

CCIG info

SUBMERGÉ PAR LES PAPIERS?

Nous avons la solution!

 LA GESTION ÉLECTRONIQUE
DE DOCUMENTS (GED)


DU COPIEUR À LA GED

 T. 0848 912 912
www.devillard.ch

devillard

www.ccig.ch

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

Transformation numérique

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

PAGE 4-5

Analyse de risques

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

PAGE 7

Commerce international

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

PAGE 8

COMMERCE INTERNATIONAL

Fructueuse mission économique en Iran

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

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

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

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

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

Un forum autour de huit pôles d'excellence

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



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

d'une présentation de huit pôles d'excellence :

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

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

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

suite page 2

CHEZ NOUS, LA STAR C'EST VOS ARCHIVES!


Secur'Archiv
A Recall® Company

CONSERVATION ET GESTION
D'ARCHIVES PAPIER
NUMÉRISATION ET ARCHIVAGE
ÉLECTRONIQUE

DEVIS
GRATUIT
SANS
ENGAGEMENT
022 827 80 25

www.securarchiv.ch

JACQUES JEANNERAT
Directeur général



Aéroport de Genève: le débat vole bas

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

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

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

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

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

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

ÉDITORIAL

suite de la page 1



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

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

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

Nombreux projets d'infrastructure mais financement difficile

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

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

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

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

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

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

Riche tissu industriel

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

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



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

L'arbitrage suisse à l'honneur à Téhéran



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

Séminaires d'entreprise

Mettez en valeur votre savoir-faire

Vous souhaitez élargir votre clientèle, développer vos affaires, mettre en valeur vos produits et services et gagner en visibilité? Alors utilisez les compétences de la CCIG en organisant un séminaire d'entreprise!

Pour tout renseignement, contactez M. Sonam Bernhard, tél. 022 819 91 24, s.bernhard@ccig.ch



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



Témoignages de participants

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

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



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

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



Ladan POOYAN-WEIHS
Business development, André Roland SA

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

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



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

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



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

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

3 Vos objectifs ont-ils été atteints ?



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

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



Luc CRAEN
Campus director, EU Business School

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

GENÈVE DANS VOTRE MAIN

Pour que votre relocation à Genève soit simple et efficace



Votre relocation sans stress

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



TRANSFORMATION DIGITALE

Comment conserver l'emploi ?

Tout le monde le clame : 2016, c'est la dernière qui sonne pour que votre entreprise fasse sa transformation numérique au risque de disparaître corps et biens. En février, les élites l'ont affirmé à Davos, notre monde vit sa 4^e révolution industrielle, celle des biotechnologies, big data et Intelligence artificielle. Un des paris de la formation des jeunes et des moins jeunes aujourd'hui est de promouvoir les compétences numériques pour assurer la complémentarité avec les robots. Le CCIGinfo a demandé à la Haute école de gestion de Genève ce qu'elle en pensait.

Qu'est-ce que la culture numérique ?

La culture numérique respecte cinq propriétés sociotechniques qui, selon nous, permettent d'expliquer et donc de comprendre :

- **L'immédiateté**, toute information est techniquement disponible globalement et immédiatement.
- La relation ambiguë entre la **synchronicité** et l'**asynchronicité**. Il n'est plus nécessaire de choisir d'être connecté ou déconnecté lors de nos communications, les ordinateurs se chargent de gérer ces deux états, mais attention, nous sommes aussi suffisamment intelligents pour en tirer parti.
- En troisième vient la **multilatéralité** : nous pouvons être plusieurs à parler à plusieurs sans générer de bruit.
- La **décentralisation**, à l'origine de la disparition des hiérarchies mais prônant l'horizontalité et la collaboration, ainsi que
- la **persistance** rappelant que l'internet et le big data n'oublent rien.

La transformation digitale de l'entreprise représente l'arrivée majeure des technologies dans l'accomplissement des tâches, l'interconnexion entre les personnes et les objets, la virtualisation et une profonde évolution de la fonction RH. Faire faire à son entreprise sa transformation digitale, c'est rendre son organisation plus performante, plus proche des clients, en exploitant au maximum les propriétés sociotechniques de la culture numérique. Le point

d'orgue est atteint lorsque toute cette organisation robotisée et virtuelle est dirigée par de l'intelligence artificielle.

