



DU COPIEUR À LA GED
T. 0848 912 912
www.devillard.ch
devillard

CCIG info

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

Loi sur le blanchiment d'argent

Un second train de modifications législatives va entrer en vigueur 1^{er} janvier 2016. Découvrez-les!

PAGE 3

Centre du Commerce International

Plus connu sous son acronyme anglais ITC, cet organisme aide les PME à participer au commerce international.

PAGE 6

L'anti-PowerPoint

Dorier Group présente un concept de conférences pertinent et performant intitulé « meeting design ».

PAGE 7

CONDITION CADRE ÉNERGIE

Typique d'un pays industrialisé

Après avoir fait un tour d'horizon des enjeux d'aménagement (CCIGinfo n° 6, juin 2015), le CCIGinfo scrute aujourd'hui une autre des conditions cadre sur lesquelles travaille la Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève: **L'ÉNERGIE**.

De par sa structure et son importance, le secteur de l'énergie en Suisse est typique d'un pays industrialisé. Depuis le début des années 1930, la consommation d'énergie a été multipliée par six¹, en parallèle au fort développement de l'économie et de l'accroissement de la population.

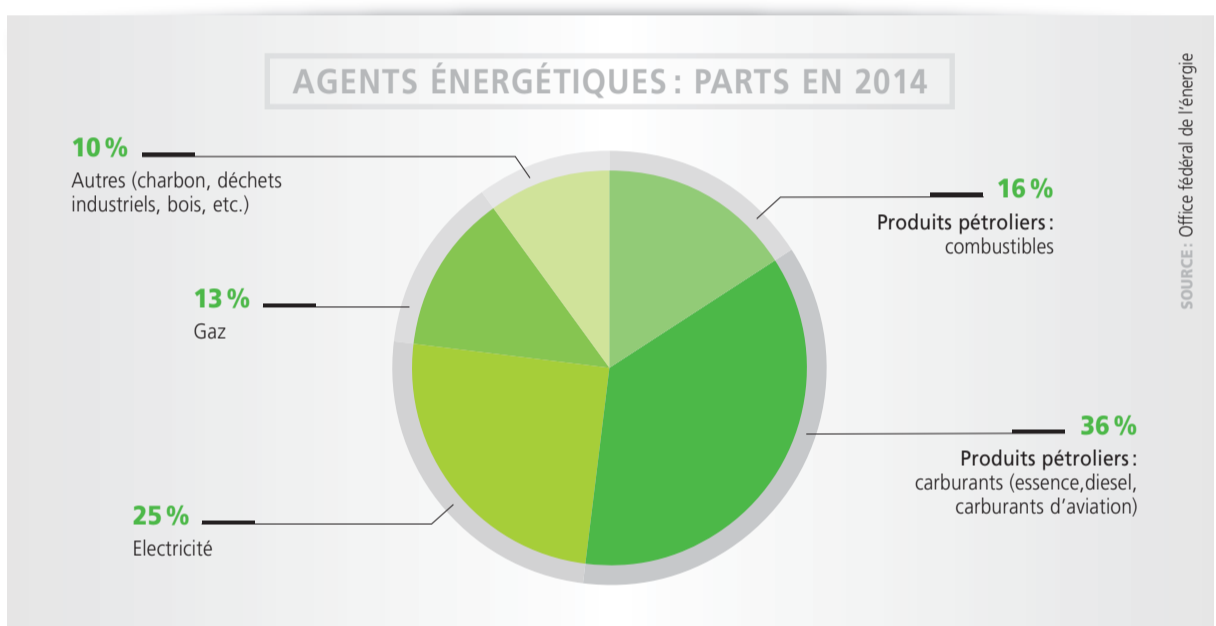
En 2014, la consommation globale d'énergie en Suisse a ainsi atteint une valeur de 825 770 térajoules (TJ). Il faut néanmoins relever que cette consommation est en baisse de près de 8% par rapport à l'année précédente, et de 8,5% par rapport au pic de 902 510 TJ atteint en 2010¹.

La Suisse n'a jamais aussi peu consommé depuis 1997. La consommation de produits pétroliers, et les combustibles en particulier, accuse une baisse spectaculaire et, s'agissant de l'électricité, la Suisse n'a jamais aussi peu consommé en dix ans. Selon l'Office fédéral de l'énergie (OFEN), le facteur principal derrière cette baisse de la consommation est la météo clémente dont la Suisse a bénéficié en 2014.

Un facteur de production essentiel

Qu'elle soit fournie sous forme de courant électrique, de gaz, d'essence ou de pétrole, l'énergie est disponible 24h sur 24h en quantité suffisante. Personne ne peut imaginer qu'il en soit autrement. Sans énergie, il suffit de quelques heures pour que toute la vie économique d'un pays s'arrête. C'est pourquoi la sécurité de l'approvisionnement, qui passe par la diversité des sources, est si importante pour les entreprises, d'autant que la Suisse, hormis l'hydroélectricité, le bois et quelques autres sources d'énergie, renouvelables ou non, dispose de peu de ressources indigènes: produits pétroliers, gaz et combustibles nucléaires sont importés. Actuellement², la Suisse produit entre 20% et 24% de son énergie et en importe donc plus des trois quarts.

La Suisse étant fortement dépendante de l'étranger pour son approvisionnement, il est important de consommer l'énergie plus efficacement et de développer les ressources indigènes, tout en gardant à



l'esprit que l'énergie est un facteur de production qui, s'il devient trop cher, pénalise la compétitivité de l'économie. En effet, sans même compter l'énergie utilisée pour les transports, les secteurs secondaires et tertiaires consomment 35% de l'énergie utilisée en Suisse, soit plus que les ménages (27%)³. Ce pour-

centage atteint même quelque 60% pour l'électricité, soit près du double de l'ensemble des ménages.

Transition énergétique: inquiétudes de l'économie

Les autorités fédérales étant chargées d'assurer la sécurité d'approvisionnement de la Suisse en énergie à long

terme, il leur appartient d'anticiper. C'est ainsi qu'en 2007, le Conseil fédéral avait adopté une stratégie énergétique qui devait répondre au scénario augurant, dès 2020, d'une pénurie d'électricité due à la hausse croissante de la consommation et à la réduction annoncée des moyens

suite en page 2

¹Source: OFEN – Statistiques globales de l'énergie 2014, tableau page 20.

