

RAPPORT ANNUEL

20
19



Sommaire

RAPPORT ANNUEL 2019

Message de Guy Parmelin, Conseiller fédéral.....	5
L'année 2019 en chiffres	6
Avant-propos de Ruth Metzler-Arnold et Simone Wyss Fedele....	7
Des chances à saisir en période d'instabilité	8
Les partenaires du réseau de Switzerland Global Enterprise	15
Comptes annuels 2019.....	16
Corporate Governance.....	19
Conseil d'administration	20
Direction	21
Bilan.....	22
Compte de profits et pertes.....	23
Etat des flux de trésorerie.....	24
Etat des variations des capitaux propres	25
Annexe.....	27
Rapport de l'organe de révision.....	32
Le réseau mondial de Switzerland Global Enterprise	34



Switzerland Global Enterprise (S-GE) est l'agence officielle chargée de la promotion des exportations et de la place économique suisses. Avec nos partenaires nous accompagnons les PME suisses dans leurs projets d'expansion à l'international et aidons les sociétés étrangères à forte valeur ajoutée à s'installer en Suisse. Nous sommes présents dans toutes les régions de Suisse et exploitons pour le compte de la Confédération des antennes étrangères implantées dans les représentations diplomatiques suisses dans 27 pays-clés. Nous contribuons ainsi à la compétitivité des entreprises et de la place économique suisses en favorisant le maintien et la création d'emplois et la prospérité de notre pays.

Message de Guy Parmelin

Conseiller fédéral



GUY PARMELIN
Conseiller fédéral

Les entreprises établies en Suisse sont connues pour leur productivité et leur force d'innovation. Nombre d'entre elles connaissent un grand succès international et sont souvent leaders sur le marché. Cette étroite interdépendance avec les autres pays est caractéristique de notre économie et, compte tenu de la taille réduite du marché intérieur, l'accès aux marchés étrangers est souvent vital pour nos entreprises.

S'ils contribuent à la prospérité, les marchés ouverts ont récemment fait l'objet de critiques croissantes à l'échelle internationale. Les mesures protectionnistes en ont été les signes les plus marquants. En tant que pays tributaire des exportations, la Suisse est particulièrement touchée. C'est pourquoi le Conseil fédéral s'engage à améliorer encore l'accès aux marchés internationaux et à accroître ainsi les débouchés pour les produits et services suisses. Afin d'optimiser ces opportunités, Switzerland Global Enterprise (S-GE) fournit aux exportateurs suisses des conseils et une assistance pratique – par exemple, sur des questions concernant les obstacles techniques au commerce ou l'ouverture de nouveaux débouchés. Les services de soutien de S-GE ont suscité une forte demande en 2019.

Les exportateurs suisses doivent continuer à bénéficier de services de soutien ciblés et efficaces répondant à leurs besoins. La Confédération a prolongé pour quatre ans le mandat chargeant S-GE de la promotion des exportations.

L'environnement évolue rapidement, de même que les besoins des PME. Ainsi, la numérisation n'épargne pas la promotion des exportations. Elle permet de délivrer des services et des informations sur mesure, en tout temps et en tout lieu, et contribuant à des gains d'efficacité pour les exportateurs suisses. En conséquence, S-GE a élargi son offre en ligne.

La seconde mission de S-GE, la promotion de la place économique suisse, exploite également les possibilités du numérique. Elle informe les investisseurs étrangers sur les atouts de la Suisse en tant que place économique et donne une vue d'ensemble des caractéristiques économiques les plus importantes concernant la Suisse.

Cette mission cible des secteurs technologiques déterminés, dont le choix a été arrêté conjointement avec la Confédération et les cantons dans le but de favoriser l'implantation d'entreprises étrangères innovantes à forte valeur ajoutée. Celles-ci contribuent de manière décisive à la compétitivité de la Suisse en sa qualité de laboratoire d'idées et de pôle productif. Une coopération accrue avec les associations et des acteurs nationaux comme le Parc suisse d'innovation accroît encore l'impact.

Je me réjouis que la Confédération et les cantons aient également prolongé de quatre ans le mandat de S-GE dans le domaine de la promotion de la place économique suisse. En effet, la promotion des exportations et la promotion de la place économique resteront à l'avenir des instruments importants au service de la politique économique extérieure suisse. Je tiens à remercier S-GE pour sa bonne coopération en 2019 et appelle de mes vœux la poursuite fructueuse de ces objectifs en 2020.

GUY PARMELIN
Conseiller fédéral

L'année 2019 en chiffres (comparée à 2018)

2348

membres affiliés à
Switzerland Global
Enterprise
(+1,1 %)

1176

projets export
individuels
(+17,4 %)

5104

entreprises suisses
ayant reçu un appui
(-2,3 %)

135

projets d'implantation
transmis aux cantons
(-37,5 %, explication p. 9)

2568

participants à un
total de 59
événements export
(+2,8 %)

303

participants à un total
de 23 SWISS Pavilions
(+13,1 %)

569

sociétés enregistrées
dans Cleantech CUBE
(+13,8 %)

375

réunions avec des sociétés
qualifiées ayant un projet
d'implantation (chiffre relevé
pour la première fois en 2019)

Avant-propos de Ruth Metzler-Arnold et Simone Wyss Fedele



RUTH METZLER-ARNOLD ET SIMONE WYSS FEDELE

Une valeur sûre en période d'instabilité

«We are living in dangerous times» – nous vivons une époque dangereuse. C'est en ces termes que le Secrétaire général des Nations Unies a décrit l'état du monde début 2020. António Guterres n'a pas choisi ces mots alarmants par hasard: l'année 2019 a été marquée par l'instabilité et l'insécurité.

Le virage protectionniste amorcé en 2018 avec les droits de douane américains sur les produits chinois (automobile, aéronautique, électronique) a pris les proportions d'une guerre commerciale d'envergure mondiale en 2019. A cela se sont ajoutées des tensions géopolitiques, les préoccupations mondiales sur le climat et des discussions sans fin sur le Brexit. Le protectionnisme a continué à se propager, attisé par des critiques toujours plus nombreuses à l'encontre de la mondialisation et de l'ouverture des marchés dans de nombreux pays industriels, dont la Suisse.

Notre petit pays, pauvre en ressources naturelles, doit sa prospérité et son bien-être à son ouverture aux marchés internationaux et à sa forte imbrication dans l'économie mondiale. Le commerce international contribue pour près de 40 % au PIB de la Suisse, une proportion très élevée en comparaison internationale. Pour prospérer, il est essentiel que les pays avec un petit marché intérieur soient ouverts au commerce international. Il n'est donc pas surprenant que la quote-part du commerce extérieur de la Suisse soit quatre fois supérieure à celle des États-Unis.

Le rapport du groupe de travail «Vision de la politique étrangère de la Suisse à l'horizon 2028» (AVIS28) a identifié les principaux moteurs du changement des prochaines années: la géopolitique, la realpolitik, le nationalisme et le protectionnisme. Ainsi l'ouverture des marchés et le système mondial organisé, matérialisé par l'OMC, sont-ils toujours plus sous pression. D'où l'inévitable question: l'économie suisse va-t-elle au-devant d'années noires?

Nous sommes convaincues du contraire. Parce que nos fortes connexions à l'international, notre force d'innovation, notre qualité de vie et notre stabilité ne sont que quelques-uns des facteurs qui font de la Suisse l'une des places économiques les plus compétitives. Nombre de nos PME actives à l'international ont réussi à s'imposer comme leaders dans leur créneau grâce à leur poursuite constante de la qualité et de l'innovation. Les excellentes performances des exportateurs suisses en 2019 le montrent bien.

Ces circonstances nous donnent à penser que l'incertitude du marché mondial ne constitue pas un risque majeur pour l'économie suisse, mais bien une chance à saisir. Une occasion pour nos PME de rivaliser avec leurs concurrents internationaux grâce à leur agilité et à leur clairvoyance stratégique. Et une opportunité pour notre place économique de se positionner comme un pôle d'innovation et de technologie stable de premier plan au niveau mondial, et donc un site d'implantation de choix pour les entreprises mondiales à forte valeur ajoutée.