Le risque du sous-emploi

Devons-nous être très inquiets et, à l'instar du contenu du discours d'ouverture du WEF à Davos, dire que la 4^e révolution industrielle risque bien d'être synonyme de chômage avec la disparition prochaine de plusieurs millions d'emplois dans le monde ?

Heureusement, tout n'est pas si clair. Les analyses passées montrent que les technologies ont toujours augmenté la productivité et l'emploi. Mais, dans la prospective, il y a des éléments qui intriguent. L'intelligence artificielle et les succès récents des ordinateurs dans le jeu de go pourraient provoquer une rupture dans ces statistiques... L'OCDE le souligne : « L'impact net de l'Internet sur l'emploi est difficile à mesurer, plus de réflexion est encore nécessaire. »

En 1929, John Maynard Keynes exprimait son optimisme via le titre de son essai : « Economic possibilities for our grandchildren ». Le risque était nommé : le sous-emploi technologique en raison d'une accélération des innovations, les moyens d'économiser le travail humain étant plus évidents que le fait de trouver de nouvelles opportunités. Michèle Debonneuil a développé l'idée d'une « économie du quaternaire » qui combinerait les secondaire et tertiaire. Au lieu de faire seulement mieux, on fait autre chose de ces



Éléments phare de l'événement, 25 bornes-miroirs géantes émaillent le territoire du Grand Genève. La borne de la CCIG, à Bel Air, est dédiée aux liens entre l'espace et l'économie, thématique parfaitement en phase avec les conditions cadre sur lesquelles travaille la Chambre.

technologies. Elle parle de nouveaux produits qui ne sont ni des biens ni des services mais des « solutions ».

Découplage des capacités

Lors des deux premières révolutions industrielles, aux 18^e et 19^e siècles, les liens entre innovation, croissance et emploi n'ont fait que se renforcer et s'accroître. Les trois révolutions passées ont permis un découplage des capacités (physiques via les machines, de production via l'industrialisation et mentales via le numérique). Lors de la 3^e révolution, celle de l'automatisme, les salaires de rémunération moyenne ou intermédiaire ont baissé alors que les salaires extrêmes (hauts ou très bas) ont augmenté. Seuls les emplois de

tâches non routinières, manuelles ou cognitives, ont augmenté car elles ne pouvaient pas être robotisées.

En ce qui concerne la quatrième révolution, l'économiste Daron Acemoglu a décrit également une polarisation du travail. S'il s'accorde avec ses collègues économistes sur le fait que la digitalisation des processus demande une main d'œuvre plus qualifiée, il explique que les tâches routinières vont disparaître, mais pour des employés moyennement qualifiés, alors que la demande sera largement maintenue pour des tâches manuelles demandant des compétences faibles, ces emplois se déplaçant simplement des industries aux services.

Emotion et valeurs : spécificité de l'humain

A la différence des chevaux, qui ont presque complètement disparu du monde du travail, les humains peuvent choisir d'éviter eux-mêmes de devenir économiquement non pertinents tels que nous l'expliquent Erik Brynjolfsson et Andrew McAfee.

Les humains sont une espèce très sociale, et nos désirs sont déconnectés des logiques commerciales. Il y a beaucoup d'éléments émotionnels dans notre vie économique : par exemple aller au restaurant non pas forcément pour boire et manger mais pour vivre un moment social dans l'hospitalité

suite en page 5

Votre partenaire de référence pour le recrutement de profils universitaires.

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

emploi.unige.ch 022 379 77 02

Employeurs **E**

U Université

Uni-emploi



UNIVERSITÉ
DE GENÈVE

d'un bon restaurant accueilli par une « high touch », c'est à dire un service personnalisé et humainement chaleureux.

Les nouvelles technologies nous rattraperont et nous sommes condamnés à devenir intelligents ! C'est ce que postule Michel Serres, il nous explique que l'homme a externalisé sa mémoire. Il explique que les ordinateurs miment tout dans ce monde. A ce jour, la constatation est froide, il ne nous reste plus rien face à l'ordinateur à qui nous avons donné notre mémoire, notre savoir, notre imagination et notre rationalité. Il nous reste peut-être la création puisque nous restons inventifs.