²Source: Message du Conseil fédéral sur le premier paquet de la Stratégie énergétique 2050 et Statistiques globales de l'énergie 2014 de l'OFEN.

³Source: Statistiques globales de l'énergie 2014 et Statistiques globales de l'électricité 2014 de l'OFEN, calculs réalisés par la CCIG.

Avec Secur'Archiv vos archives restent en Suisse!

ENTREPOSAGE D'ARCHIVES
NUMÉRISATION ET ARCHIVAGE ÉLECTRONIQUE.

**RÉDUISEZ VOS COÛTS DE PERSONNEL,
D'ARCHIVAGE ET GAGNEZ DE LA PLACE!**

WWW.SECURARCHIV.CH
+41 22 827 80 25

ENVIRONNEMENT ULTRA-SÉCURISÉ – NORMES ISO 9001 – ANONYMAT ABSOLU
BANQUES / AVOCATS / PHARMA & MEDICAL / FIDUCIAIRES / MULTINATIONALES / HORLOGERIE / INDUSTRIES / ADMINISTRATIONS PUBLIQUES

Secur'Archiv

suite de la page 1 ▶

PIERRE PONCET
Président



RIE III: tout travail mérite... cap clair

ÉDITORIAL

Pour se développer et aborder l'avenir avec une relative sécurité, les entreprises ont besoin de prévisibilité. Or, dans un passé récent, le potentiel d'anticipation des entrepreneurs s'est trouvé réduit une première fois par le résultat de la votation sur l'immigration de masse et une seconde fois par l'abandon du taux plancher euro/franc le 15 janvier dernier. L'attente était dès lors conséquente s'agissant de la position du canton sur les axes qu'il entendait promouvoir dans le cadre de la troisième réforme de l'imposition des entreprises. De ce point de vue, la déception est à la hauteur de l'expectative suite au communiqué du Conseil d'Etat de mi-septembre.

Certes, il n'est jamais inutile de réaffirmer dans quel cadre se situera la réforme genevoise et il est vrai que les Chambres fédérales peuvent encore opérer des modifications qui auraient des conséquences importantes pour Genève. Toutefois, dans ce contexte, évoquer l'objectif d'un taux unique d'imposition du bénéfice « aux environs de 13 % », alors qu'un engagement fort était attendu sur un taux défini, n'est pas de nature à rassurer les multinationales suisses et étrangères qui bénéficient actuellement d'un des statuts spéciaux qui seront abrogés. Celles-ci doivent pouvoir dès que possible intégrer dans leurs projections la hausse d'impôts qui résultera de cette réforme.

De même, parler de manière aussi vague d'un « effort supplémentaire des entreprises » pour compenser la baisse des recettes fiscales étatiques, sans en esquisser les contours, apporte un nouveau lot d'inquiétudes, pour l'ensemble du tissu économique genevois. En tenant compte des nombreux efforts qui ont d'ores et déjà été consentis ces dernières années par les employeurs, notamment au niveau des allocations familiales, ces mesures vagues et non quantifiées sont ressenties comme une nouvelle épée de Damoclès.

Plus que jamais, la CCIG est un ardent défenseur de cette réforme. Elle attend toutefois des autorités politiques davantage de réponses que de questions et la fixation d'un cap clair. Les récents messages ne répondent malheureusement pas à ce souhait.

de production. Comme solution transitoire, la Suisse prévoyait alors de construire des centrales à gaz à cycle combiné et de remplacer ou compléter les centrales nucléaires existantes par de nouvelles constructions. Le 11 mars 2011, le séisme de Fukushima a bouleversé la donne: en l'espace de quelques semaines, la politique énergétique de la Suisse a été complètement réécrite. Elle a été à l'ordre du jour du Conseil des Etats lors de la troisième semaine de la session d'automne (voir la version électronique de ce dossier pour la situation actualisée). Le projet de stratégie énergétique 2050 fait un peu penser à une Ferrari avec un moteur de deux chevaux. Les ambitions sont énormes, voire démesurées, mais les moyens pour les atteindre ne sont pas au rendez-vous. Presque tout repose sur une future taxe d'incitation, dont l'acceptation par le peuple et les cantons est pour le moins aléatoire.

Le chapitre électrique laisse lui aussi un goût d'inachevé. Ainsi, l'accent est mis sur le photovoltaïque et l'éolien, dont la production est très irrégulière. La dépendance de la Suisse croîtra et, en l'absence d'un accord sur l'électricité avec l'UE, la sécurité d'approvisionnement diminuera. La stratégie coûtera également cher aux consommateurs. Sans parler des taxes d'incitation, il faudra soutenir longtemps et substantiellement la

production renouvelable. Même si ses coûts de production baissent nettement, ils restent fort éloignés du prix de l'électricité sur le marché.

Dans ce contexte, la votation du 8 mars sur le remplacement de la TVA par une taxe sur l'énergie a provoqué un choc salutaire. Le non sorti des urnes constitue un appel à trouver des moyens de sortir du nucléaire et de mettre en place une politique énergétique plus économe et plus renouvelable, mais réalisable et acceptable par le peuple.

Grandes sont les inquiétudes des entreprises quant à l'issue du projet suisse de transition énergétique. Selon Scienceindustries par exemple, le projet conduira, dans les entreprises chimiques, à une augmentation moyenne du coût du kWh de 7 centimes, ce qui correspond à 3,5% de la masse salariale.

