

## Genève veut séduire les Emirats arabes unis

**Diversification** Une délégation d'affaires ciblée revient mercredi du Golfe

**L'objectif affirmé** était notamment de séduire un marché hors de la zone euro

Dejan Nikolic

En moyenne deux fois par an, l'économie genevoise part en mission à l'étranger. Tokyo, Pékin, Moscou, São Paulo, New Delhi, Le Cap: la liste des destinations d'affaires s'enrichit d'exercice en exercice. Ce mercredi, une délégation officielle est revenue d'une opération séduction aux Emirats arabes unis (EAU). Explications.

Piloté par le Conseil d'Etat genevois, le marathon commercial était axé sur la promotion de quatre secteurs genevois: la santé, la finance, l'enseignement et le tourisme. Avec pour objectif d'entrer en contact avec des expatriés suisses (plus de 3000 personnes dont 2500 rien qu'à Dubaï) et de comprendre les raisons de leur installation dans cette partie du Golfe, un «paradis fiscal», sans impôt sur la fortune ni sur les



La Dubai Healthcare City envisage d'implanter une antenne à Genève, pour se rapprocher de la «Health Valley» lémanique. ARCHIVES

bénéfices, agissant comme un aimant sur les investisseurs. Mais aussi, saisir le maximum d'opportunités d'affaires sur ce marché, d'autant plus stratégique depuis la fin du taux plancher. La manœuvre s'est révélée moins difficile que lors de la dernière opéra-

tion de ce type en Chine, l'an passé. Les raisons: les EAU sont déjà un partenaire historique. Et depuis deux semaines, les ressortissants du Golfe n'ont plus besoin de visas pour voyager en Suisse. Par ailleurs, le ramadan a lieu cette année non plus pendant,

mais avant la traditionnelle escale estivale des touristes moyen-orientaux à Genève. Pour finir, l'accord de libre-échange entre l'AELE et la région sera pleinement opérationnel dès juillet prochain. Tous les feux étaient au vert. Au programme des Genevois: visi-

tes d'entreprises et de centres économiques emblématiques de la région, rencontres en haut lieu, consolidation des liens de fidélité existants ou établissement de nouvelles synergies, et autres apéritifs sans alcool. «En plus des ministres de l'Economie et de l'Intérieur, j'ai eu la surprise de pouvoir rencontrer mardi le prince héritier», se félicitait mercredi, de retour des EAU, Pierre Maudet, conseiller d'Etat genevois. Une première, de très longue date. Sujets de l'entretien: les relations des Emiratis avec Genève, les condi-

«Avec le prince héritier, nous avons parlé des conditions-cadres, du tourisme et de la sécurité à Genève»

tions-cadres dans la ville du bout du lac ou encore sa situation sécuritaire. «Avec le président de la compagnie Emirates, nous avons également discuté de la plateforme de Cointrin et des besoins de la région en termes d'infrastructures, notamment aéroportuaires», ajoute l'élu PLR. Dubaï organise l'Exposition universelle en 2020. Outre le projet de construire une centaine de nouveaux hôtels à cette occasion, la ville la plus peuplée de la fédération arabe entend édifier un tarmac

avec une capacité d'environ 160 millions de passagers par an.

Autre clé de voûte de la mission genevoise: un forum promotionnel, dimanche soir, devant un parterre d'une centaine de décideurs. «A en juger par le taux de satisfaction observé, cette opération va certainement amener davantage de touristes et de patients moyen-orientaux à Genève», estime Vincent Subilia, directeur adjoint de la Chambre de commerce, coorganisateur de l'exercice, dont l'homologue dubaïote rencontrée à cette occasion compte 190 000 membres, contre 2200 pour l'entité genevoise.