La machine n'a pas de cerveau car la machine n'a pas de conscience. Le grand neurologue Antonio Damasio définit la conscience comme la sensation de notre intériorité en plus de notre perception du monde qui nous entoure. Tels les ordinateurs du big data, nous avons nos capteurs mais, également, nous avons l'émotion constituée de l'ensemble de nos perceptions, de notre plaisir ou de notre malheur. Nous avons un objectif inconnu des ordinateurs, nous cherchons à être aimés. Lorsque la machine déduit, nous pensons. Nos décisions sont prises par notre système de valeurs. L'humain, le rap-

pelle Erik Brynjolfsson, à la différence des chevaux et des machines, peut voter. Il est fort probable que des processus démocratiques permettent de redistribuer les richesses ; citons le « robot dividend » en Alaska qui redistribue un pourcentage des gains de la robotisation directement aux citoyens ou encore de futures formes de revenu de base inconditionnel.

Croissance et formation

La meilleure façon d'éviter le chômage futur des humains dans un monde robotisé et animé – nous n'avons pas dit dirigé – par de l'intelligence artificielle, est de préparer les travailleurs de demain. Les deux éléments clé sont d'une part encourager la croissance de l'économie globale et investir dans la formation et d'autre part rester humain sans imiter la machine qui nous mime. Pour terminer citons Mark Twain : « Ils ne savaient pas que c'était impossible, alors ils l'ont fait ! » L'humain a cette supériorité par rapport aux machines, il est capable de se tromper. ■

Nathalie Courtine, Jean-Philippe Trabichet,
Haute école de gestion de Genève

Un texte plus complet, accompagné de références bibliographiques, est disponible sur le site de la CCIG, rubrique « Informer / Dossiers CCIGinfo ».

CCIG

Accueil des nouveaux membres

Le 7 avril et le 11 mai dernier, une quarantaine de membres de la CCIG ont été accueillis autour d'un petit déjeuner.

Séance du 7 avril

ALSPECTIVE S.à.r.l.

Recherche exécutive,
conseils en leadership
www.alspective.com

ALTERNATIVE COMMUNICATION

Graphisme, communication
www.alternative.ch

ASSOCIATION FIDUCIAIRE SUISSE SECTION DE GENÈVE

Association professionnelle
www.fiduciairesuisse-ge.ch

CHAMBRE DE COMMERCE MOLDOVA-SUISSE

Economie et commerce
www.ccims.ch

CREDIT SUISSE AG

Gestion de fortune
www.credit-suisse.com

DOMAINE DE LA VIGNE BLANCHE

Vigneron, encaveur
www.lavigneblanche.ch

EASY-DATA S.à.r.l.

Services informatiques et communications (IT)
www.easy-data.ch

EBR CONSULTING

Conseil en entreprises et accréditations ISAE
www.ebr-consulting.com

ECA ARCHITECTURE D'INTÉRIEUR

Architecture d'intérieur
www.eca-architectureinterieur.com

FACE À VOUS

Formation
www.faceavous.ch

GENEVA SCHOOL OF DIPLOMACY

University Institute
www.genevadiplomacy.ch

HL TRAD

Traductions juridiques et financières
www.hltrad.ch

INPUZZLE – IPALP

Traductions professionnelles, juridiques
www.inpuzzle.com

INSIGHT2PROFIT

Management consulting
www.insight2profit.com

KBR ADVISORS SA

Gestion de fortune et conseils financiers
www.kbradvisors.ch

LE TEAM GENÈVE SA

Placement de personnel
www.team.jobs

LES INTOLÉRANTS GOURMANDS

Cours de cuisine
www.lesintolerantsgourmands.com

LOPAR INTERNATIONAL SA

Production de cigares haute gamme
www.lopar-international.com

MARTINE DE RICHEVILLE S.à.r.l.

Centre de massages
www.martinederichville.com

MULTICUIRS

Bracelets de montres et maroquinerie
www.multicuir.ch

SM-SWISS MOTIVATION TRAVEL LTD

Tourisme, événementiel
www.smtravel.com

TRADE PACTS

International trade and investment advisory
www.tradepacts.com

UNI5 SA

Immobilier
www.uni5.ch

VCS SA

Construction
www.vinci-construction.com

ZIO ITALIAN FOOD S.à.r.l.