Switzerland Global Enterprise et son réseau de partenaires sont pour l'économie suisse une valeur sûre en période d'instabilité et des partenaires de confiance sur lesquels s'appuyer. Nous sommes fières que le Parlement et notre donneur d'ordre au gouvernement nous aient renouvelé leur confiance, pour que nous continuions à servir de guides aux PME dans leurs activités internationales et d'accompagnants pour les entreprises étrangères sur leur route vers la Suisse.

RUTH METZLER-ARNOLD
Présidente du conseil d'administration
Switzerland Global Enterprise

SIMONE WYSS FEDELE
CEO
Switzerland Global Enterprise



Des chances à saisir en période d'instabilité

Entretien avec Ruth Metzler-Arnold, Présidente du conseil
d'administration, et Simone Wyss Fedele, Chief Executive Officer

En poste depuis trois mois, Simone Wyss Fedele est la première femme à la tête de S-GE. Qu'attend le conseil d'administration de la nouvelle CEO?

Ruth Metzler-Arnold (RMA): Simone Wyss Fedele se distingue par son haut niveau d'expertise et de compétence dans le domaine de l'internationalisation, sa longue expérience à des postes de direction dans des entreprises internationales et son dynamisme. Elle a démontré tout cela au cours des trois derniers mois. Elle a déjà pris ses marques. Nous espérons qu'elle continuera à développer S-GE et les collaborateurs et qu'elle rendra S-GE encore plus efficace. Surtout dans son rôle de plateforme et de coordinatrice des différents acteurs soutenant les PME dans leurs activités internationales.

Quels sont les principaux enseignements que vous tirez de l'exercice 2019?

Simone Wyss Fedele (SWF): Si l'on raisonne en chiffres, 2019 a été une bonne année. En coopération avec nos partenaires, nous avons pu soutenir 5104 PME dans le cadre de leurs activités internationales. Comme le montrent des sondages internes et des enquêtes indépendantes, la satisfaction de nos clients, déjà élevée, a encore progressé. En outre, en coopération avec les cantons et les régions, nous sommes parvenus à convaincre 135 entreprises internationales à forte valeur ajoutée d'envisager une implantation en Suisse (année précédente: 216). Le recul du nombre de projets d'établissement est dû à des objectifs chiffrés moins ambitieux et à une plus grande attention portée à la qualité. Les chiffres confirment que nous mettons en œuvre nos mandats avec succès et une grande efficacité.

DIFFÉRENDS COMMERCIAUX, BREXIT, ETC.: UNE NOUVELLE RÉALITÉ

RMA: Dans le même temps, nous avons constaté en 2019 que l'instabilité du contexte international restait très marquée. Au cours de l'année, le conflit commercial opposant les États-Unis à la Chine s'est envenimé, les deux parties ayant imposé de nouveaux droits de douane et formulé de nouvelles menaces. Les discussions portant sur le Brexit, en Grande-Bretagne, se sont éternisées. À cela se sont ajoutées diverses tensions et confrontations géopolitiques ainsi qu'un climat politique globalement incertain dans plusieurs économies nationales importantes. Par ailleurs, les préoccupations liées au réchauffement climatique se sont accrues et ont donné lieu à des manifestations. Tous ces développements ont pesé sur la conjoncture mondiale et ont contribué à une réévaluation du franc suisse. Aussi, notre étude semestrielle menée conjointement avec le Credit Suisse sur les perspectives export des PME a mis en lumière que le moral des PME exportatrices s'était détérioré, surtout au deuxième semestre. Même les investissements directs étrangers sont en recul partout dans le monde d'après l'Investment Trends Monitor des Nations Unies.

Depuis, le Brexit a été mené à bien, du moins formellement. Quant au conflit commercial entre les États-Unis et la Chine, il s'est quelque peu apaisé à l'approche des élections présidentielles américaines. Revenons-nous à une période plus sereine?

RMA: Rien n'est moins sûr. Au contraire, nous estimons que l'instabilité et l'incertitude resteront des constantes ces prochaines années. Selon nous, de nombreux facteurs d'incertitude indiquent un déplacement des rapports de force mondiaux, les États-Unis et la Chine jouant un rôle de premier plan. Tant qu'un nouvel équilibre des forces ne se sera pas établi, de nouveaux conflits et tensions seront à craindre et ils affecteront à nouveau l'économie mondiale et le commerce international.

SWF: En outre, depuis quelques années, les populations d'un grand nombre de pays industriels remettent toujours plus en question la mondialisation et l'ouverture des marchés. La conséquence de cette évolution est que depuis la crise financière, de plus en plus de gouvernements portés au pouvoir par les urnes poursuivent une politique économique protectionniste et de repli. Selon le Global Trade Alert de l'Université de Saint-Gall, sept produits échangés à l'international sur dix sont touchés par le protectionnisme aujourd'hui, en particulier par des mesures non tarifaires. En 2009, cette proportion n'était que de quatre sur dix. Nous observons donc une hausse de 30 % en dix ans, la tendance ayant démarré non pas en Chine, mais dans des pays occidentaux comme le Canada, les États-Unis ou l'Allemagne. Dans ce contexte, nous devons nous attendre à une multiplication des contrôles des échanges et des investissements, surtout dans les domaines technologiques sensibles ou importants pour l'économie.

«Au contraire, nous estimons que l'instabilité et l'incertitude resteront des constantes ces prochaines années»

RUTH METZLER-ARNOLD



AGILITÉ: UN FACTEUR DE SUCCÈS DANS UN ENVIRONNEMENT INCERTAIN

Quel comportement les PME suisses actives à l'international doivent-elles adopter dans ce contexte d'instabilité?

SWF: L'histoire a toujours été marquée par une alternance de périodes d'incertitude prolongées et de phases de stabilité. La situation actuelle n'est donc pas nouvelle et nous avons l'expérience nécessaire pour conseiller les entreprises dans ce type de situation. Savoir rester compétitif et flexible malgré les hauts et les bas est un avantage décisif pour les entreprises qui entendent rester prospères. La première étape consiste à examiner dans quelle mesure leurs activités internationales seraient impactées en cas d'extension des conflits commerciaux, par exemple. À partir de cette analyse, elles peuvent ensuite réfléchir aux mesures à prendre dans un second temps. Par exemple, elles peuvent diversifier leurs risques du point de vue géographique ou monétaire en tirant parfois profit des avantages des accords de libre-échange, en pénétrant de nouveaux marchés et zones monétaires et en optimisant leur chaîne de valeur mondiale pour répondre à leurs besoins. De même, les instruments de couverture contre les fluctuations de change et les défauts de paiement jouent un rôle important dans la réduction des risques.

RMA: Mais on constate souvent, en particulier chez les PME, une attitude passive et de repli, celles-ci préférant se recentrer sur l'opérationnel lors des périodes instables. Bien que ce comportement soit compréhensible, il n'en reste pas moins qu'il fait non seulement courir des risques aux entreprises, mais qu'il leur fait également passer à côté d'opportunités. Pendant les périodes instables, de nombreuses entreprises cessent d'investir, aussi bien dans l'innovation, la numérisation et l'automatisation des processus que dans le développement de nouveaux marchés et secteurs d'activité. Résultat: ces entreprises voient au contraire leur compétitivité s'éroder. Inversement, les PME suisses qui ont su limiter leur endettement pendant les périodes stables peuvent se permettre d'investir lors des phases de turbulences et devenir des leaders en matière d'innovation et de qualité et en tirer un net avantage compétitif, surtout en temps incertains. Avantage dont elles peuvent se servir pour acquérir de nouvelles parts de marché à l'étranger.

Pourriez-vous nous donner des exemples pour illustrer votre propos?

