétés, jusqu'à 10 % pour 11 % et a dépassé 10 % pour 16 % des répondants.

La rentabilité s'est toutefois située en dessous des prévisions. En 2013, 94 % tablaient sur une hausse de leur rentabilité, mais seuls 77 % en ont enregistré une en 2014. Il n'empêche que c'est le secteur qui a connu la plus forte croissance de rentabilité en 2014, avec 55 % déclarant une hausse de 5 % et plus !

Les perspectives laissent envisager une année 2015 positive. Le franc fort pourrait toutefois décourager des patients étrangers. 77 % des établissements prévoient une hausse de leur chiffre d'affaires, dans des proportions même sensibles puisque, pour 22 % d'entre eux, l'augmentation dépasserait 10 %. La rentabilité devrait connaître une évolution positive pour 69 % des établissements sondés, bien que dans des proportions moindres. 31 % d'entre eux envisagent même un recul de leur rentabilité.

Le niveau des investissements progresse pour 39 % des sociétés, mais 33 % d'entre elles annoncent une baisse. L'emploi a profité des bons résultats de 2014 puisque 45 % des établissements ont annoncé une augmentation de leurs effectifs. Pour 2015, c'est également le secteur qui indique la plus forte propension à recruter (35 %). Mais la Suisse – et Genève – ne forme pas assez pour répondre aux besoins de ce secteur : ce champ de tension n'est donc pas prêt d'être résorbé.



Hôpital de la Tour

Avenue J.-D. Maillard 3
CH-1217 Meyrin/Genève
T +41 (0)22 719 61 11

URGENCES 24/24H
TOUS LES JOURS

Clinique de Carouge

Av. Cardinal-Mermillod 1
CH-1227 Carouge/Genève
T +41 (0)22 309 45 45

URGENCES 24/24H
TOUS LES JOURS

Centre médical de Meyrin

Promenade des Artisans 24
CH-1217 Meyrin/Genève
T +41 (0)22 719 74 00

URGENCES DE 8H À 19H
Du lundi au vendredi

VOTRE SANTÉ NOTRE PASSION

www.latour.ch



“ Le marché de la santé est en plein développement. ”



D'origine suédoise, citoyen suisse installé à Genève depuis trente ans, **Paul Hökfelt** est diplômé d'un MBA en économie de la Stockholm School of Economics. Il est directeur général et membre du conseil d'administration de la **Clinique La Colline SA** à Genève. Il est également président non exécutif d'Unilabs ainsi que d'autres sociétés dans le secteur de la santé.

D'un point de vue économique, comment s'est comporté le marché genevois de la santé en 2014 ?

Les prestations médicales sont en augmentation, notamment du fait du vieillissement de la population et de l'agrandissement du bassin de population à Genève. On note également un déplacement progressif de l'activité des structures publiques vers les structures hospitalières privées et ambulatoires en raison de l'installation d'un grand nombre de médecins dans le canton de Genève et du développement qualitatif des cliniques genevoises. La diminution de l'activité stationnaire au profit des soins ambulatoires, moins coûteux, se poursuit. Il serait même souhaitable que cette diminution soit plus marquée. Le marché genevois de la santé est en plein développement, mais il pâtit de la préférence accordée aux Hôpitaux universitaires de Genève (HUG) dans la planification hospitalière. Cette préférence entraîne une diminution du nombre des assurés de base pouvant bénéficier d'un traitement dans le privé et constitue donc un frein au libre choix des patients.

Quelles ont été, dans le canton, les transformations les plus notables en termes d'infrastructures et de fonctionnement ?

Les cliniques privées tout comme les HUG ont développé leurs infrastructures ou sont en train de le faire. La Clinique des Grangettes a inauguré un nouveau bâtiment hospitalier, La Colline a agrandi son centre d'urgence et augmenté son nombre de lits tandis que La Tour et Beaulieu ont des projets d'extension en cours. Contrairement à certaines affirmations approximatives, les cliniques privées ne sont pas en surcapacité ; elles affichent des taux d'occupation très élevés, voire sont saturées. Par conséquent, elles se développent pour répondre à la demande.

Quels sont les mécanismes actionnés pour juguler les coûts, à Genève ?

L'évolution démographique et le vieillissement de la population engendrent une augmentation des coûts de la santé.

Des économies sont possibles, mais, à trop vouloir protéger son hôpital public, Genève n'a pas de politique claire dans ce domaine. Ainsi, un centre de réadaptation post-hospitalier fait cruellement défaut, ce qui oblige les patients à rester plus longtemps à l'hôpital alors que les lits y coûtent le double.

Comment se présente l'année 2015 pour les établissements médicaux ?

Les besoins vont continuer à augmenter. Tout comme les coûts. La pression va s'accroître pour les HUG qui devront trouver des solutions alternatives et favoriser leur partenariat avec le secteur privé. La proportion des patients frontaliers va diminuer. La durée des séjours va baisser afin de privilégier l'ambulatoire. Reste à savoir comment vont se comporter, après la hausse du franc suisse, les patients étrangers qui venaient se faire soigner à Genève. La pénurie de médecins de premier recours m'inquiète, d'autant plus qu'actuellement 55 % d'entre eux ont plus de 55 ans. Les patients risquent d'avoir du mal à être pris en charge dans des délais raisonnables pour soigner leurs problèmes courants. Le pire est à venir, si rien n'est entrepris.

Comment devrait se comporter le marché de l'emploi dans votre secteur ?

La demande croissante engendre naturellement un besoin en personnel, notamment en personnel soignant. L'équation est toute simple : la Haute école de santé de Genève forme 300 infirmières chaque année, or les HUG ont besoin de 500 infirmières par an ! D'où la pénurie en personnel soignant et l'obligation de recourir aux frontaliers. C'est encore pire pour le personnel soignant spécialisé en bloc opératoire. La Suisse ne forme pas assez et le marché de l'emploi continuera à être très tendu dans le milieu de la santé.

Propos recueillis par Arnold Kohler

- CA en hausse en 2014, idem pour 2015
- Rentabilité en hausse en 2014, idem pour 2015
- Effectifs en hausse

38 % des entreprises du secteur ayant participé à l'enquête ont qualifié l'année 2014 de stable et 33 % de bonne. Mais 25 % ont estimé 2014 difficile alors qu'ils n'étaient que 15 % à partager cet avis pour 2013.

À la fin de 2013, 95 % des entreprises sondées avaient estimé que le niveau de leurs affaires allait progresser en 2014, dans une proportion pouvant aller jusqu'à 10 % et au-delà. Les résultats ont été légèrement inférieurs, mais cependant largement positifs puisque 76 % des sociétés interrogées ont vu leur volume d'affaires augmenter. Pour 42 %, la hausse s'est élevée jusqu'à 5 %, pour 26 % jusqu'à 10 % et pour 8 % au-delà de 10 %.

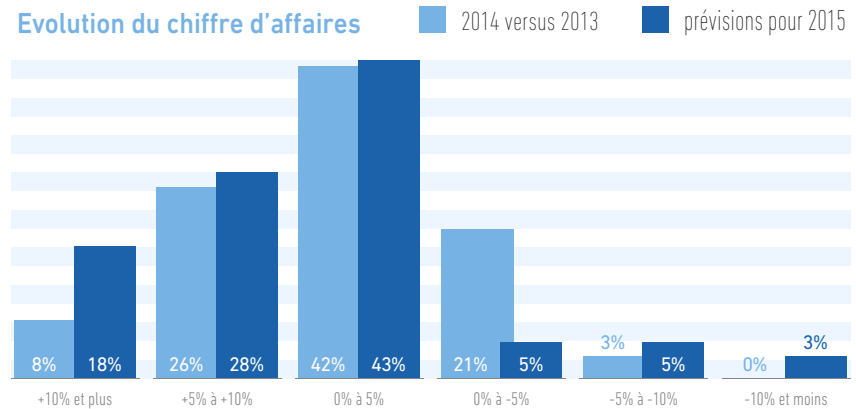
L'évolution de la rentabilité a été positive, bien qu'en léger recul. 97 % des entreprises avaient prévu une hausse pouvant dépasser 10 %. Au final, seules 65 % ont enregistré une progression de profitabilité. Celle-ci est allée jusqu'à 5 % pour 47 % des entreprises répondantes, jusqu'à 10 % pour 9 % d'entre elles et au-delà de 10 % pour la même proportion.