Café, restaurant, traiteur
www.zio-ge.ch

Séance du 11 mai

AUTOUR DU LÉMAN, SWISS LUXURY PROPERTIES

Courtage immobilier
www.autourduleman.ch

CHARTREUSE DE POMIER

Événementiel
www.chartreuse-de-pomier.fr

CLEVER NET SYSTEMS

Services informatiques
www.clevernetsystems.com

DIDIERLAURENT – AVOCATS

Cabinet d'avocat juridique

KF COMPTA

Comptabilité, fiduciaire
www.kf-compta.ch

LES DIGIVORES S.à.r.l.

Communication digitale, web marketing
www.lesdigivores.ch

NUTIMPEX

Négoce international de produits alimentaires
www.nutimpex.com

PRIMOGEFI SA

Promotion immobilière
www.primogefi.ch

RIANTBOSSON AUTOMOBILES

Carrosserie, garage, vente de voiture
www.rbauto.ch

SOLYD TRADE SA

Import-Export soft commodities

UNI EMPLOI

Centre de carrière universitaire
www.emploi.unige.ch

WAYPOINT PORT SERVICES

Ship agency, port agency
www.waypointports.com

Une tour de mille mètres à la Jonction

Dans le cadre de l'événement HES-SO « Frontières et urbanité », dont la CCIG est partenaire, l'hepia (Haute école du paysage, d'ingénierie et d'architecture de Genève) a développé l'application **REGARDS – ÉVÉNEMENT HES** qui simule la vue qu'on aurait du haut d'une tour de 133 étages située à la Jonction. Et pour profiter de cette app en 3D (disponible dans

l'App Store et sur Google Play), le smartphone peut être placé dans une boîte en carton munie de deux lentilles. **Ce dispositif, ainsi que le programme complet de l'événement, est à disposition à la réception de la CCIG.** ■

■ POUR EN SAVOIR PLUS descriptif du projet sur : evenement-hes.hesge.ch/regards



Faire en sorte que tout aille bien

APG
ASSURANCES, PATRIMOINE & GESTION

www.apgsa.ch

APG
ASSURANCES, PATRIMOINE & GESTION

courtier d'assurance, mais partenaire avant tout

Expérimentés, compétents, discrets, engagés personnellement, actifs au niveau national et international et n'acceptant aucun compromis avec la qualité suisse: nos clients savent pourquoi ils nous accordent leur confiance.

APG Assurances Patrimoine & Gestion SA
Chemin de la Vendée 24 - 1213 Petit-Lancy
T. +41 22 879 52 42 - info@apgsa.ch - www.apgsa.ch

CCIG COMPTE RENDU

7h30 de la Chambre du 12 mai 2016



De g. à dr. : Houda Ben Senouci, Centre de Convention Porte Sud de Genève; Vincent Subilia, CCIG; Marina Klokova, Global Risk Profile; Miles Hopwood, Accès Personnel; Samir Fokeladeh, DFi Services SA; Pascal Pupet et François Normand, Gonet & Cie; Laurent Vanat, Laurent Vanat Consulting S.à.r.l., et André Eicher, Fondation Patrimonia.

Gonet & Cie, banquiers privés depuis 170 ans, propose une véritable approche patrimoniale globale et sans conflits d'intérêt à sa clientèle, en complémentarité avec Gonet Conseils Finances S.A., société financière spécialisée. Gestion de fortune, fiscalité, entrepreneur office, solutions de financements hypothécaires, d'assurances et de prévoyance : autant d'expertises au sein d'un même groupe pour répondre à tous les besoins financiers. www.gonet.ch