La délégation du bout du lac a aussi visité la première école suisse du Moyen-Orient - ouverture en septembre, avec délivrance de la maturité -, fondée par Omar Danial (famille propriétaire du groupe hôtelier genevois Manotel). Puis s'est rendue à l'hôpital Ras al-Khamiah, considéré comme la «Rolls» des institutions médicales de la région, tenue par le groupe bernois Sonnenhof. «Grâce au Campus Biotech, aux HUG et à nos autres institutions de soins à l'avant-garde technologique, nous avons posé d'importants et nouveaux jalons de coopération ou d'échange dans la recherche et la formation. A tel point que la Dubai Healthcare City envisage même d'ouvrir une antenne à Genève», conclut Gilles Rufenacht, président des cliniques privées genevoises.

## «Toutes les conditions pour développer ses affaires à Dubaï sont réunies»

**Giovanni Rossi conseille** entreprises et particuliers qui souhaitent s'installer aux Emirats arabes unis

Avocat au barreau de Genève, Giovanni Rossi s'est installé il y a sept ans à Dubaï. Avec femme et enfants. Il revient en général une semaine par mois au bout du lac, où l'étude Bonnard Lawson, dont il est associé, est basée.



**Le Temps:** Pourquoi êtes-vous parti aux Emirats arabes unis? **Giovanni Rossi:** Bien que d'ori-

gine suisse, notre étude a toujours été très ouverte sur l'étranger. Après avoir intégré des avocats d'origine étrangère au sein de l'étude, nous avons poursuivi notre stratégie par l'ouverture de bureaux à Shanghai, au Luxembourg, à Paris et enfin à Dubaï. L'idée était non seulement d'accompagner des entreprises et des individus suisses et européens à s'installer sur place, mais également apporter nos connaissances et nos spécialités au marché local.

**- Qu'est-ce qui attire vos clients au milieu du désert?**

- Dubaï est un centre névralgique pour plusieurs activités. Les sociétés actives dans le trading, le tourisme, la distribution ou encore la logistique, pour n'en citer

quelques-unes, ont choisi le hub de Dubaï afin de couvrir tous les marchés alentour, que ce soit le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord, mais aussi le sous-continent indien et l'Afrique de l'Est. Soit un marché de plus de 2 milliards de personnes. Aujourd'hui, Dubaï est à la fois un hub mondial pour les marchandises, avec le port de Jebel Ali qui s'étend sur une surface plus grande que celle de Paris, mais aussi pour les personnes avec un aéroport qui vient de détrôner celui de Londres Heathrow avec plus de 70 millions de passagers par an.

**- L'intérêt des Suisses pour Dubaï est-il grandissant?**

- Oui. Nous allons bientôt atteindre le nombre de 3000 Suisses

résidant aux Emirats, soit près de 1000 de plus qu'il y a sept ans. Il y a dix ans, il fallait des contrats d'expatriés et des avantages en nature conséquents pour faire venir des employés à Dubaï. Ce n'est plus le cas aujourd'hui.

**- Comment l'expliquez-vous?**

- Toutes les conditions essentielles pour développer ses affaires sont désormais réunies, tant en ce qui concerne les infrastructures que la qualité de vie. Et puis, bien sûr, il y a le fait que l'on ne paie pas d'impôts, ni sur la fortune, ni sur les revenus, ni sur le capital.

**- Quelles sont les conditions pour bénéficier du statut de résident?**

- Il faut avoir un travail sur place et revenir tous les six mois au

minimum. Mais ce qui est déterminant, ce sont les lois du pays d'origine. En effet, il faut que vous habitiez bien aux Emirats, c'est-à-dire que c'est dans ce pays que se concentrent au maximum les éléments concernant votre vie personnelle, sociale et professionnelle.

**- On entend souvent dire que les clients français ou italiens, contraints de déclarer leurs avoirs en Suisse, ont trouvé refuge à Dubaï...**

- C'est vrai pour certains. Mais c'est une erreur, une fuite en avant qui ne fait que déplacer le problème. Car Dubaï, au même titre que la Suisse, a accepté l'échange automatique d'informations. Contrairement à ce que l'on peut croire ou entendre et contrairement à des sites offshore bien plus connus, les avoirs non déclarés ne représentent pas des montants si importants à Dubaï.