L'année 2015 devrait être une année très positive, 89 % des sondés s'attendant à une croissance de leurs affaires. 43 % estiment qu'elle pourrait s'élever à 5 % et 46 % – soit presque une entreprise sur deux – qu'elle peut atteindre, voire dépasser, 10 %.

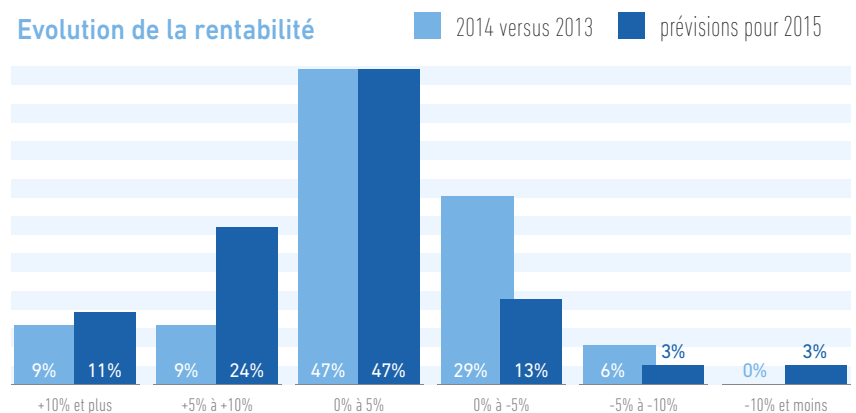
Cette tendance positive s'étend également à la rentabilité. 47 % s'attendent à une hausse de leur profitabilité allant jusqu'à 5 % et 11 % espèrent une augmentation à deux chiffres.

Le secteur des TIC est l'un de ceux qui ont connu, en 2014, l'une des plus fortes diminutions des effectifs (24 % d'entreprises disent avoir réduit leur personnel alors que la moyenne sur l'ensemble de l'économie est de 14 %). La tendance devrait s'inverser en 2015, avec 34 % des répondants qui entendent embaucher.

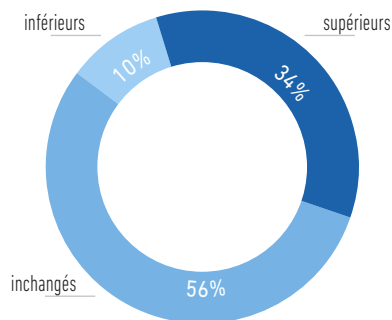
Evolution du chiffre d'affaires



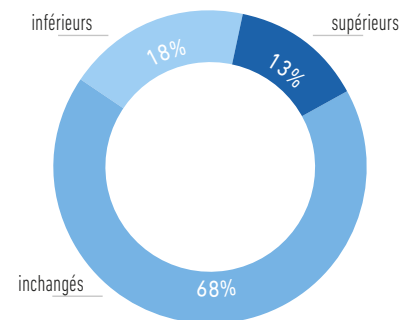
Evolution de la rentabilité



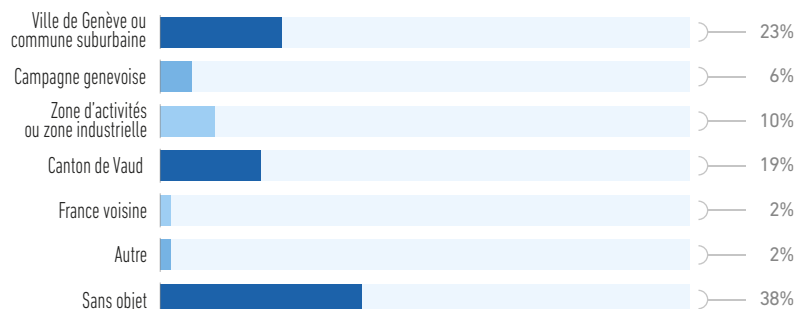
Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.

“ Face à la crise,
le marché s'est adapté. ”



Né en 1965, **Stephan Zwettler** est argovien de naissance et européen dans l'âme. Ses études l'ont mené à Graz, en Autriche, et son travail, en France, en Allemagne puis en Suisse. Il dirige la société **SZ-Informatique SA**, qu'il a fondée en 2000.

Quel est le bilan 2014 du secteur informatique ?

De manière générale, l'année a été correcte, sans plus. Le marché reste influencé par la crise. Globalement mûr, il ne peut cependant pas être considéré de manière uniforme, simplement parce que le secteur des TIC englobe de nombreuses activités. La crise a engendré une perpétuelle recherche d'économies budgétaires, qui a, pour certains acteurs du secteur, apporté des projets IT et, pour d'autres, au contraire, les a avortés. Néanmoins, depuis 2008, le marché s'est adapté : les affaires se font malgré tout.

Quels sont les paramètres qui favorisent la croissance du secteur ?

L'obsolescence programmée des produits génère naturellement du business. Par exemple, l'arrêt du support technique pour Windows XP a contraint les sociétés à mettre à jour leurs systèmes d'exploitation. Un autre phénomène est lié au renouvellement des solutions mises en place dans le cadre du bug de l'an 2000. D'une durée de vie de quinze à vingt ans, ces solutions arrivent maintenant à échéance. Un regain d'intérêt se fait sentir pour les logiciels sur mesure, après des années de baisse dues à l'arrivée de « progiciels de gestion intégrée » (*Enterprise Resource Planning*, ou ERP). D'une part, le marché a compris que les ERP étaient plus chers qu'il n'y paraît et, d'autre part, la crise oblige les sociétés à rechercher l'optimisation de leurs processus informatiques ainsi que la différenciation par rapport à la concurrence. Le sur-mesure est donc la réponse parfaite.

Quelles sont, parmi les activités liées à l'informatique, les plus dynamiques ?

L'hébergement web, le *hosting*, est un marché en croissance, notamment en Suisse, qui est considérée comme le véritable coffre-fort du monde. Ce domaine répond aux exigences sécuritaires accrues du marché et profite de l'émergence des solutions louées (*software as a service*). De leur côté, les appareils mobiles ont ouvert de nombreuses possibilités pour les entreprises. Le marché des solutions métiers mobiles est maintenant

en pleine croissance. Enfin, le domaine de la sécurité informatique est, lui aussi, en progression, car les entreprises sont continuellement en train d'améliorer leurs systèmes de sécurité. Leurs exigences sont en effet en constante évolution face aux problèmes liés à la cybercriminalité. À titre d'exemple, le principe du « Apportez votre équipement personnel de communication » (*Bring Your Own Device*, ou BYOD) nécessite des adaptations lourdes et coûteuses pour garantir l'intégrité des informations.

Quels sont les domaines à la peine les plus notables ?