Société indépendante créée en 1984, Accès Personnel a plus de 30 ans de succès dans le placement de personnel fixe et temporaire et le payrolling. Elle couvre trois domaines : industrie, médical et tertiaire. Membre du Groupe Integraal, spécialisé dans les services supports aux entreprises à Genève, elle est certifiée SQS Qualité Swisstafing et peut compter sur son équipe enthousiaste, rigoureuse et persévérante pour répondre aux demandes

de 200 clients qui lui font confiance depuis longtemps. www.acces-personnel.ch

Le Centre de Convention Porte Sud de Genève offre un lieu d'accueil idéal pour les événements professionnels. Bénéficiant d'une desserte optimale, de deux hôtels et d'un parking de 300 places, il propose des salles et amphithéâtres pour des meetings, un parc de 11 ha et une esplanade de 500 m² pour des incentives, des salles modulables pour des conférences et 1000 m² d'exposition pour des events. www.seminaires-portesud-geneve.com

DFi Service est une société suisse établie depuis 1987 à Genève. Réputée pour son expertise, la qualité de ses services et son professionnalisme, elle propose ses services informatiques spécialisés dans la sécurité de l'information et les Telecom. Certifiée ISO27001:2013, OCPD, Good Privacy, elle a obtenu le Label de Transparence du Traitement

des Données Personnelles de l'Association des Professionnels de la Protection des Données. www.dfi.ch

Global Risk Profile est une entreprise suisse qui offre des services d'investigation, notamment dans le domaine de la Due Diligence. Ses objectifs : protéger les clients contre les risques liés aux relations d'affaires tout en les aidant à se conformer aux réglementations en vigueur. Basée à Genève, son équipe d'analystes effectue des recherches à partir d'informations légalement disponibles. www.globalriskprofile.com

Laurent Vanat Consulting S.à.r.l. est un cabinet de conseil en gestion d'entreprise spécialisé dans les questions économiques et financières, animé par un professionnel aguerri. Il propose une aide pragmatique aux chefs d'entreprise. Cas-types : Mes affaires ne marchent plus aussi bien... que faire ? Je dois faire un business plan... mais comment ? On me propose un nouveau business... en vaut-il la peine ? www.vanat.com

Fondation collective indépendante de prévoyance professionnelle au sens de la LPP, Patrimonia propose des prestations allant des plans minimum aux plans cadres. Pour les approches extra-obligatoires, elle a créé un partenariat avec la Fondation pour Cadres et Dirigeants d'Entreprises. Sans actionnaires et n'étant liée à aucun intermédiaire, elle peut œuvrer à 100% dans l'intérêt de ses assurés. www.patrimonia.ch

Prix du Commerce 2016 : appel aux candidatures



Cette année encore, la CCIG – comme d'autres associations économiques – est partenaire de cette opération, pilotée par le Service de la promotion économique de Genève. Les propriétaires ou gérants de commerces de proximité du canton de Genève sont invités à participer à ce concours qui leur permet de mettre en avant leur enseigne, le design de leur vitrine, la qualité de leur accueil et le choix de leurs produits.

C'est la cinquième fois que seront décernés le Prix de la plus belle vitrine, le Prix Coup de cœur du meilleur accueil et le Prix de la créativité. Lancé l'an dernier, le Prix GHI du public est, quant à lui, attribué au commerce ayant récolté le plus de voix d'internautes sur le site du GHI. La participation au concours des Prix du Commerce est gratuite. Pour télécharger le dossier de candidature et toute autre information : www.ge.ch/prixducommerce. ■

CONCOURS

Les Galets du Rhône 2016 : inscriptions ouvertes !



Le trophée que chaque lauréat emportera.

Créé en 2010, le Prix Les Galets du Rhône® a pour but de récompenser des jeunes de moins de trente ans qui présentent un projet ou une réalisation récente démontrant créativité et inventivité favorables au développement économique, culturel ou social du sillon rhodanien.

A l'image du galet qui roule et se polit, les jeunes doivent affronter les expériences, les entreprises et gagner en maturité. Les Galets du

Rhône, soutenus par la CCIG, permettent de distinguer des jeunes qui ont su se mettre au service des autres et les accompagner dans leurs expériences.