La CCIG s'engage en faveur d'un approvisionnement sûr à des prix compétitifs

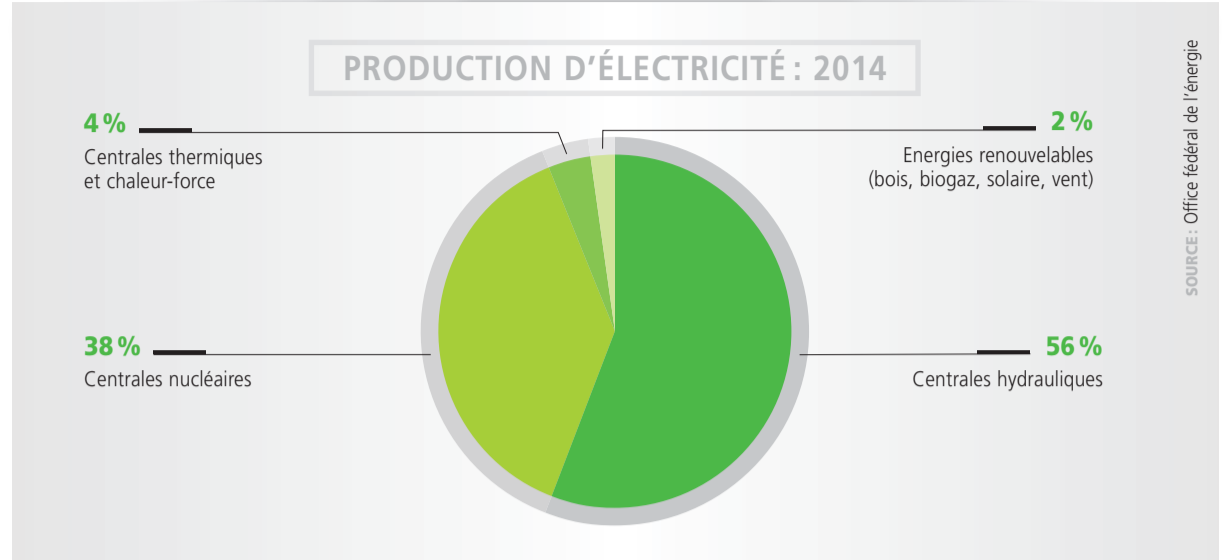
La CCIG a maintes fois exprimé son scepticisme au sujet des objectifs énergétiques et climatiques contenus dans la stratégie énergétique 2050. Ils sont peu réalistes et font peser un risque économique important sur les entreprises. La CCIG s'est également exprimée lors de la procédure de

consultation relative à la 2^e étape de cette stratégie, à savoir l'introduction d'un système incitatif en matière climatique et énergétique. La CCIG a marqué son opposition à ce système quand bien même un régime d'incitation est davantage conforme à la logique économique qu'un régime de subvention. En effet, tel qu'il est actuellement conçu, le système entraînera un renchérissement massif de l'énergie et de l'électricité et, à l'heure où nombre d'entreprises souffrent du franc fort, la CCIG ne peut que refuser les hausses envisagées, qui sont de nature à porter fortement préjudice à la compétitivité des entreprises, voire à favoriser la délocalisation graduelle d'activités économiques.

Conclusion

Le Conseil fédéral souhaite combiner la sortie du nucléaire et une politique climatique très volontariste. Combiner ces deux objectifs, sans nuire fortement à l'activité économique et à la compétitivité des entreprises, paraît pour le moins illusoire. La CCIG estime qu'il faut veiller à concilier abandon progressif de l'énergie nucléaire avec sécurité de l'approvisionnement, à des prix compétitifs en comparaison internationale. Le maître mot est de créer des conditions cadre qui permettent aux entreprises d'assurer une croissance économique durable. ■

Le dossier complet peut être consulté sur www.ccig.ch, rubrique « Opinions et news ».



EY
Building a better working world

Oser - pour apprendre et grandir
Idéalement, les entreprises ne devraient jamais cesser de croître. Nous les accompagnons pour prospecter de nouveaux marchés, s'adapter aux nouveaux besoins de leurs clients, renforcer leur compétitivité et développer des structures durables.
www.ey.com/ch/betterworkingworld

"EY" refers to Ernst & Young Ltd, Basel, a member firm of Ernst & Young Global Limited, London, a UK company limited by guarantee. ED 0915.

RÉGLEMENTATION FINANCIÈRE

Extension de la loi sur le blanchiment d'argent

Le 12 décembre 2014, les Chambres fédérales ont approuvé la loi fédérale sur la mise en œuvre des recommandations du Groupe d'action financière (GAFI), révisées en 2012. Le 1^{er} janvier 2016 entrera en vigueur un second train de modifications législatives afférentes notamment à la criminalisation de la fraude fiscale ainsi qu'aux nouvelles obligations à la charge des négociants.



Comme évoqué dans ces colonnes en juillet dernier (cf. CCIGinfo n° 7, juillet/août 2015, p. 3), le Conseil fédéral a fixé l'entrée en vigueur du second train de modifications législatives liées à la mise en œuvre des recommandations du Groupe d'action financière au 1^{er} janvier 2016. Désormais, la fraude fiscale sera érigée en infraction préalable au blanchiment d'argent et les négociants encaissant des paiements en liquide de plus de CHF 100 000.- seront soumis à une obligation de diligence.

La fraude fiscale, une infraction préalable au blanchiment d'argent

La première nouveauté concernera la fraude fiscale. Jusqu'au 31 décembre 2015, l'omission de déclarer fis-

calement des revenus demeurera un comportement illicite qui n'a pas pour effet de rendre illégale la provenance des fonds. Dès le début de l'année prochaine, la fraude fiscale sera considérée, à certaines conditions, comme une infraction préalable au blanchiment d'argent tant en matière d'impôts directs qu'en matière d'impôts indirects.

S'agissant en premier lieu des impôts directs (impôts sur le revenu et la fortune), l'infraction sera réalisée en cas d'utilisation de titres faux, falsifiés ou inexacts dans le but de tromper l'autorité et à la condition que les impôts sous-traités dépassent le montant de CHF 300 000.- par période fiscale. S'agissant en second lieu des impôts indirects (TVA, impôt anti-

cipé, droits de douane), il suffira que le contribuable ait trompé astucieusement l'autorité, qu'il ait agi soit par métier soit avec le concours de tiers et qu'il ait finalement obtenu un avantage illicite particulièrement important.

Les conséquences concrètes de ces dispositions seront à l'évidence limitées. Compte tenu de leurs conditions d'application, ni l'absence de déclaration de comptes bancaires détenus directement par le contribuable ni la détention par l'entremise d'une société de domicile dont le bénéficiaire économique est correctement identifié ne sont visées par ces dispositions. Reste que si les banques décident que les conditions d'une communication sont réunies, le contribuable passera à la caisse.