SWF: Le Brexit est un bon exemple: la situation restant durablement incertaine de nombreuses entreprises ont quitté le Royaume-Uni ou renoncé à s'y implanter l'année dernière. Or, ce comportement peut être considéré comme une occasion manquée dans la mesure où le Royaume-Uni reste l'un des marchés les plus dynamiques d'Europe et continue, à ce titre, d'offrir un potentiel considérable. Si une PME suisse propose un produit d'excellente qualité unique en son genre et qu'elle est numéro un dans son créneau, un marché de ce type lui offrira régulièrement des débouchés intéressants, surtout à un moment où de nombreux concurrents se retirent. Il est donc réjouissant de constater qu'en 2019, un nombre relativement important de clients de S-GE restaient intéressés par un développement au Royaume-Uni. Notre voyage pour PME dans la «Motorsports Valley» dans le sud de l'Angleterre en décembre a suscité un grand engouement chez les équipementiers suisses.

RMA: La démarche adoptée par PB Swiss Tools AG, entreprise spécialisée dans la fabrication d'outils, pendant la crise financière de 2008/2009 est un autre exemple de la façon dont les PME peuvent saisir les opportunités offertes par une période instable: ses commandes étant en baisse, l'entreprise a chargé une partie de ses collaborateurs de travailler sur un nouveau modèle d'affaires afin d'adapter sa technologie au domaine médical. Cette PME a donc tiré profit de la période de vaches maigres pour se spécialiser dans un nouveau secteur d'activité, dans lequel elle évolue aujourd'hui avec succès à l'international.

«Si une PME suisse propose un produit d'excellente qualité unique en son genre et qu'elle est numéro un dans son créneau, un marché comme le Royaume-Uni lui offrira régulièrement des débouchés intéressants.»

SIMONE WYSS FEDELE

SOUTIEN APPORTÉ AUX PME PAR S-GE ET SES PARTENAIRES

Comment S-GE aide-t-elle les PME à saisir ces opportunités pendant les périodes d'instabilité?

RMA: En tant qu'agence officielle chargée de la promotion des exportations et de la place économique suisse, S-GE a pour mission de veiller à ce que ses clients bénéficient d'une assistance optimale pour leurs projets de développement à l'international, en particulier pendant les périodes d'instabilité. L'une de nos forces est notre expérience de près de cent ans en matière d'internationalisation. C'est grâce à elle qu'est inscrite dans notre ADN la compréhension des besoins des PME actives à l'international. Dans un monde incertain et complexe, nous leur apportons des informations, de la sécurité, des renseignements précis, du savoir-faire et, bien entendu, des recommandations concrètes. Tous ces éléments nous permettent d'apporter une forte valeur ajoutée à nos clients.

Comment S-GE répond-elle au juste à leurs besoins?

SWF: Pour nous il est capital de soutenir nos clients non seulement en leur apportant nos propres services mais aussi en associant notre réseau de partenaires. L'avantage de cette façon de procéder est que nous pouvons largement couvrir les besoins de nos clients et leur offrir un avantage maximal, tout en leur permettant de limiter les coûts et les risques associés à la recherche de partenaires. Par exemple, si une PME souhaite une étude de

marché détaillée, une aide à la recherche de partenaires commerciaux ou des conseils d'ordre juridique, nous la mettons en contact avec des prestataires export privés ou avec des spécialistes de son domaine établis dans le pays-cible. Si une PME souhaite se prémunir contre les risques de change ou de défaut de paiement, nous lui présentons des offres du marché, comme celle de notre partenaire Premium Credit Suisse, ou – en l'absence de marché – celles de la SERV, notre partenaire institutionnel. Si une startup a besoin d'une aide financière pour son projet d'internationalisation, nous faisons appel à l'agence fédérale Innosuisse.

RMA: De plus, en coopération avec les chambres de commerce et d'industrie et les associations professionnelles, nous proposons régulièrement des événements conjoints sur des sujets relatifs à l'exportation dans un secteur particulier, ou nous organisons des voyages d'affaires dans les pays-cibles, ce qui donne l'occasion à nos clients d'observer la réaction du marché à leurs produits et de nouer des contacts commerciaux. Ainsi, en 2019, nous avons coopéré avec des partenaires de notre réseau pour environ 50 % des projets personnalisés.

Ce n'est que lorsque le marché privé ne propose pas d'offre adaptée à nos clients, ce qui peut se produire avec les PME et les startups notamment pour des raisons financières, que nous intervenons avec une offre adéquate. Conformément à notre mission de service public et en notre qualité d'organisme à but non lucratif, ces prestations sont facturées à prix coûtant dans l'ensemble du dispositif.

SUCCESS STORY EXPORT: VIRTAMED AG

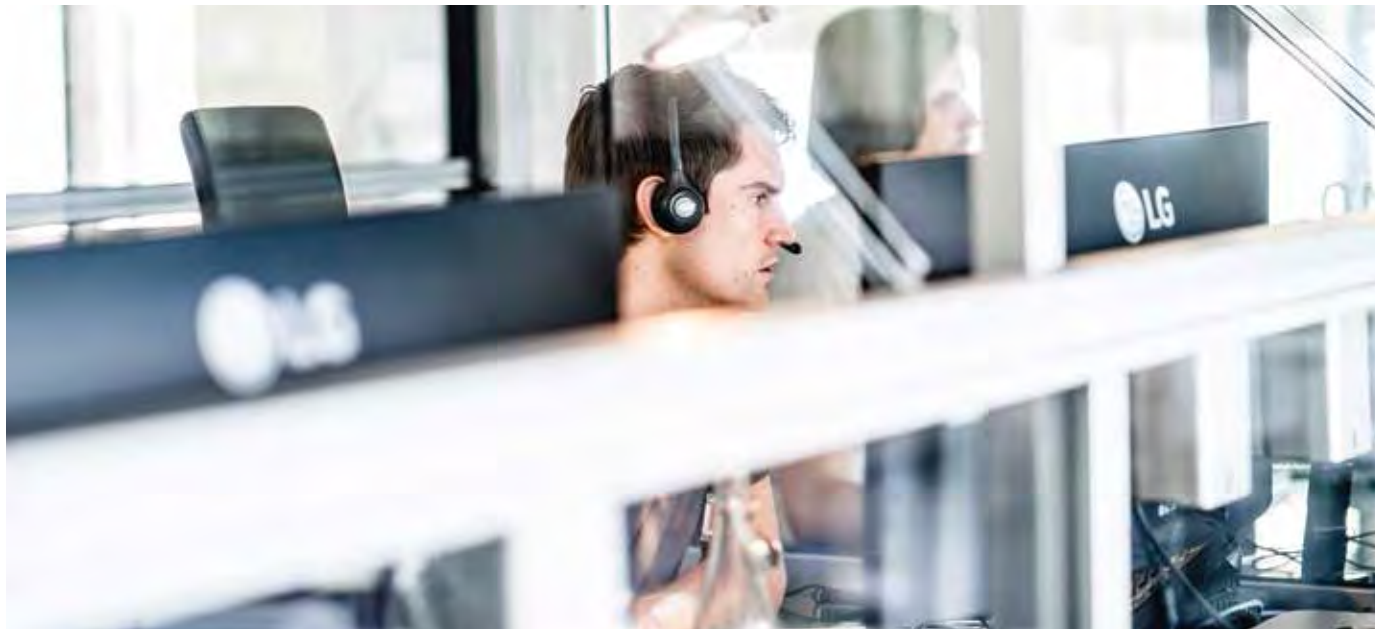
Créée il y a 12 ans, la startup VirtaMed AG emploie aujourd'hui 100 collaborateurs en Suisse et exporte 95 % de ses simulateurs chirurgicaux; elle en a produit un millier. Un parcours sans faute. Elle a donc bien mérité l'Export Award qu'elle s'est vu décerner en 2019.

«VirtaMed est numéro un mondial dans le domaine des simulateurs de réalité virtuelle de qualité», explique Phil Norris, responsable du marketing et des analyses dans cette entreprise établie à Schlieren. En bref, ces simulateurs «permettent à des chirurgiens de s'exercer à la pratique d'interventions dans un environnement sans risque». Les produits de l'entreprise trouvent leur origine dans les travaux de doctorants de l'ETH et de l'EPFL qui souhaitaient faire évoluer les formations dans le domaine de la médecine moderne: «De la même manière que les pilotes apprennent leur métier avec des simulateurs de vol, nous aidons les médecins à acquérir de l'expérience avant qu'ils ne traitent leurs patients.» Il est ainsi possible de s'exercer à la pratique de l'arthroscopie au niveau du genou, de la cheville, de la hanche ou de l'épaule ou encore d'interventions urologiques ou gynécologiques.