Le marché du hardware demeure stable, tout comme les progiciels, les ERP ainsi que l'infogérance, tandis que le marché des appareils mobiles se rapproche de plus en plus de sa maturité. Après dix ans de vaches grasses, le marché de la délégation de personnel, fortement consolidé à la fin des années 2000, est à la baisse depuis deux ou trois années. À l'époque, l'arrivée sur le marché des entreprises françaises lui avait donné une franche impulsion, mais les grandes entreprises de la place, à l'instar de l'Etat de Genève, sont en train de complètement revoir leur stratégie à ce niveau. C'est d'ailleurs une évolution saine du marché et une bonne chose pour les acteurs de type petites et moyennes entreprises locales. Citons encore le marché de la formation des utilisateurs, dont la baisse est due à l'arrivée des nouvelles générations sur le marché du travail, mais aussi à l'amélioration de l'ergonomie des produits, misant sur l'intuitif, et la démocratisation de l'informatique en général.

Selon vous, comment se dessinent les perspectives 2015 pour l'informatique à Genève ?

Le secteur s'attend à une année plus ou moins identique à 2014. Les budgets des entreprises sont restés peu ou prou les mêmes. C'est donc davantage une évolution du contexte économique général qui va influencer le marché IT, dans un sens ou dans l'autre.

Propos recueillis par Arnold Kohler



Dorier 
Audio-Visual global solutions

PRODUCTION AUDIOVISUELLE ET ÉVÉNEMENTIELLE

Soirées de Gala | Lancements de produit | Cérémonies | Défilés de mode

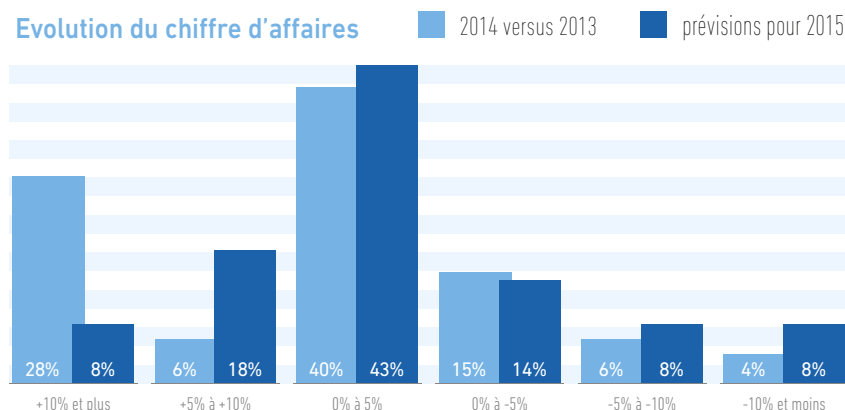
Congrès & Conférences | Inaugurations | Stands d'exposition



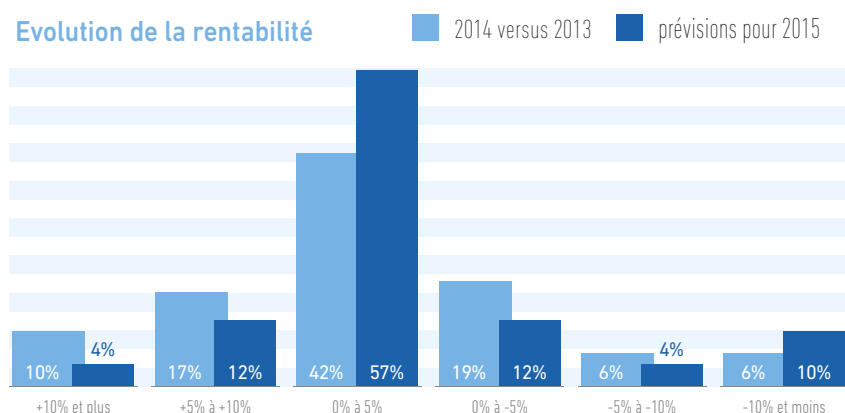
GENÈVE HQ | MONTREUX | BIENNE | SINGAPOUR | HONG KONG | BEIJING | BANGKOK | TOKYO | SEOUL | BUENOS AIRES | SÃO PAULO

40 route de St-Julien, 1227 Carouge - +41 22 309 20 00 - info@dorier.ch - www.dorier.ch

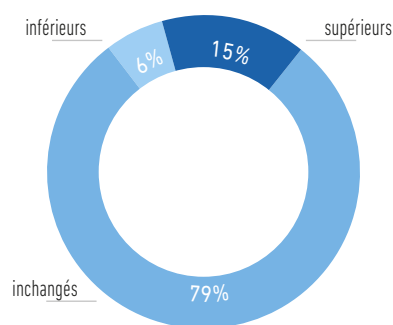
Evolution du chiffre d'affaires



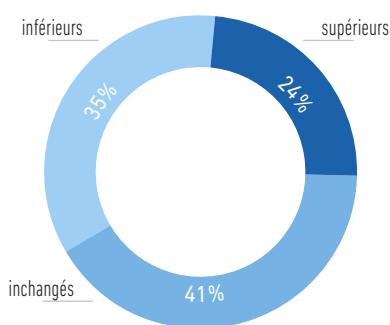
Evolution de la rentabilité



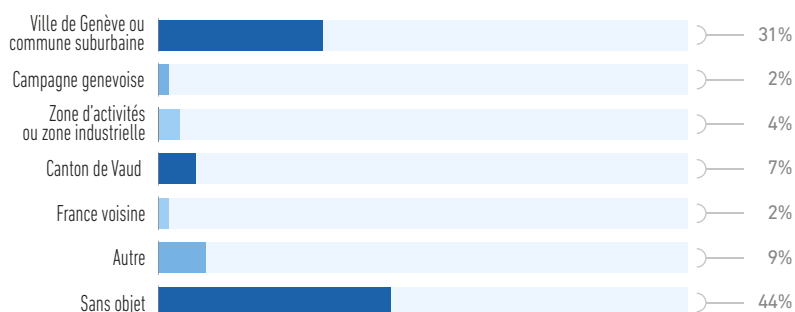
Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



- CA en progression en 2014, incertitudes en 2015
- Rentabilité stable à positive, incertitudes en 2015
- Investissements et effectifs stables

La situation des affaires dans le tourisme en 2014, à Genève, marque une amélioration par rapport à 2013. En effet, 35 % des entreprises répondantes l'ont qualifiée de bonne, soit une hausse de 10 % par rapport à 2013. Les autres acteurs du secteur interrogés dans le cadre de l'enquête ont jugé l'année stable à 27 %, mais difficile en proportion presque égale (25 %).

L'an dernier, le tourisme semble être entré dans une phase de stabilisation et même de progression pour certaines entreprises. Ainsi, 40 % d'entre elles ont connu une augmentation de leur volume d'affaires située dans une fourchette entre 0 et 5 %, 6 % entre 5 et 10 %, et 28 % de 10 % et plus. L'OCSTAT note une évolution différenciée du chiffre d'affaires entre l'hôtellerie (en hausse) et la restauration (stable).

En 2014, la rentabilité des entreprises du secteur a été globalement positive. 42 % des entreprises répondantes annoncent une hausse de rentabilité entre 0 et 5 %, 17 % entre 5 et 10 % et, pour 10 % des entreprises, supérieure à 10 %. Ces résultats vont au-delà des prévisions des entreprises de la branche, puisque seules 8 % d'entre elles avaient, en 2013, imaginé une hausse de 5 % et plus.

L'emploi s'est maintenu et a même enregistré une légère amélioration. En effet, les effectifs sont restés inchangés dans 71 % des sociétés répondantes, mais 21 % d'entre elles ont embauché.

Pour 2015, la situation devrait être plus incertaine en raison de l'abolition du taux plancher du franc suisse. Néanmoins, 43 % des répondants tablent sur une augmentation du volume d'affaires allant de 0 à 5 %, 18 % entre 5 et 10 % et 8 % au-delà de 10 %. L'analyse de la rentabilité s'inscrit dans la même ligne : stable à satisfaisante. 57 % des entreprises sondées attendent une augmentation allant jusqu'à 5 %.