Propos recueillis par Sébastien Dubas

### Cycle promotionnel

Genève organise en général plusieurs missions économiques par an à l'étranger. La dernière délégation à s'être rendue dans le Golfe date de fin 2010. La prochaine se rendra à Singapour et à Kuala Lumpur en octobre prochain. Liste non exhaustive.

- Emirats arabes unis, mai 2015
- Tokyo et Osaka, novembre 2014
- Pékin et Hongkong, septembre 2014
- Boston, juin 2013, organisée par la Lake Geneva Region (LGR) dans le cadre du projet «Planet-Solar DeepWater»
- Afrique du Sud: Le Cap, Pretoria et Johannesburg, octobre 2012
- Londres, août 2012, également pilotée par la LGR
- Russie et Azerbaïdjan, octobre 2011
- Inde: New Delhi, Pune, Bangalore, avril 2011
- Abu Dhabi, Doha, Riyad et Djeddah, novembre 2010
- D. N.

## Bamix quitte le canton de Vaud pour rejoindre la maison mère ESGE en Thurgovie

**Mixeurs** Le site vaudois fait les frais de la cherté du franc suisse

La société Bamix va définitivement quitter Mézières et le canton de Vaud pour rejoindre la maison mère ESGE à Mettlen en Thurgovie, a appris *Le Temps*. C'est le page qui se tourne pour le fabricant du batteur-mixeur, inventé en 1954 par le Lausannois Roger Perrinjaquet, et qui permet depuis presque trois générations de monter des œufs en neige et de préparer des purées pour bébés.

Le site sera fermé fin juin. Une vingtaine de démonstratrices et collaborateurs sont concernés. Aucun d'entre eux ne souhaite rejoindre le site de Thurgovie. «Je suis fier d'avoir participé à la naissance de cet appareil durant dix-sept ans. La Suisse romande va

qué dans la vie locale. Nous étions toujours prêts à sponsoriser des associations, fondations, clubs, garderies, camps de jeunes et ceci pour plus de 20 000 francs de marchandise par année», note Martial Chevalley, directeur de la filiale romande.

C'est depuis Mézières (VD), sur près de 1000 m<sup>2</sup>, que la société gère toutes les foires et la distribution de ses produits sur le marché suisse, où elle travaille avec près de 1000 revendeurs. L'entreprise loue les locaux qui hébergent ses bureaux, un entrepôt, un magasin et un atelier avec toute une série de pièces détachées.

«En 2014, nous, avons connu notre meilleur exercice, avec un très bon niveau de rentabilité,

appareils pour détenir 25% du marché suisse», affirme Martial Chevalley.

Le site vaudois, chargé du marché helvétique, fait les frais de la cherté du franc suisse ressentie par la maison mère, détentrice du brevet de l'appareil. «Le groupe réalise 90% de son chiffre d'affaires à l'exportation. Celui-ci a baissé de 10% et certaines commandes sont repoussées», constate Martial Chevalley.

### Concurrence étrangère

Fermer le site vaudois constitue l'une des mesures d'ESGE pour contrer la cherté du franc suisse. «Nous sommes locataires du site à Mézières. A Mettlen, ESGE possède ses terrains. D'autres mesu-

l'exemple du chômage partiel. En revanche, il n'est pas question de délocaliser à l'étranger, affirme Martial Chevalley. Le groupe veut continuer de bénéficier du label «Swiss made», gage de qualité.»

Avec ses 50 collaborateurs, la PME thurgovienne produit et écoule jusqu'à 400 000 mixeurs chaque année à l'étranger, principalement en Allemagne, au Japon, en Grande-Bretagne, en France et en Chine.

Elle fait face à une concurrence étrangère dont les représentants possèdent une force marketing jugée considérable. Kenwood, Bosch, Philips et plusieurs producteurs asiatiques se partagent le marché et proposent des mixeurs à bas prix.

PUBLICITE

TRADING EN LIGNE

# PROFITEZ DE COÛTS DE TRANSACTION TRÈS ATTRACTIFS

strateo.ch