Obligation de diligence pour tous les paiements en liquide de plus de CHF 100 000.-

La seconde nouveauté a trait à l'introduction d'obligations de diligence à la charge des négociants qui encaissent des paiements au comptant. Désormais, les personnes physiques ou morales (les négociants) qui négocient des biens mobiliers ou immobiliers à titre professionnel et qui reçoivent en paiement des espèces dépassant le seuil de CHF 100 000.- devront satisfaire à des obligations de diligence et de communication. Ainsi, pour tout achat au comptant dépassant le seuil, le négociant aura l'obligation de vérifier l'identité du cocontractant sur la base d'une pièce officielle (et en garder une copie). Si l'acheteur est représenté, le négociant devra vérifier l'identité du représentant et celle du représenté. Le négociant sera au surplus tenu de déterminer l'ayant droit économique des valeurs patrimoniales servant à payer le prix d'achat. Enfin, le négociant devra clarifier l'arrière-plan (!) et le but de l'opération lorsqu'elle paraît inhabituelle ou que des indices laissent supposer que les espèces servant au paiement proviennent d'un crime ou d'un délit fiscal qualifié. Il sera alors tenu d'annoncer tout soupçon fondé.

Ces clarifications particulières doivent amener le négociant à dissiper un éventuel soupçon initial selon lequel les fonds proviendraient d'une infraction. A défaut, le négoc-

iant sera tenu d'informer le bureau de communication en matière de blanchiment d'argent.

Enfin, dans la mesure où la FINMA n'exerce pas de surveillance sur les négociants, ces derniers, s'ils n'acceptent ne fut-ce qu'un seul paiement dépassant le seuil, devront mandater un organe de révision agréé chargé de contrôler le respect de ces obligations de diligence et de communication. Les négociants qui ne souhaitent pas satisfaire à ces nouvelles obligations de diligence et de communication pourront faire effectuer les paiements par le biais d'un intermédiaire financier.

Les conséquences de cette dernière nouveauté sont difficiles à appréhender. Selon le Conseil fédéral, plus de 23 000 négociants seraient concernés sans que l'on sache quelle proportion des paiements sera concernée. Alors que le numéraire actuellement en circulation n'a jamais été aussi élevé, il tombe sous le sens qu'une part des personnes disposant des moyens financiers suffisants vont se détourner partiellement de la Suisse au motif qu'elles ne souhaitent pas être identifiées lors de leurs dépenses de consommation. De là à penser que ces consommateurs sont des criminels comme semble le considérer le Conseil fédéral, il y a un pas que nous ne pouvons franchir. Par contre, pour chaque franc dépensé à l'étranger, c'est toute la place suisse qui se prive de retombées économiques positives. ■

gva e-services

Avec la nouvelle plateforme online de GENÈVE AÉROPORT, offrez une touche de confort à vos voyages.



ResaPark

Réservez votre place de parking dès CHF 10.-*

Priority Lane

Accédez rapidement aux salles d'embarquement CHF 8.-*

Salon VIP

Détendez-vous dans le salon Swissport avant votre vol CHF 35.-*

* Tarifs sous réserve de modification.

CCIG COMPTE RENDU

Midi de la Chambre du 27 août 2015



De g. à dr. Jean-Daniel Ramu, Domaine des Alouettes; Frédéric Genoud, EU Business School; Chantal Koller, Novagraaf Switzerland SA; Aurélie Noirclère, Prestige Entreprise; Pierre Zwicky, Cabinet de Psychologie Pierre Zwicky et Edith Page, Infuseon.

EU Business School est une business-school multi-campus accréditée internationalement. Elle offre des programmes en anglais de Préparation universitaire (BF), de Bachelor (BA), de Master (MBA) et de Doctorat (DBA) en Administration des Affaires et différentes spécialisations aux étudiants, qui représentent plus de 100 nationalités et bénéficient d'un environnement international. www.euruni.edu

Le cabinet de psychologie Pierre Zwicky est actif depuis 15 ans à Genève dans le domaine des apprentissages et offre des prestations psychothérapeutiques et/ou neuropsychologiques en lien avec des difficultés d'apprentissages ou

d'adaptation au lieu de travail. Il propose également des méthodes de soutien et de stimulation des capacités d'apprentissage, basées sur les récents développements en neurosciences.

www.pierrezwicky.ch

Situé à Bourdigny, au cœur de la commune de Satigny, le **Domaine des Alouettes** couvre 17 ha de vignoble. Ses vignes, qui bénéficient d'une excellente exposition, sont cultivées selon les normes suisses d'une viticulture durable et respectueuse de l'environnement. Propriété de la famille Ramu depuis 1946, le Domaine produit plusieurs cépages donnant des crus de caractère.

www.domaine-des-alouettes.ch

Créée en 2010, In-fuseon accompagne les entreprises dans leur stratégie de contenus et le choix des canaux de communication pour rendre efficace leur communication responsable. Spécialiste des médias digitaux et des réseaux sociaux, In-fuseon intervient notamment dans le domaine des cleantechs et des actions de Responsabilité sociale et environnementale et propose des formations en Community management. www.in-fuseon.com

Novagraaf est un cabinet spécialisé dans le domaine de la propriété intellectuelle qui, depuis 1888, conseille entreprises et privés en matière de gestion, protection et valorisation de leurs biens intangibles. La gamme de ses services englobe à l'heure actuelle les marques, les designs, les brevets et les noms de domaine.

www.novagraaf.com

Depuis 1999, Prestige Entreprise propose des cadeaux corporate et créations uniques, originales et innovantes: produits sur mesure, produits promotionnels, grandes marques de luxe, création d'objets de maroquinerie personnalisés dans son usine en Inde. Ses forces: conseils professionnels, haute exigence de qualité, prix compétitifs, service exclusif, proximité, fidélité, confidentialité.

www.prestige-e.com

Sponsors



Co-sponsors



Partenaires



Matu pro, une passerelle vers l'avenir



Rompant avec sa tradition de former un apprenti, la CCIG a pour la première fois le

plaisir d'accueillir une stagiaire maturité professionnelle commerciale dans son équipe. Julinar Sharaiha passera les 52 semaines de son stage au sein du service

Communication, un soutien bienvenu alors que le nombre de manifestations organisées ne cesse d'augmenter! ■

JEUDI 5 NOVEMBRE 2015 | PALEXPO

journée de Genève

Quel avenir économique pour Genève?
Pour marquer ses 150 ans, la CCIG vous invite à en débattre