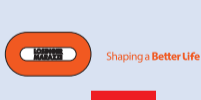
La participation au concours est gratuite. Les candidatures doivent être soumises d'ici au **15 septembre**. Le dossier comportera un bulletin d'inscription, la motivation exprimée de façon succincte et les documents objets du concours, maximum de cinq pages. Les textes seront rédigés en langue française, les candidats attestant en être les auteurs. Les Prix 2016 seront remis lors d'une cérémonie le **mardi 18 octobre 2016** à Genève. ■

Règlement complet du concours et formulaire d'inscription d'un projet ou d'une réalisation : www.lesgaletsdurhone.com

PLATINE



OR



ARGENT



BRONZE



SPONSORS

ESPACE TOURBILLON À LOUER | Plan-les-Ouates

Un pôle d'excellence pour l'industrie Genevoise

Surfaces mixtes : industrielles, artisanales et administratives aux propriétés spécifiques de l'industrie (charge utile 1'000kg/m², monte-charge 4.5T, hauteur utile entre 3.50m et 5.0m).

Idéalement situé au cœur des grandes manufactures horlogères de la ZIPLO, le projet propose de grands plateaux de 3'000m², divisibles au gré du preneur dès 100m².

Possibilité de concevoir un bâtiment indépendant, sur mesure, conformément aux besoins spécifiques et à l'image d'une entreprise dès 7'000m².

Plus d'informations :

Anne-Pascale Marchand | 022 707 46 06
anne-pascale.marchand@spgintercity.ch

Madjid Massih | 022 404 65 19
madjid.massih@wincasa.ch

www.espacetourbillon.ch



SPONSOR

Nous encourageons les entreprises ayant des plans de croissance

Malgré les nombreuses aides mises à leur disposition, 50 % des start-up disparaissent du marché quelques années après leur création. Comment prévenir ce phénomène? Allianz Suisse s'engage pour que les entreprises soient assistées également dans les phases ultérieures de leur développement. L'initiative « Croissance pour les PME », ou « SEF4KMU », lancée par le Swiss Economic Forum (SEF) en collaboration avec Allianz Suisse, Euler Hermes et UBS offre la plateforme adaptée à cet effet.

Les experts de SEF4KMU analysent les plans de croissance des PME en matière de stratégie, de financement et de gestion des risques. La visite de l'expert dans l'entreprise permet ensuite le développement commun de programmes concrets de mesures. Si la procédure de qualification en quatre étapes est achevée avec succès, l'entreprise reçoit le label « PME High-Potential ». Il s'agit d'une vraie valeur ajoutée car ce label facilite l'accès à un capital de croissance, à une couverture d'assurance et à des garanties de restitution d'acompte à des conditions particulières.

Severin Moser (CEO, Allianz Suisse) et Stefan Ruf (CEO, Euler Hermes Suisse) s'expriment sur ce sujet.

Pourquoi Allianz Suisse s'engage-t-elle pour l'initiative SEF4KMU ?

Severin Moser : C'était une évidence pour nous. Tout d'abord parce qu'Allianz Suisse est partenaire Premium du SEF depuis des années, ce qui souligne l'importance que nous attachons aux PME. Ensuite, parce que nous entendons soutenir les jeunes entreprises dynamiques en phase de croissance dotées d'idées innovantes en matière de produits : elles apportent un nouvel élan à l'économie suisse. Et enfin, parce que ces entreprises sont nos clients de demain.

Qu'est-ce que cela signifie concrètement ?

SM : Notre cœur de métier consiste à comprendre et à gérer les risques. Nous développons pour nos clients des solutions leur offrant la meilleure protection possible. Nous avons des dizaines

d'années d'expérience en évaluation des risques, et ce, dans le monde entier. Nous souhaitons faire profiter les PME de cette expertise, via des prestations d'assurance et des services spécifiquement adaptés à leurs besoins de croissance, mais aussi grâce à la prévention.

Qu'en est-il de l'engagement d'Euler Hermes ?

Stefan Ruf : Nous conseillons et soutenons des entreprises en leur proposant diverses solutions d'assurances de cautionnement qui comprennent non seulement des garanties de soumission (« bid bonds ») et de bonne exécution (« performance bonds »), mais aussi des garanties d'acomptes et de loyers ou encore des cautions douanières. Afin d'exploiter au mieux les possibilités et d'établir des garanties concrètes, nous évaluons la solvabilité de ces entreprises. Si nécessaire, nous les assurons également contre les pertes sur débiteurs. Nous entendons ainsi leur permettre d'obtenir des commandes et leur éviter un manque de liquidités dû à d'éventuelles pertes.