Pas de surprise du côté des investissements : pour 41 % des entreprises, le niveau devrait rester inchangé tandis que 35 % d'entre elles prévoient une diminution.

Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.

PYTHON



Stratégie

Expertise

Coaching

Surveillance

Protection

Enquêtes

PYTHON SECURITE sàrl

Un nouveau regard sur la sécurité

Institut de conseil, gestion et
formation en sûreté et sécurité

La Praille, Centre commercial & de loisirs
10 route des Jeunes
CH - 1227 Carouge (Genève)

Contact:

Tél. +41 022 749 19 00

info@python-securite.ch
www.python-securite.ch
Fax. 022 749 19 10

“ Pour être attractive, la Genève touristique doit développer ses points forts. ”



Depuis cinq ans, **Marc-Antoine Nissille** est directeur général d'Adhotels, qui gère notamment les hôtels Eastwest et Tiffany. Ancien étudiant de l'École hôtelière de Lausanne, il est devenu président de la **Société des hôteliers genevois (SHG)** en 2011. Depuis l'an dernier, il est membre du conseil de la fondation du Salon international de l'automobile.

Comment le secteur du tourisme a-t-il vécu l'année 2014 ?

L'année dernière a particulièrement bien commencé pour le secteur. La période entre la fin 2013 et le début 2014 a été si prometteuse qu'elle a engendré de grandes attentes pour la suite de l'année. Or, l'essoufflement ressenti avant l'été et le ralentissement de la fréquentation observé entre novembre et le début de l'année 2015 ont contredit les pronostics. La saison s'est finalement révélée simplement bonne et n'a, par conséquence, pas été la meilleure qu'ait connue l'industrie du tourisme. Pour exemple, suite à la chute du rouble, la clientèle russe est moins venue à Genève.

Que représentent les touristes de loisirs pour Genève ? Comment les faire venir ?

Ils représentent un quart des nuitées, c'est-à-dire trois fois moins que la clientèle professionnelle, affaires et organisations internationales. C'est toutefois sur le secteur du tourisme de loisirs que Genève doit se renforcer. La ville souffre actuellement d'un déficit d'attractivité. Ainsi, pour se développer et inciter la venue des touristes, il faudra passer par un changement dans les horaires d'ouverture des commerces et améliorer l'offre culturelle. L'inauguration en 2014 du nouveau Musée d'ethnographie va dans ce sens, tout comme le projet de réaménagement et d'agrandissement du Musée d'art et d'histoire (MAH), qui aura indubitablement aussi des retombées positives. L'hôtellerie, comme bon nombre de secteurs d'activité, doit se réinventer et proposer un service de qualité, sans oublier d'apporter de l'innovation, en termes d'originalité de concepts et de mise à disposition de technologies au service des clients.

Genève n'est-elle qu'une destination professionnelle ?

Les touristes viennent à Genève parce que c'est l'une des villes les plus connues au monde. Les tour-opérateurs russes et chinois font passer leurs circuits européens par la Cité de Calvin. La plupart des étrangers perçoivent Genève comme une destination sympathique, parfaite pour un séjour de

courte durée ; ils envisagent d'y passer deux ou trois jours plutôt qu'une semaine. Pour maintenir son attrait, le canton doit entretenir et améliorer encore les caractéristiques qui font sa réputation : la sécurité, le calme, les paysages idylliques et le shopping... quand les magasins sont ouverts. Genève doit aussi répondre aux attentes des clients internationaux, en proposant, entre autres, un service de taxis de qualité et autoriser les boutiques de certaines zones de la ville à fermer plus tard. Sur le plan de la sécurité, la disparition du bonneteau et la diminution des grands cas de vol sont de bonnes nouvelles. Toutefois, la grève du rasage et de l'uniforme de la part des policiers a été un événement aux conséquences terribles en termes d'image.

La décision de la Banque nationale suisse a-t-elle eu un impact sur le tourisme genevois ?

Jusqu'à présent, nous n'avons pas constaté un « effet 15 janvier » comme d'autres régions suisses ou d'autres secteurs d'activité ont pu en faire l'expérience. Cependant, la suppression du taux plancher a été une mauvaise nouvelle supplémentaire dans un environnement loin d'être favorable. Des conséquences sont inévitables, notamment sur les négociations pour l'organisation de congrès à Genève. D'autres répercussions se feront sentir, par exemple dans les relations avec la Genève internationale, mais cela se fera petit à petit, à des échéances difficiles à estimer à ce stade.

Comment se profile l'année 2015 pour votre secteur ?

Pour 2015, notre principale préoccupation sera de maintenir le prix moyen de vente de chambres sachant que le taux d'occupation sera aussi affecté par le franc fort. D'un point de vue économique, la visibilité à court terme augmente encore les difficultés. Seule certitude, il faut continuer de vendre Genève comme destination de qualité. Ce n'est surtout pas le moment de diminuer les efforts et les actions marketing.

Propos recueillis par Benjamin Philippe

- Année 2014 positive, même tendance pour 2015
- CA et rentabilité en hausse pour 2014, idem pour 2015
- Effectifs inchangés, investissements en hausse

Bien que positive, l'année 2014 n'a pas complètement répondu aux prévisions du secteur du transport en termes de volume d'affaires. 56 % des entreprises ayant participé à l'enquête tablaient sur une progression du chiffre d'affaires pouvant aller jusqu'à 5 %, 15 % sur une hausse jusqu'à 10 %, et 13 % sur 10 % et plus. Or, en 2014, 40 % ont bénéficié d'une augmentation de leur volume d'affaires allant jusqu'à 5 %, 20 % jusqu'à 10 %, et 10 % jusqu'à 10 % et plus. 30 % ont cependant subi un recul, alors que, 12 mois plus tôt, seules 16 % des entreprises imaginaient une diminution.

La rentabilité a été bonne bien que légèrement inférieure aux perspectives, 82 % des entreprises s'attendant à des hausses de la profitabilité pouvant aller jusqu'à 10 % et plus. Dans les faits, 73 % ont connu une amélioration. Pour 53 % d'entre elles, elle est allée jusqu'à 5 %, pour 13 % jusqu'à 10 % et, pour 7 %, elle a dépassé 10 %.

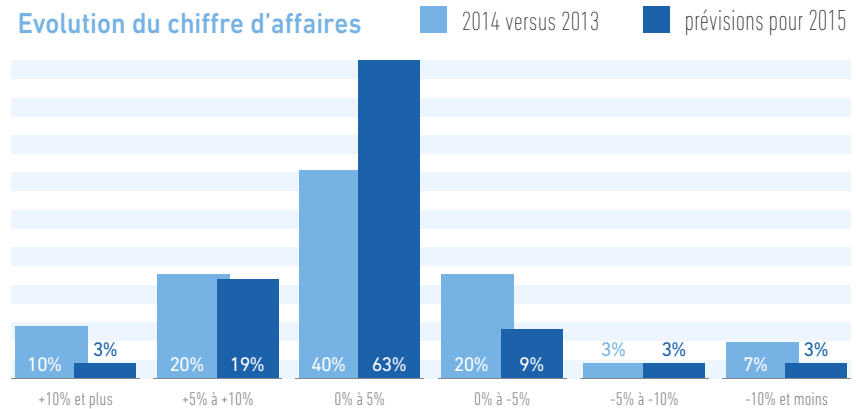
34 % des sociétés ayant répondu ont qualifié l'année 2014 de stable et 28 % de bonne. 2013 avait été jugée bonne par 32 % des sondés.