8 h 30	Atelier Banque Cantonale de Genève (atelier 1): Révolutions technologiques: comment les banques se préparent-elles? Atelier Culture (atelier 2): La culture: un secteur économique?
9 h 40	Atelier Swiss Trading and Shipping Association (atelier 3): Le cheminement des matières premières, du producteur au consommateur Atelier Vacheron Constantin (atelier 4): La marque Genève
11 h	Atelier Firmenich (atelier 5): Comment faire vivre l'inventivité suisse? Atelier Genève internationale (atelier 6): Atouts et défis de la Genève internationale
12 h	Visite guidée de la Cité des métiers: Panorama des métiers, richesse de l'économie locale
13 h 45	Atelier Procter & Gamble (atelier 7): Les métiers de demain Atelier Comptoir Immobilier (atelier 8): Les pieds dans le PAV – 4 ^e édition
15 h	Présentation de l'étude Economie genevoise – toujours dans la course? et table ronde, suivie d'un débat avec le public

Les ateliers sont gratuits mais l'inscription est obligatoire d'ici au mercredi 28 octobre

La CCIG remercie **VACHERON CONSTANTIN** sponsor principal de son 150^e anniversaire, ainsi que **PIG**, **Firmenich** et **STSA** & **BCGE**

Programme complet sur www.ccig.ch/jdg2015

ARBITRAGE

Un cours d'été sur l'arbitrage



De g. à dr. Prof. Pierre Tercier, Shaheez Lalani (CCIG), Awin Pavakoli (coordinatrice ELSA) et Vincent Subilia (CCIG).

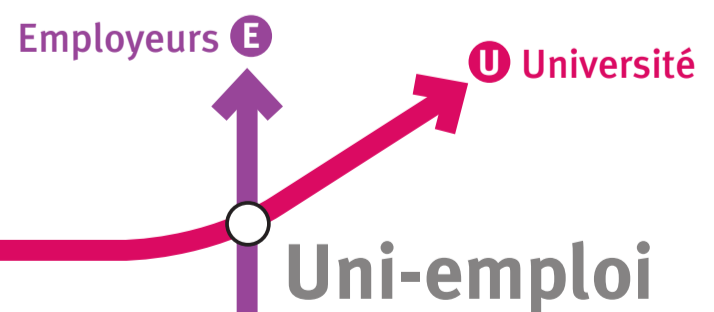
Le 25 août dernier, la CCIG a eu le privilège d'accueillir une quarantaine d'étudiants de « The European Law Students' Association (ELSA) » issus d'une vingtaine de pays, dans le cadre de la « Summer Law School on Arbitration ». Ceux-ci ont bénéficié d'un riche enseignement sur l'arbitrage, ses institutions et ses règles, prodigué par le président honoraire de la Cour internationale

d'Arbitrage de la CCI et professeur émérite de l'Université de Fribourg, Pierre Tercier. Vincent Subilia, directeur adjoint, responsable des affaires internationales, et Shaheez Lalani, secrétaire de la Cour d'arbitrage, ont respectivement présenté la CCIG et son rôle en matière d'arbitrage et de médiation, tout en valorisant les atouts de la place arbitrale genevoise. ■

Votre partenaire de référence pour le recrutement de profils universitaires.

- Publications d'offres d'emploi
- FORUMS de recrutement
- Réseau d'Alumni

Unige.ch/emploi 022 379 77 08



UNIVERSITÉ DE GENÈVE

Midi de la Chambre du 17 septembre 2015



De g. à dr. Sophie Chatel Cerutti, BCGE; Rose-Mary Garcia Cabrini et Alain Gimmi, Global Audit Services; Julien Lance, colegram; Sandrine Fournaud et Elodie Scocard, Permed SA; Sylvie Larenaudie et Catherine Couasnon, Starling Geneva Hotel & Conference Center.

Banquier universel depuis 1816, le groupe **BCGE** propose aux particuliers, aux entreprises et aux institutions des prestations bancaires diversifiées et de qualité: services bancaires quotidiens, private banking, asset management, prévoyance, financements hypothécaires et crédits aux entreprises et collectivités publiques, salle des marchés, ingénierie financière, corporate finance et global commodity finance. www.bcge.ch

Starling Geneva Hotel & Conference Center est un acteur local et engagé dans le développement durable. Le plus grand hôtel de Suisse est le vainqueur du tro-

phée 2014 Négawatt des SIG et inscrit depuis plusieurs années ses activités dans une démarche durable et responsable. www.shgeneva.com

Jouant avec légèreté avec le print et le web, flexible et réactive grâce à sa vaste palette de ressources créatives, **colegram** offre un accompagnement pouvant aller de la simple prestation graphique au pilotage général d'un projet de communication, de la stratégie au suivi de production. www.colegram.ch

Global Audit Services SA est spécialisée dans le domaine de la révision et offre toutes les prestations

d'audit au sens large. Elle est membre d'EXPERTSuisse et de FIDUCIAIRESUISSE et reconnue comme expert-réviseur auprès de l'ASR. Ses deux dirigeants ont une longue expérience de l'audit, de la comptabilité, de la consolidation et des normes comptables. www.gas-sa.ch

Fondé en 1997 en collaboration avec la Faculté de Droit de l'Université d'Etat de Moscou Lomonosov, le **Centre International Lomonosov** est un projet unique: centre de l'éducation, de la science, de la culture ainsi que du business et de l'innovation, il associe les meilleures traditions et réalisations en Russie et en Europe. www.uni-lomonosov.ch

Permed, spécialisée dans le secteur de la santé, existe depuis 30 ans. Présente dans toute la Suisse, elle propose soins à domicile et placement temporaire ou fixe de personnel. Ses clients sont des patients privés et des institutions. Ses équipes regroupent des professionnels du médical qui ont pour mission d'apporter des solutions rapides, efficaces et de qualité dans le respect et la dignité du patient. www.permed.ch

L'ouverture de compte: développer vos affaires en respectant les exigences

Jeudi 12 novembre 2015, de 8 h à 10 h (accueil dès 7 h 45) à la CCIG

Sur un marché de la finance soumis à de fortes pressions, il est crucial pour les banques et les institutions financières d'ouvrir de nouveaux comptes porteurs de croissance. Elles doivent toutefois se développer en assurant des prestations d'une qualité irréprochable et en respectant

des exigences légales de plus en plus complexes et contraignantes. L'ouverture de compte étant un processus clé, elles recherchent des solutions de mise en œuvre souples, rapides, efficaces et conformes à la compliance actuelle pour absorber aisément les contraintes futures.

Les sociétés **Teamlog** et **Oracle** vous présenteront les solutions qu'elles fournissent à leurs clients du domaine bancaire. Mis en place dans des délais courts, ces processus vous aideront à développer vos activités tout en respectant les exigences légales. ■



AGENDA

50 ans de belles automobiles de 1925 à 1975

Jeudi 15 octobre 2015, de 19 h 30 à 21 h 30

DS Store Genève, route des Acacias 27, Les Acacias

Cette conférence s'adresse à toutes les personnes intéressées et/ou passionnées par les voitures.