À quels défis les PME axées sur la croissance sont-elles confrontées en particulier ?

SM : Les opportunités vont de pair avec un certain nombre de risques qu'il faut prendre en compte pour réussir. Et c'est précisément là que nous intervenons : nous faisons en sorte que les entreprises puissent se concentrer pleinement sur leur compétence clé et prendre des risques en leur offrant une protection optimale.

SR : Les parts de marché que les PME suisses perdent au niveau national face aux prestataires étran-



Dans cet interview, Severin Moser (à gauche) et Stefan Ruf expliquent en quoi l'initiative « Croissance pour les PME » ou « SEF4KMU » peut aider les entreprises à se développer.

gers aux prix défiant toute concurrence doivent être compensées par l'exportation. Il est de plus en plus important de cibler les clients orientés sur la qualité dans le monde entier et, par conséquent, d'évaluer correctement les risques des nouveaux marchés. Présents dans plus

de 50 pays pour la gestion des risques, nous offrons aux entreprises une aide efficace dans ce domaine.

De quels autres avantages faites-vous profiter les PME ?

SR : Il est décisif de disposer d'informations complètes.

Le groupe Euler Hermes met donc à disposition des études sur des pays, des branches et la sinistralité qui peuvent offrir de précieux renseignements aux PME qui traitent sur le plan international. ■

Interview : Bernd de Wall

Interviewés

Severin Moser est CEO d'Allianz Suisse depuis 2014. Il a rejoint l'assureur en 2007 dans la division Produits, comme membre du directoire.

Stefan Ruf est CEO d'Euler Hermes Suisse depuis 2013. Auparavant, il a travaillé de nombreuses années au Credit Suisse.

Plus d'infos sur l'initiative SEF4KMU : www.sef4kmu.ch

Allianz Suisse

S'agissant de régler des questions d'assurance, de prévoyance ou de patrimoine, plus d'un million de particuliers et plus de 100 000 entreprises font confiance aux produits et aux services d'Allianz Suisse. Plus de 3600 collaborateurs sont à leur disposition pour les conseiller avec compétence et, le cas échéant, liquider les sinistres rapidement et sans complications. Avec ses 39 agences générales, Allianz Suisse est présente dans toute la Suisse.

Demandez dès à présent votre analyse de risques

Passez votre entreprise à la loupe avec l'aide d'experts d'Allianz Suisse et gagnez un bon de 300 francs au Domaine de Châteauevieux, à Satigny.

Envoyez un e-mail à : pierremichel.grandjean@allianz.ch, d'ici au 30 juillet 2016.

Vous pouvez également participer uniquement au concours (veuillez le mentionner dans l'e-mail).



ALLIANZ SUISSE SA
Avenue du Bouchet 12
1211 Genève
www.allianz.ch

AGENDA

Développement international des entreprises: des outils pour analyser les marchés

Mardi 21 juin 2016 de 12h à 14h - CCIG, bd du Théâtre 4, Genève

Créé en 1964 dans le but de « promouvoir le commerce et l'information commerciale » des pays les moins avancés mais aussi des pays industrialisés, le **Centre du Commerce international**, agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et de l'Organisation des Nations Unies dont le siège est à Genève, met aujourd'hui à disposition des entreprises qui exportent ou souhaitent exporter, une mine d'informations telles que :

- indicateurs de flux commerciaux pour 220 pays et 5300 produits ainsi qu'un répertoire d'entreprises importatrices et exportatrices (Trade Map),
- tarifs douaniers, contingents tarifaires, etc. appliqués par 199 pays et imposés à 239 pays et territoires (Market Access Map),

- opportunités d'investissement direct étranger (Investment Map),
- les quelque 210 normes, codes de conduite et protocoles d'audit couvrant des questions telles que la qualité et la sécurité alimentaire (Standards Map),
- 150 000 appels d'offres publics lancés dans le monde (Procurement Map).

Toutes ces informations se trouvent sur des plateformes web, faciles d'accès.

L'offre et les fonctionnalités de celles-ci seront expliquées par **Christophe Durand**, analyste quantitatif de marchés au Centre du Commerce international. ■

PROGRAMME ET INSCRIPTIONS
www.ccig.ch (Agenda)

De nouvelles têtes à la réception...