VirtaMed coopère toujours avec l'ETH et sur certains projets avec Innosuisse. Aujourd'hui, un millier de simulateurs VirtaMed sont utilisés dans 50 pays pour la formation à la pratique de l'endoscopie à

moindre coût – dans les hôpitaux, les centres de formation et chez les producteurs de technologies médicales. «La qualité pédagogique de nos simulateurs a été prouvée par de nombreuses études, tant par rapport aux méthodes traditionnelles que par rapport aux produits des concurrents» assure Phil Norris. Ces dernières années, VirtaMed a établi un réseau mondial de distributeurs partenaires. Représentant 50 % de son chiffre d'affaires, les États-Unis constituent son principal marché-cible. VirtaMed doit ce bon résultat à l'habileté d'un distributeur et à la démarche stratégique de sa succursale américaine. «Nous complétons notre équipe de commerciaux par des collaborateurs du service après-vente afin de pouvoir réagir rapidement aux besoins de nos clients», dévoile Phil Norris. Forte de sa réussite en Amérique du Nord, VirtaMed s'est également constitué un réseau de distributeurs en Chine et a ouvert une filiale à Shanghai en 2018.

«En France également, nous n'avons cessé de renforcer notre présence depuis notre arrivée sur le marché en 2012», ajoute le responsable du marketing, «de même qu'en Allemagne, où VirtaMed coopère avec succès avec le fabricant numéro un d'appareils d'endoscopie». Actuellement, VirtaMed prépare son entrée sur le marché japonais, pour laquelle l'entreprise a fait appel à l'aide de Switzerland Global Enterprise afin de trouver des partenaires commerciaux adéquats.



Quel rôle joue S-GE au sein de ce réseau de partenaires?

SWF: En tant qu'experts de l'internationalisation, il nous incombe tout d'abord de bien connaître les marchés internationaux et leur évolution. Ceci nous permet d'identifier de nouveaux potentiels commerciaux pour nos clients partout dans le monde, de leur montrer comment aborder certains pays pour se positionner sur le marché. À cet égard, les principaux atouts dont nous faisons profiter nos clients sont notre savoir-faire, notre statut d'agence officielle et d'organisation à but non lucratif, notre réseau de partenaires et notre réseau à l'étranger, constitué des Swiss Business Hubs et des Trade Points basés dans 39 villes et 27 pays clés. Ce réseau mondial est le fruit d'une coopération fructueuse avec le DFAE et nous en sommes très fiers.

RMA: Par ailleurs, au sein du réseau de partenaires, nous exerçons une fonction de coordination en identifiant l'offre adéquate sur le marché pour répondre aux besoins de nos clients puis, si nécessaire, nous assurons la coordination entre divers acteurs. Pour nos clients, l'avantage est qu'ils n'ont pas à évaluer à grands frais toutes les offres du marché et qu'ils peuvent se fier à S-GE pour poser toutes leurs questions relatives à l'internationalisation. Nous sommes convaincus que ce système de coopération étroite entre tous les partenaires, où nous faisons office de pivot, garantit un soutien optimal pour nos clients pendant les périodes d'instabilité.

COMMENT LA SUISSE PEUT TIRER PARTI D'UN ENVIRONNEMENT INSTABLE

Comment cette instabilité va-t-elle évoluer à moyen terme et quelles sont les perspectives pour la place économique suisse?

RMA: Là encore, il nous semble important de préciser que cette phase n'est pas uniquement porteuse de risques pour notre économie, mais également d'opportunités. Pour les entreprises internationales, le contexte mondial est devenu plus instable et les risques associés à une expansion sur de nouveaux marchés se sont accrus. Mais pour la Suisse, connue dans le monde entier pour son contexte économique et politique sûr et stable, mais aussi pour d'autres atouts, tels que sa capacité d'innovation, sa maîtrise des technologies, sa main-d'œuvre hautement qualifiée ou encore sa qualité de vie, la situation est aussi porteuse d'opportunité.

Quelle est la stratégie de S-GE et de ses partenaires pour promouvoir la place économique suisse et lui permettre de tirer son épingle du jeu?

RMA: Depuis des années, nous observons que la concurrence ne cesse de se durcir pour attirer de grandes entreprises internationales. D'autres pays, dotés de budgets et d'effectifs nettement plus importants que les nôtres, se sont lancés dans la course. Il est donc d'autant plus important que nous formions une équipe unie avec les cantons et les régions suisses et que nous mettions en avant la valeur ajoutée qu'apporte la Suisse aux entreprises internationales en communiquant à l'aide d'arguments appropriés, de messages cohérents et de ressources adéquates. Une coordination et une coopération étroites jouent donc également un rôle déterminant pour la bonne exécution de notre mandat de promotion de la place économique suisse. En 2018, un groupe de travail formé de cantons et de régions a élaboré une charte prévoyant notamment que S-GE assure la coordination entre les acteurs.

SWF: Preuve de l'amélioration apportée à la coordination: le nouveau focus technologique dans le cadre de la promotion de la place économique, que nous avons développé et défini en commun avec les cantons et les régions. Notre objectif est ici de positionner la place économique suisse comme pôle d'innovation et de technologie mondial de premier plan. La priorité est accordée aux technologies d'avenir que sont la fabrication avancée, l'intel-

ligence artificielle, la blockchain ainsi que la santé personnalisée et la robotique – autant de technologies qui sont aujourd'hui déterminantes pour les activités des principaux secteurs d'activité en Suisse, à savoir les banques, les assurances, les sciences du vivant, les technologies de l'information et de la communication, l'industrie MEM, etc. Dans ces domaines, la Suisse offre un vivier de talents unique au monde avec ses clusters et ses universités, telles que l'ETH et l'EPFL, et 60 autres grandes écoles et instituts de recherche de renom.

Cette approche a-t-elle déjà fait ses preuves?

SWF: Absolument, l'attrait exercé par la Suisse s'est encore renforcé en comparaison internationale. C'est ce qu'illustre l'implantation en Suisse en 2019 d'une entreprise japonaise de la medtech; elle a décidé de franchir le pas grâce à la disponibilité de talents et de technologies d'avenir en Suisse et grâce à son ouverture sur l'international. En outre, au début de l'année, nous avons pu montrer à l'occasion du CES de Las Vegas, l'un des plus grands salons de l'électronique grand public, à quel point la Suisse est performante en matière d'innovation et de technologie. Une preuve concrète a été apportée par les 30 startups suisses technologiques qui nous ont accompagnés à Las Vegas et pour lesquelles la participation au salon a été un jalon décisif pour pénétrer le marché étasunien. Deux d'entre elles, Xsensio et Tyxit, ont même remporté un très convoité CES Innovation Award. Ce projet, que nous avons réalisé en coopération avec Présence Suisse (PRS) et avec le soutien d'Innosuisse, de swissnex et de digitalswitzerland, a mis en lumière les fortes synergies qui existent entre nos mandats de promotion des exportations et de promotion de la place économique. De ce point de vue, la campagne SwissTech de PRS est très précieuse.

SUCCESS STORY INVEST: ROIVANT SCIENCES

Roivant Sciences a été créée en 2014 par Vivek Ramaswamy, jeune investisseur et entrepreneur américain. En 2016, cette société biopharmaceutique innovante a ouvert son siège international en Suisse. En collaboration avec son réseau mondial, S-GE l'a aidée dans cette installation.

Le Swiss Business Hub USA a appris l'existence de cette entreprise biopharmaceutique de New York en pleine expansion par l'un de ses partenaires, puis il a rencontré le CEO et d'autres dirigeants de l'entreprise. Comme celle-ci cherchait à s'établir en Europe et que son profil était en adéquation avec le cluster Life Science helvétique, le Swiss Business Hub USA a invité les jeunes entrepreneurs à un événement organisé au consulat général de Suisse à New York.