Eric Le Moine, consultant automobile, expert auprès du Tribunal cantonal de l'arrondissement de Lausanne et auteur du registre des Mercedes Benz 300 SL présentera « 50 ans de belles automobiles de

1925 à 1975 » dans le nouveau DS Store à Genève. Inauguré le 11 juin dernier, ce magasin est le premier DS Store en Suisse entièrement dédié à la marque DS. Les participants y découvriront les modèles avant-gardistes et raffinés de cette marque destinée au haut de gamme. ■



Nouvelles pratiques et futur projet de loi sur la TVA

Jeudi 29 octobre 2015, de 8 h à 10 h à la CCIG

S'il est un impôt qui présente les caractéristiques d'être à la fois (encore) mal connu et en perpétuel changement, c'est bien la TVA. L'objectif de ce séminaire organisé par **BDO**, en collaboration avec la CCIG, est de partager avec des spécialistes TVA toute une série de risques et d'opportunités que la loi sur la taxe sur la valeur ajoutée et ses multiples réglementations offrent, tant sur le plan théorique que sur le

plan pratique. L'essence du nouveau projet de Loi fédérale régissant la taxe sur la valeur ajoutée sera en particulier présentée. La présentation, qui se veut dynamique et interactive, comprendra toute une série d'exemples pratiques, des règles de localisation à celles relatives à la facturation, en passant par les choses à faire et à ne pas faire lors d'un contrôle TVA par l'Administration fédérale des contributions. ■



Audit • Fiduciaire • Conseil

1001 astuces pour une gestion efficace des débiteurs

Jeudi 29 octobre 2015, de 17 h 15 à 19 h (accueil dès 17 h) à la CCIG

« Ça suffit, je le mets en poursuite ! » Quel chef d'entreprise ou responsable de contentieux peut se targuer d'ignorer cette rengaine ? En 2014, plus de 2,8 millions de commandements de payer ont été notifiés en Suisse. Pourtant, le déclenchement de procédures juridiques pourrait

être évité dans de nombreux cas. **Debitors management**, spécialiste du recouvrement de créances en Suisse, vous expliquera comment prévenir les mauvais payeurs, effectuer des relances efficaces et réaliser les processus de poursuites. ■



Pour les quatre manifestations de cette page :

■ PROGRAMME ET INSCRIPTIONS www.ccig.ch (Agenda des événements)

DS préfère TOTAL

LES GRANDS ESPRITS EXPLORENT

NOUVELLE DS 5

DISPONIBLE EN VERSION HYBRID 4X4



DS AUTOMOBILES
SPIRIT OF
AVANT-GARDE

PREMIUM LEASING DÈS CHF 259.- / MOIS AVEC 5 ANS DE GARANTIE OFFERTS

Offres valables sur véhicules vendus du 1^{er} septembre au 31 octobre 2015. Offres réservées aux clients particuliers, dans le réseau participant. Prix de vente conseillés. DS se réserve le droit de modifier sans préavis les données techniques, les équipements et les prix. DS 5 1.6 BlueHDi 120 S&S BVM6, prix de vente CHF 37'050.-, prime Cash CHF 4'500.-, soit CHF 32'550.-, consommation mixte 4,0l/100 km; émissions de CO₂ 105 g/km; catégorie de consommation de carburant A. Premium Leasing 2,9%, 60 mensualités de CHF 259.-, 10'000 km/an, valeur résiduelle CHF 9'766.-, acompte 30%. Taux d'intérêt annuel effectif 2,99%. Offre liée à la conclusion de l'extension de garantie EssentialDrive (2 ans de garantie usure, 3 ans de garantie EssentialDrive). Sous réserve de l'accord par Citroën Finance, division de PSA Finance Suisse SA, Schlieren. PSA Finance n'accordera pas de financement présentant un risque de surendettement pour ses clients. Casco complète obligatoire. Modèle présenté avec option: DS 5 1.6 THP 200 BVM6 Sport Chic, prix catalogue CHF 45'100.-, consommation mixte 6,7l/100 km; CO₂ 155 g/km; catégorie E. La valeur moyenne des émissions de CO₂ de tous les véhicules neufs immatriculés est de 144 g/km pour l'année 2015.

60
ANS
www.driveds.ch

COMMERCE INTERNATIONAL

Le commerce pour le bien de tous

Cette devise peut résumer l'activité du Centre du commerce international. Organisation internationale basée à Genève, ses activités déploient des effets bénéfiques pour les pays en développement mais pas seulement... Rencontre avec **Arancha González**, sa directrice exécutive.



Arancha González, directrice exécutive du Centre du commerce international

Le Centre du commerce international (plus connu sous son acronyme anglais, ITC) est la seule organisation internationale à faire le pont entre deux mondes : les Nations Unies aux fins de développement et de réduction de la pauvreté et l'OMC pour davantage d'ouverture commerciale.

« Nous aidons les PME – toutes les PME – à utiliser les opportunités créées à l'OMC », explique Arancha González, « car le commerce international est un formidable levier de croissance. Or, les entreprises les plus productives participent au commerce international. Notre rôle est de faire en sorte que toutes les entreprises, même petites, puissent participer aux échanges internationaux ou régionaux. Car les études de la Banque mondiale l'ont maintes fois démontré : l'amélioration de la productivité engendre une augmentation du revenu du travail ».

¹ www.standardsmap.org - ² www.trademap.org

Des clés pour ouvrir les marchés

Créé en 1964, l'ITC s'est d'emblée attaché à améliorer la compréhension des opportunités et des obstacles au commerce mondial et à sensibiliser les PME à la nécessité de disposer d'informations commerciales, on parlerait plutôt aujourd'hui d'intelligence économique, sur les marchés ciblés.

Dans ce but, l'organisation a développé plusieurs outils qui sont utiles aux PME aussi bien suisses qu'allemandes, chinoises que béninoises. « Nous appelons ces outils des biens publics mondiaux, précise la directrice exécutive, car ils ont été développés grâce à des fonds publics. Leur utilisation est gratuite. »

« L'un d'entre eux, par exemple, recense tous les standards et labels privés existants. Ainsi, le chocolat utilisé pour les viennoiseries d'une chaîne bien connue de boulangerie-table d'hôte est certifié par quatre labels privés différents ! Cet outil permet aux entreprises de s'évaluer ou d'évaluer leurs produits à l'aune de ces différents standards¹ ».