2015 devrait être une année positive avec des volumes d'affaires orientés à la hausse. 63 % des sociétés répondantes prévoient en effet une progression allant jusqu'à 5 %, 19 % jusqu'à 10 % et 3 % pensent qu'elle va dépasser 10 %.

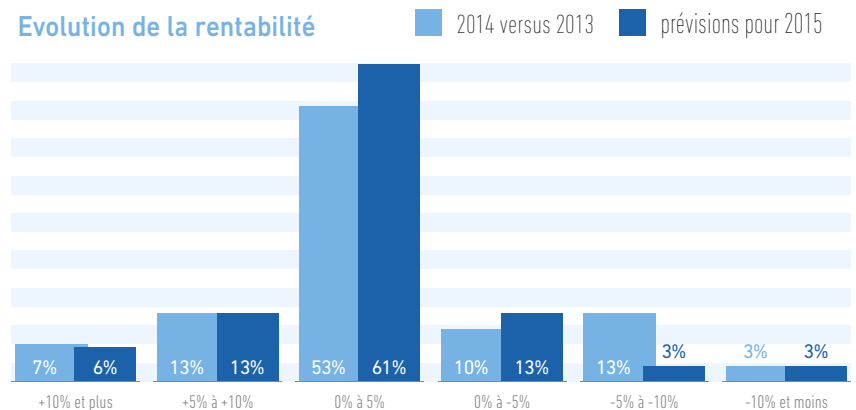
Au plan de la rentabilité, 61 % s'attendent à une progression de leur profitabilité pouvant atteindre 5 %, 13 % jusqu'à 10 % et 6 % imaginent qu'elle pourrait être supérieure à 10 %. Seules 19 % évoquent une baisse pouvant aller jusqu'à -10 % et au-delà.

Ces prévisions favorables n'auront cependant pas d'impact sur les effectifs puisque 76 % des entreprises répondantes estiment qu'ils demeureront inchangés en 2015. En échange, 43 % annoncent des investissements en hausse.

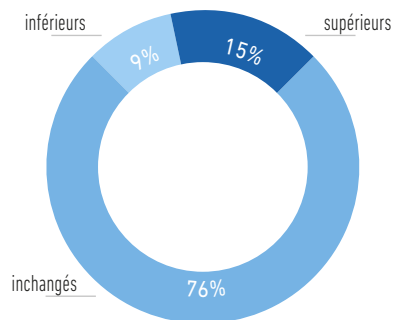
Evolution du chiffre d'affaires



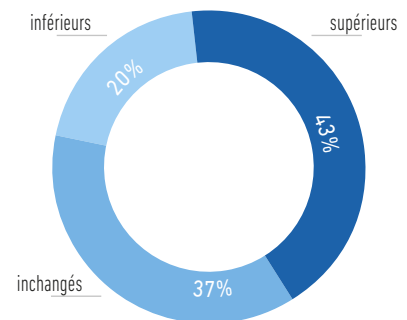
Evolution de la rentabilité



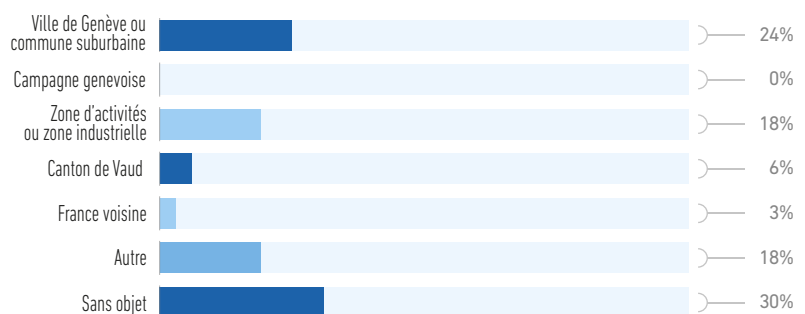
Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.

“ Le secteur s’est adapté au renforcement des normes écologiques et de sécurité sans augmenter ses tarifs. ”



Alain Decrausaz dirige les **Ports Francs et Entrepôts de Genève SA** depuis quatre ans après en avoir été le directeur commercial pendant treize ans. Transitaire de métier, il préside également, depuis le 1^{er} janvier 2015, l’association des transitaires romands, Spedlogswiss Romandie. Les Ports Francs et Entrepôts de Genève ont fêté, en 2014, leur 125^e anniversaire.

Comment s’est déroulée l’année 2014 pour le secteur des transports et de la logistique ?

Pour l’ensemble des transitaires, l’année a été plutôt bonne, grâce au dynamisme des exportateurs situés en Suisse romande. La qualité des transitaires suisses est reconnue au niveau local mais aussi international, d’où leur présence soutenue dans le transport « cross-trade ». Un client qui doit déplacer des marchandises entre le Bangladesh et Dubai, par exemple, n’hésitera pas à traiter avec une entreprise suisse. Pour en revenir à Genève, la région a la particularité de posséder un aéroport, où le fret aérien a progressé de 6,4 % en 2014. Cette croissance a eu des conséquences positives pour tous les secteurs de la branche. Les transitaires de la place sont particulièrement performants dans le segment des déménagements internationaux, notamment à cause de l’importance de la Genève internationale. Enfin, au niveau des Ports Francs de Genève, nous avons enregistré une progression de la demande de stockage pour des raisons de sécurité. En effet, par crainte des cambriolages, un nombre croissant de privés ont recours à nos services pour entreposer des objets de valeur pendant leurs vacances.

Quels autres éléments ont influencé le secteur l’an dernier ?

L’élément clé pour 2014 a été l’organisation de la fusion entre les deux associations faïtières des transitaires : l’Association des transitaires de Genève (ATG) et l’Association des transitaires de Suisse occidentale (ATSO). La structure qui en a résulté, Spedlogswiss Romandie, réunit tous les transitaires romands sous une même bannière. Cela permet d’avoir un interlocuteur unique et plus fort en Suisse romande face aux CFF, à l’aéroport et autres autorités sur des dossiers comme la gestion des routes ou des autoroutes par exemple. Notre secteur a donc plus de poids dans les discussions.

Comment s’annonce l’année 2015 ?

L’année a très mal démarré avec l’abandon du taux plancher du franc suisse face à l’euro. Nous prévoyons que nos clients

exportateurs soient touchés par la faiblesse de l’euro. L’impact sera négatif sur le tonnage exporté. Mais notre branche reste optimiste : les transitaires vont réagir et trouver des solutions pour mieux rentabiliser les chargements. Notre secteur a le potentiel pour faire face à la faiblesse de l’euro.

De quelles améliorations des conditions cadre le secteur aurait-il besoin ?

La Confédération affirme vouloir développer le rail mais n’en donne pas les moyens. Les transitaires ont donc plutôt tendance à quitter ce mode de transport. À titre d’exemple, on ne trouve dans l’arc lémanique qu’un seul site où il est possible de déplacer un container de 30 tonnes, à Denges, dans le district de Morges. En conséquence, le transport par la route progresse. L’un des enjeux majeurs de notre secteur reste la formation des apprentis mais également des collaborateurs. En effet, les normes fédérales et internationales sur les produits dits réglementés sont de plus en plus complexes, dans les domaines de l’écologie et de la sécurité en particulier. Elles constituent une charge importante pour les transitaires, en temps de travail comme en ressources financières. La formation des employés est donc essentielle. À titre d’exemple, toute société de notre secteur doit posséder un responsable de la sécurité, sans quoi elle ne pourrait simplement pas exercer. Dans le fret aérien par exemple, un transitaire doit certifier aux compagnies aériennes que les marchandises devant être transportées par avion ont fait l’objet d’une surveillance ininterrompue. Cette exigence nécessite une organisation optimale. La branche s’est adaptée à cette évolution, sans augmenter ses tarifs.