Après avoir accueilli avec le sourire toute personne se présentant à la CCIG pendant près de

9 ans, **Hélène Glass** est partie à la retraite. Toujours prête à donner un coup de main et positive, c'est une collègue très appréciée qui s'en va vers de nouveaux horizons. Jeune d'esprit et dotée d'une vive curiosité, nul doute qu'Hélène saura profiter pleinement de cette nouvelle étape !



Pour lui succéder, deux nouvelles collaboratrices se partagent le poste depuis avril : **Nathalie Gilliéron** (à g.) et **Nicole von Potobsky**. En plus d'assurer la réception, elles renforcent l'équipe des Visas et Légalisations, qui peut ainsi offrir un service encore plus efficace à ses clients.



... et à l'Arbitrage et Médiation

En pleine expansion, le Département Arbitrage et Médiation de la CCIG s'étoffe. Depuis le 2 mai dernier, il est géré – sous la direction de Vincent Subilia – par **Valériane Oreamuno**, qui est au bénéfice de plus de cinq années d'expérience dans une étude d'avocats de premier plan. En sa qualité de secrétaire de la Cour d'Arbitrage, M^e Oreamuno s'appuie sur l'exper-



tise de **Jennyfer Dreyfuss** (à d.) et l'assistance de **Stella Sakellaridou** (à g.), toutes deux également avocates de formation. ■

La soirée genevoise de la loose: les chefs d'entreprise tirent les leçons de leurs échecs

Mardi 21 juin 2016 de 17h30 à 19h30 - CCIG, bd du Théâtre 4, Genève



La CCIG, en collaboration avec **Synerdreams S.à.r.l.**, organise pour la première fois en

ses locaux un évènement faisant partie du mouvement « FuckUp Nights Switzerland » dédié aux échecs professionnels rencontrés par des Genevois.

Créé en 2012 au Mexique, « FuckUp Nights » est un mouvement international qui veut dédramatiser l'échec avec un grand E. L'équipe de Synerdreams est le relais du mouvement pour la Suisse et organise ces soirées à Zurich, Lausanne et Genève depuis 2014.

Derrière chaque réussite professionnelle se cache une multitude de « fuckups », autrement dit d'échecs ou d'erreurs. Mais trop souvent, dans la Genève calviniste, seules les réussites sont retenues et les défaites tendent à être ignorées car elles sont perçues comme stigmatisantes.

C'est avec un ton humoristique et dans une atmosphère conviviale que quatre intervenants issus de l'économie genevoise viendront raconter comment ils se sont « plantés » dans leur carrière et comment, après un moment d'incroyable solitude, ils en sont sortis grands. ■

PROGRAMME ET INSCRIPTIONS
www.ccig.ch (Agenda)

Le 7 h 30 de la Chambre

Judi 30 juin 2016 de 7h30 à 9h30 - CCIG, bd du Théâtre 4, Genève

Venez écouter la présentation des entreprises suivantes :

BDO
INTEGRAAL IT
BOOSTER CLUB ET
PRIVILÈGES GENÈVE
FUTURA21

THÉÂTRE DE CAROUGE -
ATELIER DE GENÈVE
VOYAGES - SNCF SUISSE
YUCCA GAMIFICATION

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

IMPRESSUM

CCIGinfo

Bulletin d'information de la CCIG.
Paraît 11 fois par an, 3700 exemplaires

Responsable d'édition:
Alexandra Rys

Rédaction:
Fabienne Delachaux, Alexandra Rys,
Priscilla Steiner, Vincent Subilia

Publicité:
Promoguide SA - Tél. 022 809 94 92

Informations: publications@ccig.ch

Conception: ROSS graphic design

Impression: Atar Roto Presse SA, Satigny

imprimé en
suisse



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



MIXTE
Papier issu de
sources responsables
FSC® C008839



myclimate
neutral
myclimate.org

MANUFACTURE D'ÉTERNITÉ
DEPUIS 1755

Notre histoire ininterrompue reflète la transmission de notre savoir-faire horloger.

PATRIMONY
QUANTIÈME PERPÉTUEL

POINÇON DE GENÈVE

VACHERON CONSTANTIN
GENÈVE