Autre exemple : une base de données interactive permet d'accéder en ligne à des statistiques du commerce international. Celle-ci fournit aussi des indicateurs sur la performance des exportations, la demande internationale, les marchés alternatifs et le rôle des pays concurrents du point de vue du produit mais également du point de vue des marchés sélectionnés, qui concerne également les marchés publics².

Marchés en développement : opportunités pour les entreprises suisses

L'objectif premier du Centre du commerce international est de faire en sorte que les entreprises des pays en développement deviennent plus compétitives sur les marchés mondiaux, afin de générer de la croissance dans ces pays. Il serait cependant faux de croire que ce volet des activités de l'ITC ne concerne pas nos entreprises

locales. Pour Arancha González « il existe au Sud une réserve de croissance. En Afrique, c'est par exemple le cas du Nigéria, du Kenya ou du Rwanda. Les entreprises présentes lors de la phase de construction de ces marchés seront en situation gagnant-gagnant. Plus généralement, créer des marchés plus forts, plus stables, dotés d'une véritable classe moyenne, sera favorable à l'ensemble de l'économie mondiale. »

« En français, le terme de marché est devenu péjoratif », poursuit-elle. « Mais, en réalité, s'il est encadré, c'est un instrument puissant. C'est grâce à l'internationalisation du commerce qu'un demi-milliard de Chinois sont sortis de la pauvreté. Le problème auquel les entreprises sont confrontées aujourd'hui, au Nord comme au Sud, est que les cycles économiques sont devenus plus courts et que les entreprises doivent constamment s'ajuster ». ■



Fondé en 1964, le **Centre du Commerce International** (International Trade Centre – ITC) est l'agence conjointe de l'Organisation Mondiale du Commerce et des Nations Unies. Son but est d'accroître la participation au commerce mondial des économies les moins avancées, en développement et en transition afin de susciter création d'emplois, réduction de la pauvreté, autonomie économique et stabilité sociale.

Pour ce faire, l'ITC propose aux petites et moyennes entreprises, institutions d'appui au commerce et décideurs politiques divers types de prestations tels qu'assistance technique directe, services de conseil, formations, partenariats, outils didactiques et pratiques.

L'organisation a cinq objectifs stratégiques :

- Mettre à disposition des économies en développement et en transition des informations commerciales.
- Soutenir les institutions d'appui au commerce.
- Conseiller les pays afin d'instaurer un environnement propice aux exportations.
- Permettre aux entreprises d'accéder aux marchés avec des produits appropriés respectant les normes internationales.
- Assurer l'inclusivité et la durabilité, c'est-à-dire générer une richesse équitable, qui tienne compte, entre autres, des conditions de vie des femmes, des jeunes et des communautés les plus vulnérables.

L'ITC contrôle régulièrement son impact, au travers d'indicateurs tels que le nombre d'entreprises capables d'exporter ou le nombre d'emplois créés.

www.intracen.org

LE DEBUT D'UN NOUVEAU MONDE POUR RITSCHARD



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

SPONSOR

Le meeting design ou l'anti-PowerPoint

Dorier, en partenariat avec MCI, développe depuis 2007 un concept de conférences pertinent et performant que Suzanne Fellay, Strategic Communication Director, définit par la formule de « meeting design ».

L'intention fondatrice de ce concept s'articule autour d'une question simple et essentielle : est-on sûr que l'argent engagé dans la création d'un événement constitue un investissement rentable ? Un événement représentant un coût conséquent en matière d'organisation et de mobilisation des équipes et des infrastructures, il s'agit d'abord de se demander comment atteindre les objectifs fixés...

Devant l'évidence, nous devons admettre que la « zone de confort PowerPoint » n'est plus pertinente, à l'image même des « performances » des années paillettes, avec leurs jolis écrans « artistiques », exemptes de réflexion stratégique sérieuse.

« When people get together, magic happens »

Le but est de créer les conditions propices à l'évolution de l'état d'esprit des participants en capitalisant sur le facteur émotionnel pour stimuler l'entendement, faire appel de manière efficace à la raison. Pour ce faire, il faut commencer par ne plus cantonner les audiences dans un rôle passif mais vivre ensemble l'expérience la plus appropriée à la problématique posée. La formule judicieuse pour décrire ce processus serait bien « When people get together, magic happens ».

Pour obtenir un tel résultat, les contenus doivent être entièrement développés sur mesure. C'est alors le script des questions fondamentales



soigneusement préétabli qui laisse à chaque intervenant toute latitude d'apporter sa propre valeur ajoutée. Un événement se conçoit ainsi comme une action en trois phases fondamentale : avant, pendant, après.

Créer le programme idéal en fonction des objectifs à atteindre

Le travail commence en amont par l'accompagnement du client dans la compréhension profonde du contenu de son événement, que ce soit pour un lancement de produit, une célébration de marque ou un séminaire interne. C'est une phase essentielle pour déterminer le format et l'univers aptes à créer les conditions d'immersion de l'audience dans une expérience propice à l'obtention des résultats souhaités. Il n'est pas rare d'observer un petit moment de panique : pas de PowerPoint et un maximum d'interactivité spontanée avec l'audience ! Il faut savoir rassurer en mettant en place conjointement le process avec le client, tout en sortant des limites de la wish list que tout le monde a en tête pour déterminer les vrais besoins. C'est la

phase de construction d'un relationnel privilégié, du partage d'expérience, de la consolidation d'une confiance mutuelle.



Dans le domaine de l'événementiel, on n'a pas le droit à l'erreur. L'expérience nous enseigne que plus on fait de compromis, plus on prend de risques. Comme souvent, force est de constater que c'est en sortant du cadre que le retour sur investissement se trouve augmenté.

Teasing

Chaque opération est lancée par un teasing. La conception de vidéos, d'animations adressées par email, ou la création d'un mini site dédié à l'événement permettent de susciter la réflexion avant l'arrivée des participants sur les lieux.