Propos recueillis par Monique Raymond

- Bonne année 2014 pour les viticulteurs
- Rentabilité en hausse
- Effectifs en hausse

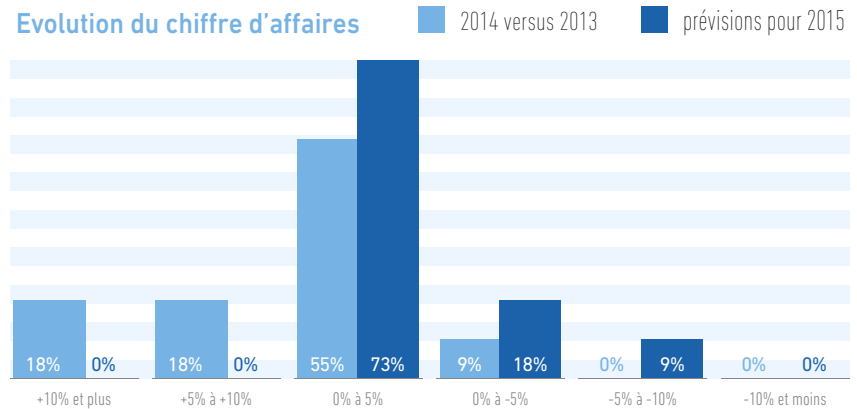
L'année 2014 aura dépassé les attentes des viticulteurs en termes de volume d'affaires. À fin 2013, 31 % de ceux qui avaient répondu à l'enquête s'attendaient à un chiffre d'affaires en baisse. Au final, seuls 9 % d'entre eux ont constaté une baisse allant jusqu'à -5 %. Pour 36 % d'entre eux, les affaires ont connu une amélioration allant de 5 à 10 % et au-delà.

La rentabilité n'a cependant pas suivi tout à fait la même direction puisque 27 % des viticulteurs ont enregistré une baisse de profitabilité allant jusqu'à -5 %. Néanmoins, l'année 2014 s'est révélée très largement supérieure à l'année 2013. 92 % d'entre eux l'ont d'ailleurs jugée stable à bonne et seuls 8 % l'ont trouvée difficile, alors qu'ils étaient 39 % à avoir trouvé 2013 ardue. Cette différence avec l'année précédente s'explique par la grêle spectaculaire qui s'était abattue sur le vignoble au mois de juin 2013.

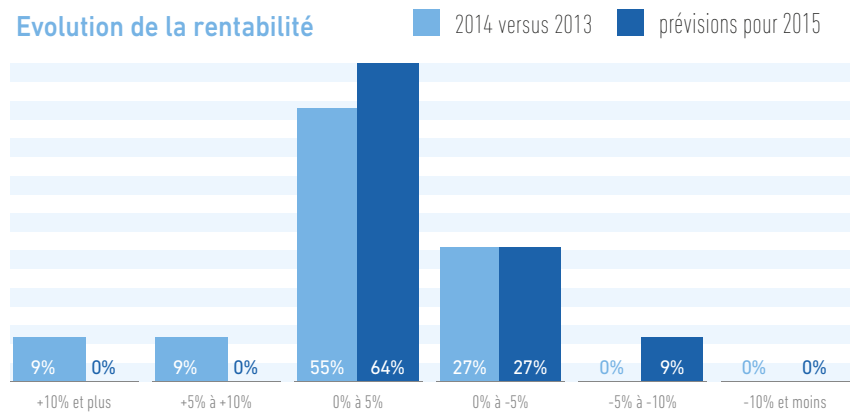
En 2014, cinq viticulteurs sur sept ont lancé un nouveau produit et quatre prévoient de le faire en 2015.

Les effectifs ont légèrement augmenté en 2014 et un viticulteur sur quatre prévoit de réaliser en 2015 des investissements supérieurs à ceux effectués l'année précédente.

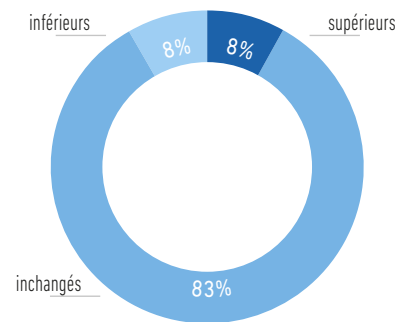
Evolution du chiffre d'affaires



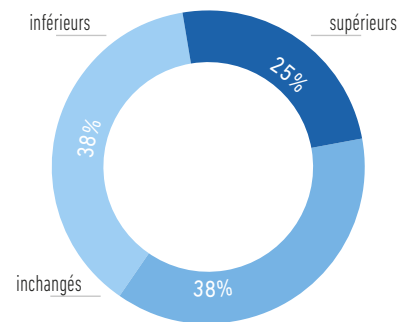
Evolution de la rentabilité



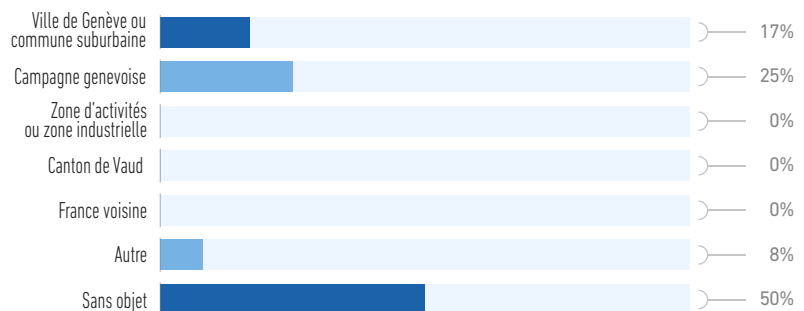
Estimation de l'évolution des effectifs 2015 versus 2014



Estimation de l'évolution des investissements 2015 versus 2014



Zone géographique envisagée pour le développement de l'entreprise



Les chiffres présentés dans l'Enquête conjoncturelle 2014 - 2015 sont arrondis à l'unité.

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



Vaudois installé à Genève depuis le début des années 1980, **Willy Cretegny**, 58 ans, a débuté comme œnologue avant de créer, en 1990, sa propre cave, le **Domaine de la Devinière** à Satigny. Cinq années plus tard, il a fait le pari de la culture biologique et peut ainsi se targuer d'être labellisé « Bio Suisse ».

L'année 2014 a-t-elle été une « bonne année » pour les vigneron genevois ?

Le marché s'est assez bien comporté en 2014. Les chiffres d'affaires ont été peu ou prou comparables à ceux de 2013, bien que le secteur soit confronté à une concurrence étrangère toujours vivace, capable de proposer des vins à des prix bien plus bas que les nôtres. Ce facteur perdure et a poussé les vigneron genevois à faire beaucoup d'efforts pour se maintenir. Ainsi, certains de nos confrères ont trouvé des créneaux porteurs pour se distinguer, en changeant de cépages, d'approches ou de méthodes.

Les conditions climatiques ont-elles été favorables en 2014 ?

La météo a été magnifique jusqu'à la fin du mois de juin ! Si les vigneron pouvaient avoir la même en 2015, ce serait l'idéal ! Les mois de juillet et août ont par contre été exceptionnellement difficiles. La météo en septembre et pendant une bonne partie d'octobre a ensuite été superbe et a compensé l'été pluvieux. La mouche *suzukii* a cependant perturbé les vendanges et il a fallu décider du commencement des récoltes puis de la façon de travailler le produit. Même si le second semestre a été éprouvant, nous sommes assez contents du résultat, avec des crus certainement dans la moyenne, au plan de la qualité.

Les ventes de vin sont-elles à la hauteur des espérances des professionnels ?