Les représentants des cantons ont également été conviés à cet événement, où ils ont pu présenter à Roivant Sciences les atouts des régions suisses et faire plus ample connaissance. Au bout de quelques mois seulement, Roivant optait pour la Suisse, notamment en raison de sa position privilégiée au cœur de l'Europe. L'entreprise biopharmaceutique a ensuite décidé de s'établir à Bâle, qui offre un vivier de talents aussi vaste que varié. Pôle de premier plan dans le domaine des produits biotechnologiques et médicaux, cette ville accueille deux des plus grandes entreprises pharmaceutiques du monde.

Parlons encore de l'avenir: quels facteurs joueront un rôle déterminant pour la prospérité de l'économie suisse ces prochaines années?

RMA: Qui dit instabilité dit risque que la situation puisse basculer subitement. Ceci exige des entreprises qu'elles mènent une réflexion stratégique en amont sur les scénarios et les évolutions potentiels. À cet égard, S-GE et ses partenaires peuvent leur apporter leur soutien. Mais, au-delà de cette aide, il convient de définir dès aujourd'hui une politique adéquate. Dans le cadre de nos deux mandats, notre priorité absolue et immédiate est l'accès au marché. Sans garantie d'accès au marché intérieur européen sur le long terme, la place économique suisse ne peut rivaliser avec ses concurrents européens pour attirer des entreprises étrangères à forte valeur ajoutée. De même, il est fondamental que nos PME actives à l'international puissent bénéficier d'un accès libre au marché de l'UE, qui est notre premier partenaire commercial.

«Depuis des années, nous observons que la concurrence ne cesse de se durcir pour attirer de grandes entreprises internationales.»

RUTH METZLER-ARNOLD

De plus, les autorités du canton de Bâle-Ville et l'équipe de BaselArea.swiss (chargée de la promotion des investissements et de l'innovation pour la région de Bâle) ont soutenu l'installation de l'entreprise au bord du Rhin et l'ont mise en contact avec les réseaux existants à des fins de partenariat et de recrutement. En termes de recrutement de talents et de financement, Roivant Sciences révolutionne l'ordre établi et connaît un succès exceptionnel: l'introduction en bourse de sa filiale Axovant a été la plus grande opération financière de l'histoire des États-Unis dans la biotechnologie; celle de sa filiale Myovant a été la plus importante en 2016 et le milliard de dollars US que Softbank a investi dans Roivant a été le financement par capital-risque le plus élevé de 2017 en Europe.

Le siège de l'entreprise à Bâle se concentre principalement sur le management international de Roivant et de ses filiales. L'entreprise reste aujourd'hui pleinement satisfaite de son choix d'implantation: «Bâle est le lieu idéal pour une entreprise biotechnologique en pleine croissance et la Suisse est un terrain propice aux affaires.» révèle Sascha Bucher, Head Basel Roivant Pharma et Head of Global Transactions.

Pour lire l'entretien avec Sascha Bucher, Head Basel Roivant Pharma et Head of Global Transaction: [s-ge.com/roivant](https://www.s-ge.com/roivant)

SWF: L'exemple du secteur de la medtech, au début de l'année, a montré clairement que l'incertitude politique pouvait coûter cher aux PME: tous nos liens commerciaux avec l'Europe sont subitement remis en question. Une enquête réalisée par swiss export montre que la question de l'accès au marché européen pour les PME doit avoir la priorité absolue dans l'agenda politique 2020. Toutefois, lorsque nous parlons d'accès au marché, nous ne pensons pas uniquement à l'UE. Dans l'ensemble, les PME suisses ont besoin d'un meilleur accès au marché que leurs concurrents internationaux, notamment aux États-Unis, dans le Mercosur ou l'ASEAN. La raison en est qu'un grand nombre de PME évoluent dans des niches et ne peuvent s'y développer qu'en s'implantant à l'étranger, le marché intérieur suisse étant saturé.

RMA: Outre l'accès au marché, la Suisse doit améliorer les conditions-cadres actuelles dans d'autres domaines. Il convient en premier lieu de simplifier et de flexibiliser l'accès aux meilleurs talents internationaux et à la main-d'œuvre spécialisée. Le classement dans la moyenne de la Suisse dans l'«indice de facilité de faire des affaires» montre que nous devons aussi améliorer les réglementations s'appliquant aux entreprises. Enfin l'utilisation des nouvelles technologies requiert une nouvelle approche: en tant que pôle d'innovation et de technologie de premier plan, la Suisse doit certes impérativement prendre au sérieux les préoccupations de sa population, mais elle doit également passer d'une culture de l'interdiction à une culture de l'encadrement.

À quel contexte international la Suisse sera-t-elle confrontée dans dix ans?

SWF: En raison de l'instabilité actuelle, il est difficile de faire des pronostics fiables. Aussi, nous étudions avec attention des scénarios potentiels. Dans le scénario le plus favorable, les PME suisses continueront de bénéficier d'excellentes conditions et d'un accès libre à tous les marchés importants, notamment grâce à des accords de libre-échange. Dans ce scénario, la Suisse pourrait encore accroître sa compétitivité, à condition qu'elle maîtrise la transformation numérique et conserve sa position de leader dans l'utilisation des technologies et le développement d'innovations. Dans le pire scénario, la Suisse sera de plus en plus soumise aux pressions liées à une politique commerciale opportuniste et protectionniste des grandes puissances. Il se peut également que la Suisse soit de plus en plus isolée sur la scène internationale en raison de la montée en puissance des courants hostiles à la mondialisation. La réalité se situera vraisemblablement quelque part entre ces deux extrêmes.

STRATÉGIE DE S-GE

Quelle est la stratégie de S-GE pour accompagner ses clients malgré un avenir incertain?

SWF: Notre stratégie se fonde sur quatre axes prioritaires dont nous sommes convaincus qu'ils revêtent une grande importance pour nos clients dans tous les scénarios d'avenir possibles et imaginables. Le premier d'entre eux est la compréhension des besoins clients et la valeur ajoutée que nous leur apportons. Nous orientons toutes nos activités selon cette priorité et élaborons nos offres en conséquence. Par exemple, nous constatons que la question du développement durable gagne en importance dans les entreprises. Beaucoup de PME actives à l'international bataillent ferme pour assurer durablement leur prospérité en période d'instabilité. La question de la durabilité gagne en importance, notamment pour des considérations écologiques, mais aussi en raison des nouvelles normes et réglementations touchant les activités internationales et compte tenu aussi des nouveaux débouchés qui apparaissent dans la cleantech par exemple. Nous accorderons donc une attention particulière aux questions de durabilité dans le monde des affaires en 2020 et ces prochaines années.

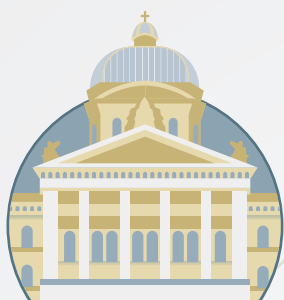
RMA: Nos trois autres axes stratégiques consistent à tirer le meilleur parti des technologies numériques, à développer notre réseau de partenaires en Suisse et à l'étranger et à optimiser ce réseau mondial. Nous voulons nous en servir pour atteindre notre premier objectif stratégique, c'est-à-dire offrir des services et des activités qui apportent de la valeur ajoutée à nos clients en toutes circonstances. Nous sommes convaincus que nous pourrions soutenir et accompagner nos clients de manière optimale grâce à ces quatre facteurs de succès et ce dans tous les scénarios d'avenir possibles. Notre vision et ambition est de permettre aux PME suisses actives à l'international d'exploiter pleinement leur potentiel commercial et de faire de la Suisse un pôle d'innovation de plan mondial ainsi qu'une porte d'entrée vers l'Europe, et donc un site d'implantation idéal pour les entreprises mondiales. Cette vision donne du sens à nos actions et nous motive car elle est source de création d'emplois et de prospérité, ce qui renforce la Suisse.

«Un sondage réalisé par swiss export montre que la question de l'accès au marché européen pour les PME doit avoir la priorité absolue dans l'agenda politique 2020.»