De l'importance de la scénographie

Si un événement débute très souvent par une vidéo empreinte d'un caractère émotionnel marqué synthétisant le message fondamental, le dispositif scénographique doit s'adapter de manière pertinente à chaque situation tout en restant fonctionnel. Il peut prendre des aspects très hétérogènes. Pour défendre les valeurs du cyclisme auprès des jeunes dans le cadre du championnat du monde, on installera une simple table de camping au bord d'une route en scénarisant des rencontres avec les arbitres en repérage ou des champions internationaux. Aussi bien, on reconstituera un véritable plateau de télévision sur scène, un living-room avec un écran diffusant des ambiances de feu de cheminée, ou la proue d'un bateau avec les invités assis sur des caisses. On convoquera des acteurs, des guest speakers, on réalisera de fausses publicités... Ces dispositifs sont systématiquement conçus pour faciliter l'interaction avec l'audience et favoriser ainsi son engagement par rapport à une marque, un pro-

duit, une cause ou une entreprise. Les nouvelles technologies digitales permettent d'ailleurs un dialogue instantané, qui peut s'inscrire dans la durée après l'événement.

Pour obtenir l'expérience immersive et interactive la plus appropriée en fonction des enjeux à résoudre et des objectifs à atteindre, il est essentiel que l'équipe de production soit impliquée très en amont dans le projet, car c'est la technique qui va permettre de sublimer le concept et valoriser les contenus.

Un concept onéreux ?

Ce qui coûte cher, c'est l'énergie et les fonds employés au développement d'une action inadaptée pour un résultat mal mesurable, au mieux médiocre en regard des engagements, au pire contreproductive. Le meeting design possède une grande faculté d'adaptation aux petits budgets. Au lieu d'enchaîner une dizaine de présentations, il est certainement plus opportun de créer deux panels de discussion scénarisés, soutenus par un slideshow adapté.



De par sa richesse, son efficacité objective en matière de retour sur investissement et d'évolution des rapports humains intra et extra entreprise, le meeting design recèle un potentiel de développement et d'efficacité dont on n'a sans doute pas encore mesuré toute la portée. On est bien loin, effectivement, de la « réunion PowerPoint »... ■

Dorier
Audio-Visual global solutions

Dorier Group
Route de St-Julien 40
1227 Carouge – Genève
Tél. : 022 309 20 00
www.dorier-group.com

AGENDA

Midi de la Chambre



Jeudi 12 novembre 2015, de 12h30 à 14h (accueil dès 12h) à la CCIG
Venez assister aux présentations des entreprises suivantes :

PORTS-FRANCS ET
ENTREPÔTS DE GENÈVE

JTI TRADING SA

API ASSISTANCE PROFESSIONNELLE
INFORMATIQUE SA

BATIPLUS SA - DESIGN CENTER

INSTITUT FLORIMONT

PYTHON SÉCURITÉ S.à.r.l.

EXPORTATIONS **RAPPEL**

Comment obtenir vos carnets ATA

Mercredi 21 octobre 2015 de 8h30 à 11h45 à la CCIG

La CCIG, qui délivre près de 3000 carnets ATA par an, organise ce séminaire à l'intention des per-

sonnes désireuses d'apprendre à établir un carnet ATA, document douanier international. ■

Business Forum : Habitat durable et mobilité

Mercredi 28 octobre 2015, dès 18h15

Villatorium, rue des Voirons 24, Ville-la-Grand

Ce Forum a pour objectif de mettre en avant des partenariats public-privé particulièrement innovants dans les domaines de l'habitat

et de la mobilité et réalisé pour beaucoup par des petites et moyennes entreprises. ■

Geneva Roundtable on Sino-Swiss Synergies in Trade Finance

Vendredi 30 octobre 2015, de 8h à 16h30

Maison de la paix, Ch.Eugène-Rigot 2, Genève

Organisé par The Graduate Institute Geneva, la CCIG, HSBC et l'ABES, cette table-ronde genevoise sur les synergies entre la Suisse et la Chine en matière de

financement du négoce international rassemblera d'importantes personnalités du monde bancaire, diplomatique, académique et industriel. ■

Le réseautage productif : comment rencontrer l'autre

Mardi 10 novembre 2015 de 8h à 10h à la CCIG

Pour profiter efficacement de rencontres réalisées lors de manifestations, mieux vaut disposer de quelques outils et avoir l'attitude du réseuteur. Au travers d'exercices

pratiques, cet atelier vous permettra d'approcher des contacts de manière à construire et maintenir des relations d'échange et entraide mutuels. ■

Pour toutes ces manifestations :

PROGRAMME ET INSCRIPTIONS www.ccig.ch (Agenda des événements)

Formation continue : Accords de libre-échange et origine préférentielle

Vendredi 4 décembre 2015 à la CCIG

L'importance des accords de libre-échange a augmenté de façon significative ces dernières années.

Le nombre et les disparités des accords rendent toujours plus complexes leur application et augmentent les risques pour l'exportateur. Ce séminaire d'une journée est

destiné aux entreprises désirant obtenir le statut d'exportateur agréé ainsi qu'à toute entreprise exportant régulièrement vers des pays concernés par les Accords de libre-échange.

Il sera animé par la Direction des douanes de Genève. ■

Journée du Conseil d'administration

Jeudi 4 février 2016

IMD Business School, ch. de Bellerive 34, Lausanne

La Journée du Conseil d'administration s'adresse aux membres de Conseils d'administration et de Directions générales d'entreprises cotées et non cotées de Suisse romande, auxquels elle propose un

forum pluridisciplinaire de qualité consacré à la fonction d'administrateur. ■

PROGRAMME ET INSCRIPTIONS

www.swissboardinstitute.ch

IMPRESSUM

CCIGinfo

Bulletin d'information de la CCIG.
Paraît 11 fois par an, 3600 exemplaires

Responsable d'édition :
Alexandra Rys

Rédaction :
Sonam Bernhard, Fabienne Delachaux,
Nathalie Hardyn, Alexandra Rys,
Priscilla Steiner, Vincent Tattini

Publicité :
Promoguide SA - Tél. 022 809 94 92

Informations : publications@ccig.ch

Conception : ROSS graphic design

Impression :

Atar Roto Presse SA, Satigny



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

4, boulevard du Théâtre - 1204 Genève

Adresse postale

Case postale 5039 - 1211 Genève 11
Tél. 022 819 91 11 - Fax 022 819 91 00



Electricité Vitale Vert

Fait ici, pour ici.

Changez pour **Electricité Vitale Vert**, 100% écologique et 100% locale.

www.sig-vitale.ch

LES ÉNERGIES SIG

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