Il faut savoir que la plupart des vigneron genevois écoulent leur production de vin. La question est de savoir à quels prix. De ce point de vue, la situation est insatisfaisante. Un exemple : en 2013, les vins suisses ont vu leurs volumes de vente augmenter grâce à la mise sur le marché de millésimes 2011, notamment, à un prix très bas simplement pour les écouler. Pour favoriser la vente de vins genevois, il s'agit plutôt de régler le problème de la distorsion de concurrence et c'est au niveau politique que se situe le travail à faire. Il n'est pas possible de continuer à jouer sur un terrain avec des concurrents qui n'ont pas les mêmes

règles. Toute activité économique doit avoir un marché où les distorsions de concurrence sont combattues. Ces dernières sont multiples à cause de la suppression des mesures douanières et la réduction des contrôles aux douanes. Seules ces mesures sont à même de diminuer les effets dommageables liés aux différences de coûts et aux divergences en matière d'exigence environnementale et sanitaire. Les associations de commerçants interviennent déjà auprès du canton, qui a conscience du problème. Pierre Maudet, conseiller d'Etat en charge de la sécurité et de l'économie, multiplie les rappels auprès de la conseillère fédérale Eveline Widmer-Schlumpf, cheffe du Département fédéral des finances, pour que la Confédération agisse. Les douanes relèvent en effet de sa compétence.

Comment presentez-vous l'année à venir ?

L'année 2015 s'annonce encore plus difficile que 2014, du fait de la décision de la Banque nationale suisse de supprimer le taux plancher. Le commerce transfrontalier va inévitablement se développer. Les perspectives sont donc plutôt sombres, en particulier pour notre secteur. Cependant, tout le débat sur la souveraineté alimentaire va très vite ressurgir et profiter aux producteurs genevois. La proximité joue en notre faveur ; les journées « caves ouvertes », qui rencontrent un franc succès, l'attestent. Sans oublier que les Genevois sont capables de livrer dans la demi-journée ; c'est leur force par rapport aux vigneron étrangers. Au fond, la seule possibilité qu'a notre secteur pour se maintenir est de travailler toujours plus. Il nous faut nous perfectionner dans les divers aspects du métier, de la vigne à la vente.

Quelles sont les difficultés que rencontrent les viticulteurs aujourd'hui ?

Le métier a changé ces dernières années. Les vigneron ne sont plus seulement dans leurs caves ; ils doivent également s'occuper de la vente à tous les niveaux, auprès des restaurateurs, des négociants et des particuliers

Propos recueillis par Benjamin Philippe



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.CICG.CH | INFO@CICG.CH
Propriété de la FIPDI





Nicolas Pictet, associé gérant du groupe Pictet depuis 1991, assume également la fonction de vice-président du conseil d'administration de la Banque Pictet & Cie SA et celle de président du conseil d'administration de Bank Pictet & Cie (Asia) Ltd, à Singapour. Il est par ailleurs président de la **Fondation Genève Place Financière** et membre du comité du conseil de l'Association suisse des banquiers.

UNE PLACE FINANCIÈRE FORTE EST UTILE À TOUS

La place financière genevoise possède de nombreux atouts. Ils s'appellent savoir-faire, qualité, sens du service et innovation. Cette place a la particularité de réunir une mosaïque d'activités, étroitement liées les unes aux autres, ce qui lui donne un effet de « cluster ». Les liquidités liées à l'activité de gestion de fortune permettent ainsi le financement du négoce de matières premières. Ce négoce, lui, est essentiel à la présence à Genève de sociétés de surveillance et à l'armement maritime. Il est certain que la présence de sociétés multinationales dans un large domaine d'activités est au moins pour partie le fruit lui-même de ces présences. La place financière et le secteur du négoce représentent environ 40 % du PIB genevois. En 2014, les établissements bancaires ont créé 300 emplois. Aujourd'hui, le secteur financier dans son ensemble emploie plus de 37 000 collaborateurs.

Un certain nombre de nuages se sont toutefois accumulés depuis quelque temps.

Tous les six mois depuis 2007, un « think tank » britannique dresse le classement des principales places financières internationales. Depuis plusieurs années, la Suisse est considérée comme la première place d'Europe continentale. Mais, sur la durée, l'évolution de cet indice révèle aussi que rien n'est jamais acquis. Le classement de septembre 2014 place Genève en 13^e position. La détérioration des conditions cadre et les incertitudes quant à la volonté du gouvernement de les améliorer lui ont fait perdre quatre rangs. Ces nouvelles mitigées ont été confirmées par les résultats de l'enquête conjoncturelle 2014-2015, réalisée par la Fondation Genève Place Financière (FGPF).

La gestion de fortune est une industrie d'exportation par excellence. Elle est donc tributaire en particulier de l'accès aux marchés étrangers. Cet accès est de plus en plus problématique, notamment en ce qui concerne l'Union

européenne. D'une manière générale, on doit s'émouvoir que la libre circulation des services financiers a été mise à mal par la crise financière. Un protectionnisme rampant s'installe sous la forme de réglementations.

Plus récemment, l'abandon du taux plancher face à l'euro par la Banque nationale suisse (BNS) a mis les marges des banques sous pression. Des coûts en francs suisses, des recettes pour leur majorité en monnaies étrangères : une combinaison problématique classique pour des sociétés d'exportation dont l'appareil de production est en Suisse.

Face à ces défis, Genève a toutefois tout pour réussir. Et il importe de mettre ces atouts en valeur. C'est ce à quoi s'attelle la FGPF à travers ses actions de lobbying, de communication et de formation. Dans le cadre de la promotion de la place financière, elle multiplie les contacts avec les autorités genevoises et fédérales, les milieux économiques et les médias. Ces discussions reposent sur le même leitmotiv : la réglementation doit être un accélérateur de la compétitivité et non un frein. Dans le domaine de la formation, la Fondation entretient un dialogue permanent avec le Département de l'instruction publique afin de développer toutes les filières, de l'apprentissage à la recherche fondamentale en passant par la formation continue.

Une place financière forte est à l'avantage de l'ensemble de l'économie et donc de l'ensemble de la population. La gestion de fortune privée et institutionnelle, le financement du négoce et la banque commerciale et de détail sont les trois piliers complémentaires qui continueront à faire le succès de la place financière et à contribuer à la prospérité de notre économie. La place financière est utile ; elle est même indispensable au développement des emplois et au maintien de notre niveau de vie.

Nicolas Pictet



Diplômé de l'École hôtelière de Lausanne, **Paul E. Muller** a dirigé des établissements en Europe ainsi qu'aux Bahamas avant de prendre, en 2001, la présidence et la direction générale du groupe genevois Manotel. Président de la Société des hôteliers de Genève pendant six ans, Paul E. Muller a été nommé Président de la **Fondation Genève Tourisme & Congrès** (FGT & C) en 2013.

GENÈVE DOIT RESTER UNE DESTINATION COMPÉTITIVE

Passé les turbulences du début d'année, le tourisme à Genève peut croire en son avenir.

L'année 2014 a encore été une année raisonnable pour certains domaines d'activité. Les commerces, notamment ceux de la grande distribution, ont en revanche beaucoup souffert au second semestre. Avec, en outre, les tensions géopolitiques en Ukraine, couplées à la faiblesse du rouble, la clientèle russe a été moins présente, alors qu'elle vient généralement en nombre pour les fêtes de fin d'année et le Nouvel An russe. L'autre difficulté rencontrée dernièrement a bien sûr été le franc fort et la décision de la Banque nationale suisse, le 15 janvier, la veille du Salon international de la haute horlogerie (SIHH) ! Véritable coup dur pour le secteur du tourisme, les commerces – la restauration surtout – s'en trouveront affectés au moins un certain temps. Lors de leurs sorties, les particuliers et les entreprises risquent de regarder davantage à la dépense et, sans doute, de réduire le nombre et la qualité de leurs événements. Dans ce marasme, lié au renchérissement du franc et à la chute de l'euro, certains coûts pour ce secteur peuvent malgré tout devenir intéressants ; il est par exemple moins cher d'importer du poisson de mer ou certains vins, voire du mobilier.