SIMONE WYSS FEDELE

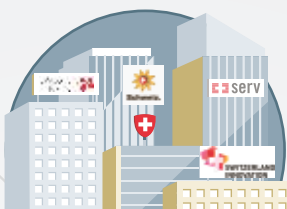
Les partenaires du réseau de Switzerland Global Enterprise

Conjointement avec nos partenaires, nous guidons les PME suisses dans leurs activités internationales et accompagnons les sociétés étrangères à forte valeur ajoutée sur leur route vers la Suisse.



Donneurs d'ordre

Secrétariat d'Etat à l'économie SECO,
26 cantons



Organisations liées à la Confédération et aux cantons

SERV, Innosuisse, Présence Suisse, Suisse Tourisme, swissnex (SEFRI), promoteurs régionaux (GZA, GGBA, BA-Swiss, SGBA), Switzerland Innovation



Chambres de commerce bilatérales

Accords avec 21 chambres de commerce bilatérales dans le monde entier



S-GE en Suisse

Plus de 100 collaborateurs répartis sur les sites de Zurich, Renens et Lugano. Association comptant plus de 2300 membres mandatée par la Confédération depuis 1927 afin de mener à bien la promotion des exportations. Elle est chargée par le SECO et l'ensemble des cantons de la promotion de la place économique suisse 2008.

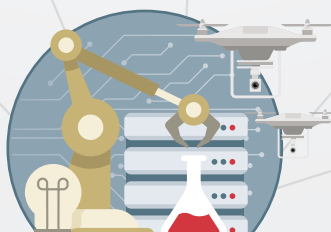
Réseau mondial

Près de 100 collaborateurs dans les antennes de S-GE à l'étranger (Swiss Business Hubs); elles sont pilotées par S-GE. Sur le plan organisationnel, elles font partie du Département fédéral des affaires étrangères DFAE et sont hébergées dans des représentations diplomatiques de la Suisse dans 27 pays-cibles.



Chambres cantonales du commerce et de l'industrie

Ancrage régional fort en Suisse grâce à un accord-cadre passé avec 18 chambres de commerce



Associations et clusters

Associations professionnelles et organismes de soutien



Experts et prestataires spécialisés en Suisse et à l'étranger

Plus de 500 experts et partenaires stratégiques privés



Comptes annuels 2019

Pour les entreprises suisses, 2019 a été une année record à l'export. Les demandes de soutien des PME suisses actives à l'international ont été nombreuses, avec un impact positif sur les flux financiers et le nombre de membres de Switzerland Global Enterprise (S-GE). L'exercice 2019 de S-GE, association à but non lucratif, s'est soldé par un résultat positif.

Les comptes annuels 2019 présentent un produit d'exploitation de 36,0 millions de francs et des charges de 36,3 millions. La liquidation du fonds s'élève à 0,3 million de francs. Le nombre de membres a de nouveau légèrement augmenté: fin 2019, S-GE comptait 2348 entreprises et institutions affiliées, soit une augmentation d'environ 1 % depuis l'année précédente.

Les PME recherchent de plus en plus de soutien

La demande des clients pour les services S-GE a augmenté par rapport à l'année précédente. Il en a résulté une nette augmentation des recettes totales provenant des prestations de services. Elles se sont élevées à 11,4 millions de francs, soit une hausse de 0,4 million de francs par rapport à l'année précédente. Les projets de conseil ont enregistré une augmentation de 0,2 million de francs. Au total, les partenaires ont été associés aux prestations de services personnalisées dans 50 % des projets export des entreprises.

Au total 585 projets ont été réalisés avec des prestataires tiers en 2019, un chiffre similaire à celui de l'année précédente (594). En moyenne, S-GE a facturé aux clients environ 3'700 francs par projet en 2019. Étant donné que davantage d'exportateurs ont décidé l'année dernière de participer à des salons commerciaux avec S-GE, les recettes des foires ont également augmenté de 0,2 million pour atteindre 3,8 millions de francs. Les revenus de sponsoring ont diminué en raison de la fin d'un partenariat stratégique et d'une légère baisse du sponsoring événementiel. En revanche, les autres produits d'exploitation ont enregistré une hausse modérée.

Pas de coupe dans les indemnités de la Confédération

Comme la Confédération a renoncé à une réduction des indemnités pour l'année 2019 – dernière année du mandat de prestation en cours – celles-ci se sont élevées à 23,4 millions de francs, soit 0,3 million de plus que l'année précédente.

Charges d'infrastructure, d'IT et d'administration en hausse

Le poste «Infrastructure, IT, charges administratives» regroupe les dépenses nécessaires à la mise en place d'une infrastructure ICT de haute disponibilité et au développement de systèmes clés.

En raison de l'implémentation du nouveau système Microsoft Dynamics D365 (CRM et ERP), le total du poste dépasse de 0,8 million le montant de l'année précédente.

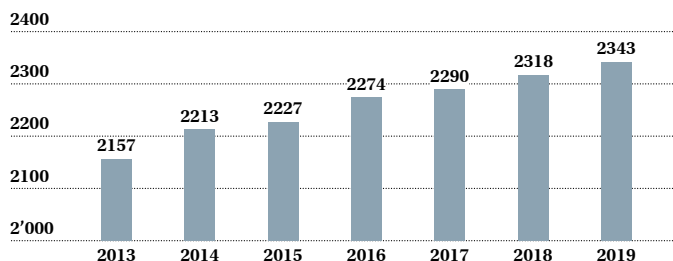
Plus de femmes aux postes de direction

Les dépenses de personnel ont augmenté de 0,4 million de francs afin de pourvoir des postes vacants en Suisse. Fin 2019, Switzerland Global Enterprise comptait 104 employés à Zurich, Renens et Lugano, soit au total 92,6 postes à plein temps. L'augmentation de 1,5 % de la proportion de femmes aux postes de direction, qui passe à 60 %, est réjouissante. En ce qui concerne l'ensemble des effectifs en Suisse, la proportion de femmes est de 65,4 %.

Dans le réseau extérieur que S-GE coordonne sur mandat de la Confédération et dont les ressources sont mises à disposition par le DFAE le nombre d'employés était de 102 (86,0 ETP).

Nombre de membres

2013–2019



Autres charges matérielles

Les «Autres charges matérielles», qui comptabilisent essentiellement les services achetés auprès de fournisseurs privés, se sont élevées à 2,0 millions de francs au cours de l'année sous revue. La hausse de ce poste, de 0,2 million de francs, est attribuable à l'accroissement des activités de développement et d'analyse des marchés dans le but de remplir nos mandats.

Les amortissements, destinés principalement au remboursement de l'hypothèque grevant l'immeuble de la Stampfenbachstrasse 85 à Zurich, sont restés constants par rapport à l'année précédente.

Contributions plus élevées à des tiers (MPK et chambres de commerce bilatérales)

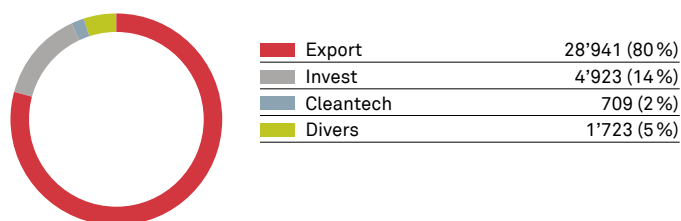
Le budget de la commission indépendante foires et projets (MPK), dont S-GE assure le secrétariat, provient des fonds alloués à la promotion des exportations par le SECO. Les contributions attribuées à des tiers ont augmenté de 0,1 million par rapport à l'année précédente. Les fonds alloués à des chambres de commerce bilatérales ont aussi augmenté de 0,1 million.

Appréciation des risques

Au cours de l'exercice écoulé, Switzerland Global Enterprise n'a relevé aucun risque susceptible d'affecter les comptes annuels ou le reporting de l'entreprise. Pour réduire tout risque ou effet négatif éventuel, des mesures de précaution internes ont été prises afin de tenir les comptes et de procéder à leur bouclage selon les procédures actuelles.

