

Présente à la Chambers' Day 2019, la plateforme Swiss Arab Entrepreneurs s'en fait le relais



C'est face au fameux jet d'eau de Genève, dans le prestigieux hôtel Kempinski, que s'est tenue la première journée mondiale des chambres de commerces, le 26 novembre 2019. Initié par la **Chambre de commerce et d'industrie de Genève (CCIG)**, à laquelle se sont associées les chambres de commerce France-Suisse, Italie-Suisse, Grande-Bretagne-Suisse et Suisse-Chine, l'événement est unique en son genre. Il a réuni quelques 450 entrepreneurs, près de 30 chambres de commerce et 20 orateurs, des dirigeants renommés des secteurs privé, public et des organisations internationales, telles que le Centre du commerce international (ITC), l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ou la centenaire Chambre de commerce internationale (ICC), toutes installées à Genève.

Ce n'est en effet pas un hasard, si la *Chambers' Day* a choisi Genève : siège de nombreuses institutions de la scène économique internationale et d'un nombre inégalé de chambres de commerce, elle est le véritable centre du multilatéralisme économique mondial et le «hub des chambres de commerce», selon le mot de **Vincent Subilia**, directeur de la **CCIG**. Elle était bien le lieu idéal pour rassembler acteurs économiques privés et institutionnels au sein d'une même plateforme d'échanges.

Plateforme d'échanges

L'échange, voilà le maître-mot de cette journée. Tout un espace y était consacré : le Village des chambres, dédié à la recherche d'informations et de contacts avec des chambres de commerce. Expertes de leurs marchés respectifs, et comptant chacune plusieurs centaines voire milliers d'entreprises membres, elles offrent un effet multiplicateur au réseautage pour des entrepreneurs venus aussi faire des affaires à la *Chambers' Day*.

En quête de nouveaux *leads*, une application dédiée leur permettait du reste de programmer des entretiens de 15 minutes avec les sociétés présentes. Egalement approchée par plusieurs entrepreneurs, la plateforme *Swiss Arab Entrepreneurs* a pu

initier des discussions avec plusieurs opérateurs implantés notamment en Afrique du Nord et au Moyen-Orient, comme l'entreprise de logistique *Aramex SA* ou la compagnie aérienne *Emirates*.

Une partie de la journée était également consacrée à la présentation de marchés particuliers. Des représentants des chambres de commerce binationales, régionales ou internationales ont ainsi pu mettre en avant les atouts de leurs marchés et fournir aux participants un éclairage sur les perspectives d'investissement et de commercialisation dans une dizaine de régions.

Les pays émergents : des marchés à explorer

Outre la France, l'Italie et la Grande-Bretagne, le programme a fait la part belle aux marchés émergents, avec des *market pitches* sur la Chine, le Brésil ou l'Eurasie. Sous le titre parlant *The next growth frontier*, l'Afrique, dont plusieurs pays connaissent parmi les plus fortes croissances économiques au monde, était également à l'honneur. Directeur du *Swiss-African Business Circle (SABC)*, Michael Rheinegger a mis en lumière les tendances du continent : niveau important d'exportation en direction de pays émergents; améliorations notables des conditions cadres pour le commerce; intégration régionale favorisée par la création de la nouvelle zone de libre échange d'Afrique continentale (AfCFTA). Ainsi que les experts l'affirment, les échanges intrarégionaux entre entreprises des pays émergents façonneront les flux commerciaux internationaux dans les décennies à venir.

Notons au côté du SABC, la participation du Club d'affaires Afrique-Suisse ainsi que des représentants de plusieurs chambres binationales de commerce et de l'industrie tel que l'union des chambres de commerce Suisse-Russie et la chambre de commerce Suisse-Hongrie.

Des outils pour accéder au commerce international

A n'en pas douter, elles auront prêté une oreille attentive à l'intervention d'Arancha Gonzalez, directrice du *Centre du commerce international (ITC)*, au sujet des perspectives d'investissement dans le monde globalisé des affaires, et surtout, à propos du soutien fourni par ITC à la compétitivité internationale des petites et moyennes entreprises, en particulier dans les pays émergents, comme en Palestine dont elle a cité l'exemple.



A cette fin, l'ITC a développé plusieurs outils d'analyse de marché formant l'une des bases de données les plus étendues au monde, avec plus de 220 pays et 5'300 produits d'import-export renseignés. Ces *market tools* fournissent des informations indispensables aux entrepreneurs pour identifier les opportunités commerciales, suivre les tendances de l'offre et de la demande et comparer les conditions d'accès aux marchés. L'ITC développe en ce moment un portail en ligne global (*Global Trade Helpdesk*) afin de fournir toutes les données tarifaires et les mesures non tarifaires, marché par marché.

Les chambres de commerce au service des entrepreneurs

A l'image de l'ITC, le soutien aux entrepreneurs est également au cœur du mandat des chambres de commerce. Véritables partenaires et facilitateurs d'affaires, elles offrent toute une palette de services aux entreprises pour les connecter à de nouvelles opportunités, aussi bien au niveau local qu'à l'international. Elles contribuent également à faire entendre la voix des acteurs économiques trop petits pour influencer les politiques publiques, alors qu'ils représentent pourtant plus de 95% du tissu entrepreneurial et plus de 60% des emplois de n'importe quelle économie. Elles assurent ainsi la promotion des intérêts des milieux de l'économie dans la sphère politique et la défense des conditions-cadres propices aux entreprises.

Grâce à la puissance de leurs réseaux, la diversité de leurs activités et services et l'expertise pointue de leurs marchés respectifs, la valeur ajoutée des chambres de commerce est indéniable. Les fédérer était l'un des objectifs que s'étaient donnés les organisateurs de la *Chambers' Day*. Voilà ce défi relevé.