Ne nous leurrions pas, l'impact du franc fort touche tous les acteurs de la vie économique, à commencer par la Genève financière, déjà suffisamment attaquée de toute part, ainsi que ce socle de l'activité genevoise qu'est la Genève internationale. Le contrecoup est sévère également pour les délégués qui touchent leur *per diem* en dollars ou en euros. Ces derniers ont ainsi perdu du jour au lendemain 15 % de pouvoir d'achat alors qu'ils représentent 20 % des nuitées, soit une part de marché très importante. Dans le même temps, les entreprises multinationales risquent d'être amenées à réduire leurs activités de séminaires à Genève, éventuellement pour aller les tenir ailleurs, dans des villes telles que Vienne ou Prague, déjà concurrentes sur le secteur des organisations internationales.

Assurément, le nouveau taux de change peut porter préjudice à l'activité *Meetings, incentives, conferences, and exhibitions* (MICE) de Palexpo et à celle du Centre international de conférences de Genève (CICG), pourtant un atout essentiel pour Genève.

Pour que notre ville reste compétitive, un soutien des pouvoirs publics et un renforcement de la collaboration avec le secteur du tourisme sont indispensables. Les pouvoirs publics doivent être là pour soutenir tant Palexpo que le CICG et convaincre les organisateurs de les choisir pour leurs congrès et expositions, éventuellement mettre à disposition des bâtiments emblématiques. La Fondation Genève Tourisme & Congrès a, pour sa part, aussitôt revu sa stratégie en fonction de la situation. Elle a par exemple déjà dégagé des budgets supplémentaires pour les marchés porteurs, notamment l'Extrême-Orient et l'Amérique du Sud. Le mot d'ordre demeure, encore et toujours, d'attirer plus de visiteurs ou voyageurs. Dans cette mission, la Fondation Genève Tourisme & Congrès s'est trouvé un allié de poids dans le classement des World Travel Awards, qui a élu la Cité de Calvin, « Europe's leading city break destination 2014 », la reconnaissant comme une destination-phare, idéale pour un week-end. Genève a clairement un potentiel d'attractivité fort, en particulier dans le domaine culturel. L'aéroport de Cointrin reste en outre un véritable atout. Sa fréquentation en hausse en 2014 a d'ailleurs été une bouffée d'oxygène. Enfin, les récentes rencontres au sommet, pour trouver des solutions sur de grands problèmes géopolitiques, ont prouvé que Genève demeure plus que jamais une place de négociation incontournable. En 2015, l'activité devrait rester satisfaisante malgré tout, notamment parce que Palexpo et ses événements récurrents garantissent une attractivité tout au long de l'année.

Paul E. Muller

Serge Guertchakoff est rédacteur en chef adjoint à *Bilan* et auteur de quatre livres, dont l'un sur le secret bancaire. Journaliste d'investigation spécialiste de l'immobilier, des ressources humaines ou encore des PME en général, il a travaillé notamment à la *Tribune de Genève* et à *PME Magazine*.



ATTRACTIVITÉ TOURISTIQUE : GENÈVE TROP SÛRE D'ELLE

Le tourisme connaît un véritable boom mondial. Rien qu'à Genève, on parle de quelque 20 000 personnes qui en dépendent. Avec son aéroport et ses connections multiples, Genève semble avoir de nombreux atouts pour en bénéficier, malgré la force du franc. Encore faudrait-il que les acteurs qui font Genève tirent tous à la même corde.

L'exemple le plus frappant est le surplace désespérant du projet d'extension du Musée d'art et d'histoire (MAH). Alors que les mécènes se sont raréfiés au fil du temps, Jean-Claude Gandur a la générosité de proposer de participer largement (on parle de 40 millions de francs) à la rénovation indispensable du MAH. Objet de diverses critiques, en partie justifiées, le premier projet proposé par l'architecte Jean Nouvel a entre-temps été remodelé. Au lieu d'applaudir et d'aller de l'avant pour renforcer l'attractivité culturelle genevoise, certains font tout pour décourager ce mécène. On notera d'ailleurs que ce dernier vient de cofinancer Under One Roof au sein de l'EPFL. A-t-on déjà oublié l'échec retentissant rencontré par Jean-Paul Barbier-Mueller voici quelques années ? Il faut dire que dans la bouche de certains, les partenariats public-privé semblent être une injure... Restons positifs, la Ville de Genève a finalement pu inaugurer un Musée d'ethnographie agrandi et rénové, après un siècle d'atermoiements.

L'attractivité touristique passe aussi par le shopping. Là aussi, tout n'est pas rose. D'une part, il faut être très doué pour se souvenir des heures de fermeture des magasins, lesquelles sont différentes quasiment chaque jour. D'autre part, l'artère censée symboliser le luxe, la rue du Rhône, est loin d'être attirante. Certes, le réaménagement de la place Longemalle est réussi. Certes, l'UBS a eu la bonne idée de redonner vie à la bien

mal-nommée rue du Commerce. Par contre, que penser de la place du Rhône et, plus généralement, de l'absence d'aménagement urbain de la rue du Rhône ? Ne faudrait-il pas bannir définitivement le trafic automobile et deux-roues de cette artère à partir de la place Longemalle ? Avec bien entendu, faute de pouvoir faire autrement, un accès autorisé aux TPG. Historiquement, c'est l'axe parallèle des Rues-Basses qui a eu l'honneur d'être aménagé. Le temps semble venu de passer à la vitesse supérieure et de poursuivre cet effort le long de la rue du Rhône.

Enfin, il paraît aussi indispensable de s'attaquer aux quais. Ce sont là des centaines de milliers de touristes qui viennent admirer les beautés de notre rade. Si des efforts ont été tentés quant à l'esthétique des baraques abritant les marchands de glaces, il reste encore à régler le problème lancinant des toilettes publiques. Celles-ci ne sont toujours pas dignes de la réputation de propreté de notre pays. Par ailleurs, leur nombre semble insuffisant. Et il ne serait pas inutile que les autorités de la Ville de Genève consultent des professionnels aguerris pour définir un concept attractif pour les fermages de la municipalité (la Potinière, la Perle du Lac, etc.).

Ces problèmes ne semblent pas insurmontables. Dès lors, on ne peut que souhaiter que nos autorités travaillent encore davantage main dans la main pour atteindre ce but commun : renforcer l'attractivité de Genève. Un premier signe serait de parvenir à aller de l'avant rapidement avec le projet d'extension du MAH. Est-ce que la mise sur pied d'une commission ad hoc regroupant tous les acteurs concernés y parviendrait ?

Serge Guertchakoff

LA CHAMBRE FIDUCIAIRE

est l'association leader des experts-comptables, des experts fiscaux, des experts fiduciaires 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 · Experts fiduciaires

L'ART de vivre

N'vY
ROYAL
AUTEUIL
EDELWEISS
KIPLING
JADE
TAG'S CAFÉ
N'vY BAR
TRILBY
DUO



Mr Brainwash_Jimi Hendrix_Hôtel N'vY

Street art ou Feng-Shui. Sound design d'avant-garde ou souvenirs de voyages lointains. Vins de Stars ou cocktails savoureux. En plein cœur de Genève, l'art de vivre Manotel se décline selon vos envies dans des hôtels, bars et restaurants au style chaque fois différent, toujours surprenant.

www.manotel.com

MANOTEL
HOTEL GROUP GENEVA