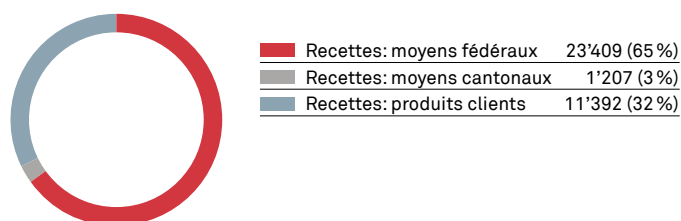
Utilisation des moyens 2019, par mandat de prestation

en milliers de CHF



Origine des moyens 2019, pour tous les mandats de prestation

en milliers CHF



Corporate Governance

Switzerland Global Enterprise est une association à but non lucratif au sens des articles 60 et suivants du code civil suisse. Elle a pour objectif de promouvoir l'économie extérieure et l'activité internationale des entreprises suisses, notamment par des mesures de promotion des exportations, des importations et des investissements

On trouvera un aperçu de l'organisation opérationnelle de Switzerland Global Enterprise aux pages 20 et 21.

Conseil d'administration

Le conseil d'administration dirige Switzerland Global Enterprise sur le plan stratégique, nomme les membres de la direction, établit les grandes orientations de l'association, fixe les principes de la gestion financière et de la tenue des comptes, ainsi que la politique de risque.

Le conseil d'administration est constitué de sept à neuf personnes, présidente et vice-présidente comprises. Six membres au moins du conseil d'administration sont des représentants de l'économie. Le conseil d'administration se constitue lui-même. Le président – ou la présidente – est élu – élue – par l'assemblée générale. Son élection doit être approuvée par le chef du Département fédéral de l'économie, de la formation et de la recherche (DEFR). Le conseil d'administration a mis en place trois commissions pour certains travaux de préparation, de mise en œuvre ou de suivi: la commission de finances, d'audit et d'analyse des risques, la commission du personnel et de rémunération et la commission politique.

Rémunération du conseil d'administration

Les membres du conseil d'administration touchent des honoraires annuels fixes, dont le montant est déterminé par le conseil d'administration. Les frais engagés sont remboursés, mais aucun jeton de présence ni frais forfaitaires ne sont versés. Voici les rémunérations fixées:

	TOTAL EN CHF
Présidence	60'000
Membre	4'000
Vice-présidence	3'000
Présidence commission	4'000
Membre commission	2'000

Direction

La direction est chargée de la gestion opérationnelle de S-GE. Le CEO est placé à sa tête. Le CEO a pour mission de mettre en œuvre la stratégie et d'atteindre les buts fixés. L'organisation et les attributions du CEO et de la direction sont fixées dans le règlement d'organisation, lequel est adopté par le conseil d'administration.

Rémunération

Le conseil d'administration nomme le CEO et les membres de la direction et fixe les conditions de leur engagement. Le CEO et les membres de la direction touchent des rémunérations conformes aux prix du marché. Les traitements comprennent une partie fixe et une composante variable prenant en compte les performances individuelles.

Au cours de l'exercice sous revue, les salaires bruts et les composantes «prestation» des salaires suivants ont été versés conformément au règlement sur la gestion des performances:

CEO et direction	Salaires bruts	Composante «prestation» des salaires, brute	Total
2018 (6,67 ETP)	1'313'570	254'412	1'567'982
2019 (7,17 ETP)	1'368'706	243'913	1'612'619

On trouvera des renseignements complémentaires sur les organes dirigeants et les personnes en charge de la direction dans les pages suivantes.

S-GE n'accorde pas de prêts aux membres du conseil d'administration ou de la direction et ne prévoit pas pour ces personnes de prestations de prévoyance sortant du cadre réglementaire de la prévoyance professionnelle. Aucune prime à l'avance ni indemnités de départ ne sont versées. Les contrats de travail du CEO et des membres de la direction prévoient un délai de congé de six mois au maximum. Le maintien du versement du salaire pendant le délai de congé ne constitue pas une indemnité de départ.

Organe de révision

L'organe de révision est choisi par l'assemblée générale pour une durée d'un an. KPMG AG, Zurich, occupe cette fonction depuis l'exercice 2014. Le réviseur responsable est Michael Herzog.

Des honoraires d'un montant de 35'000 francs sont payés à l'organe de révision pour la vérification des comptes 2019.

Conseil d'administration



CONSEIL D'ADMINISTRATION DE SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE AU 31 DÉCEMBRE 2019 (DE G. À D.)

DR. ANDREJ VCKOVSKI

Membre de la commission de finances, d'audit et d'analyse des risques, CEO de Netcetera Group, comité exécutif d'ICT Switzerland, comité directeur de Swico

JEAN-MARC PROBST

Membre de la commission politique, président de Probst Group Holding SA, président de Commerce Suisse, membre du comité d'economiesuisse vice-président de l'Union patronale suisse, consul honoraire de la République fédérale d'Allemagne

EVA JAISLI

Vice-présidente de Switzerland Global Enterprise, membre de la commission du personnel et de rémunération, CEO et copropriétaire de PB Swiss Tools, vice-présidente de Swissmem, membre du comité d'economiesuisse

ALAIN BERSET

Membre de la commission du personnel et de rémunération, CEO Polytype SA, membre du conseil d'administration de la chambre de commerce et d'industrie du canton de Fribourg (CCIF)

RUTH METZLER-ARNOLD

Présidente de Switzerland Global Enterprise, présidente de la commission du personnel et de rémunération, présidente de la commission politique, présidente ou membre de divers conseils d'administration ou de fondation, dont Bühler AG et AXA Suisse

DR. THOMAS STAEHELIN

Président de la commission de finances, d'audit et d'analyse des risques, membre de la commission politique, membre du conseil d'administration de Swissport International AG, membre du conseil d'administration de Kühne & Nagel International AG, membre du conseil d'administration d'Inficon Holding AG

KARIN TAHENY

Membre de la commission de finances, d'audit et d'analyse des risques, Head of Consulting & Finance et membre de la direction de Dept Digital Marketing AG

FRANÇOIS A. GABELLA

Président du conseil d'administration de Winterthur Instruments, membre du conseil d'administration de LEM Holding, Sonceboz, Fischer Connectors, Optotune, vice-président de Swissmem, membre du comité d'economiesuisse

Direction



DIRECTION DE SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE AU 31 DÉCEMBRE 2019 (DE G. À D.)

THOMAS FÖRST
Head of Global Network

DENISE MÜLLER
Head of HR + Training

MARTINA GMÜR
Head of Export Promotion

SIMONE WYSS FEDELE
CEO

SILVIO TETTAMANTI
Head of Communication + Marketing

ANJA RUBEL
Head of Business Support, CFO

PATRIK WERMELINGER
Head of Investment Promotion

Bilan au 31 décembre 2019 (en CHF)

ACTIF	ANNEXE	2019	2018
Actif circulant			
Liquidités	2.1	3'332'467	5'554'436
Créances résultant de ventes de biens et prestations	2.2.1	2'074'425	1'399'559
Autres créances à court terme	2.2.2	621'669	595'510
Actifs transitoires	2.3	3'610'965	2'957'806
Actif circulant		9'639'526	10'507'311
Actif immobilisé			
Immobilisations corporelles	2.4	13'969'474	14'849'354
Actif immobilisé		13'969'474	14'849'354
Total Actif		23'609'000	25'356'665
PASSIF	ANNEXE	2019	2018
Capitaux étrangers à court terme			
Engagements résultant d'achats de biens et prestations	2.5.1	2'675'424	2'112'872
Autres engagements à court terme	2.5.2	653'572	749'677
Provisions à court terme	2.6	581'000	639'000
Passifs transitoires	2.7	5'607'645	5'475'634
Capitaux étrangers à court terme		9'517'641	8'977'183
Capitaux étrangers à long terme			
Dette financière à long terme soumise à intérêts	2.8	3'000'000	5'000'000
Capitaux étrangers à long terme		3'000'000	5'000'000
Capital des fonds			
Capital des fonds (fonds liés 1)		1'148'825	1'590'894
Capital du fonds (fonds lié 2)		304'008	396'590
Capital des fonds		1'452'833	1'987'484
Capitaux étrangers et capital des fonds		13'970'474	15'964'667
Capital de l'association			
Capital social	2.9	4'900'006	4'900'006
Capital lié			
– Réserves de réévaluation	2.10	818'238	818'238
– Fonds de développement commercial		3'491'271	3'244'743
Capital libre			
– Capital libre généré		429'011	429'011
Capital de l'association		9'638'526	9'391'998
Total Passif		23'609'000	25'356'665

Compte de profits et pertes du 1^{er} janvier au 31 décembre 2019 (en CHF)

PRODUITS D'EXPLOITATION	ANNEXE	2019	2018
Contributions du secteur public	2.11	24'616'064	24'346'148
Produits résultant de ventes de biens et prestations	2.12	11'392'079	10'987'375
Produits d'exploitation		36'008'143	35'333'522
COÛT DIRECTS FOIRES ET CONSEIL			
Coûts directs foires et conseil	2.13	7'548'412	6'954'978
CHARGES D'EXPLOITATION	ANNEXE	2019	2018
Frais de personnel	2.14, 2.14.1	15'500'395	15'143'012
Charges matérielles	2.15	12'232'547	11'512'777
Amortissements		879'880	879'880
Charges d'exploitation		28'612'822	27'535'668
Résultat d'exploitation		-153'091	842'876
Résultat financier			
Charges financières		176'517	117'967
Produits financiers		-41'485	-41'394
Résultat financier		135'032	76'573
Résultat avant variation du capital des fonds		-288'123	766'303
Variation du capital des fonds			
Variation fonds 1		442'069	-651'259
Variation fonds 2		92'582	-109'825
Variation du capital des fonds		534'651	-761'084
Résultat avant attribution au fonds de développement commercial		246'528	5'219
Attribution au fonds de développement commercial		-246'528	-5'219

Etat des flux de trésorerie 2019 (en CHF)

	2019	2018
Flux de fonds provenant de l'activité d'exploitation		
Résultat de l'exercice avant attribution au fonds de développement commercial	246'528	5'219
Diminution/augmentation nette des fonds liés	-534'651	761'084
Amortissement des immobilisations corporelles	879'880	879'880
Augmentation de créances	-701'025	-122'715
Augmentation/diminution des actifs transitoires	-653'160	277'280
Augmentation/diminution des engagements	466'447	-379'052
Dissolution nette de provisions	-58'000	-118'000
Augmentation des passifs transitoires	132'012	162'266
Total flux de fonds provenant de l'activité d'exploitation	-221'969	1'465'962
Flux de fonds provenant de l'activité d'investissement		
Investissements	0	0
Désinvestissements	0	0
Flux de fonds provenant de l'activité d'investissement	0	0
Flux de fonds provenant de l'activité de financement		
Diminution nette de la dette financière à long terme	-2'000'000	0
Total flux de fonds provenant de l'activité de financement	-2'000'000	0
Variation des moyens de paiement	-2'221'969	1'465'962
Justificatif		
Etat initial des liquidités	5'554'436	4'088'474
Etat final des liquidités	3'332'467	5'554'436
Total variation des moyens de paiement	-2'221'969	1'465'962

Etat des variations des capitaux propres (en CHF)

1. FONDS EN CHF

1.1 Fonds liés 1

	Export Promotion	Investment Promotion	Total
Etat au 1.1.2018	670'635	269'000	939'635
Entrée	1'471'894	119'000	1'590'894
Sortie	-670'635	-269'000	-939'635
Etat au 31.12.2018	1'471'894	119'000	1'590'894
Etat au 1.1.2019	1'471'894	119'000	1'590'894
Entrée	1'148'825	0	1'148'825
Sortie	-1'471'894	-119'000	-1'590'894
Etat au 31.12.2019	1'148'825	0	1'148'825

Fonds liés 1: il s'agit de moyens destinés aux conventions de prestation actuelles.

1.2 Fonds lié 2

	Foires et projets tiers ¹⁾	Total
Etat au 1.1.2018	286'765	286'765
Entrée	1'373'625	1'373'625
Sortie	-1'263'800	-1'263'800
Etat au 31.12.2018	396'590	396'590
Etat au 1.1.2019	396'590	396'590
Entrée	1'373'008	1'373'008
Sortie	-1'465'590	-1'465'590
Etat au 31.12.2019	304'008	304'008

1) Le but du fonds est d'allouer des contributions pour des foires et événements à l'étranger.

2. CAPITAL DE L'ASSOCIATION EN CHF

	Capital social	Réserves de réévaluation	Fonds de développe- ment commercial ¹⁾	Capital libre général	Résultat de l'exercice	Total
Etat au 1.1.2018	4'900'006	818'238	3'239'524	429'011	0	9'386'779
Résultat de l'exercice	0	0	0	0	5'219	5'219
Attribution au capital libre	0	0	5'219	0	-5'219	0
Etat au 31.12.2018	4'900'006	818'238	3'244'743	429'011	0	9'391'998
Etat au 1.1.2019	4'900'006	818'238	3'244'743	429'011	0	9'391'998
Résultat de l'exercice	0	0	0	0	246'528	246'528
Attribution au capital libre	0	0	246'528	0	-246'528	0
Etat au 31.12.2019	4'900'006	818'238	3'491'271	429'011	0	9'638'526

1) Ce fonds comptabilise le solde du compte immeuble. Les cotisations de membres restantes après déduction des coûts sont aussi comptabilisées dans ce fonds. Ce fonds est constitué de moyens dont peut disposer le conseil d'administration conformément à l'art. 1.2 des statuts. Le résultat de l'exercice est attribué au fonds de développement commercial. Ces moyens sont assimilables à des fonds propres.

Annexe

1. PRINCIPE

1.1 Principe d'établissement des comptes

Les comptes de Switzerland Global Enterprise (S-GE) ont été établis sur la base des Recommandations relatives à la présentation des comptes (RPC Swiss GAAP). Ils donnent une image fidèle (true and fair view) du patrimoine, de la situation financière et des résultats. Les comptes annuels sont présentés en francs suisses.

Le principe de la valeur d'acquisition a été retenu pour l'établissement des comptes annuels. Ce principe se fonde sur l'évaluation séparée d'actifs et de passifs. Les principales règles comptables sont présentées ci-après:

1.2 Evaluation des créances

Elles ont été évaluées sur la base de la situation des débiteurs au 31 décembre 2019, déduction faite des réévaluations individuelles et d'une correction de valeur en fonction de valeurs empiriques d'ancienneté.

1.3 Actifs transitoires

La réserve de cotisations patronales ne peut être affectée qu'au financement de prestations employeur et uniquement sur instruction de S-GE.

1.4 Evaluation des immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont portées au bilan à la valeur d'acquisition déduction faite des amortissements nécessaires à l'exploitation. A l'exception de la propriété foncière, les amortissements sont effectués de façon linéaire sur les valeurs d'acquisition sur la durée d'exploitation estimée. La durée d'exploitation des immobilisations est estimée à

Immeuble à Zurich, terrain non compris	50 ans
Installations (chauffage, ventilation, équipement électrique, etc.)	25 ans
Aménagements intérieurs	8 ans
Mobilier	8 ans
Installations techniques, dont IT	3 ans

1.5 Provisions

1.5.1 Foires, projets tiers

Les fonds alloués par la commission foires et projets (MPK) pendant l'exercice sous revue pour soutenir de futurs salons et projets représentent des engagements. Des provisions sont constituées pour couvrir ces coûts.

1.5.2 Foires, projets S-GE

Pour les projets organisés par S-GE, des provisions pour pertes anticipées peuvent être constituées à la valeur attendue des futures sorties de fonds nettes.

1.6 Régularisations foires/événements

Les charges à payer et produits à recevoir en lien avec des foires et événements l'année suivante ont été comptabilisés au cours de l'exercice sous revue dans les comptes de régularisation.

1.7 Autres passifs à court et long terme

Les autres engagements à court et long terme sont comptabilisés à la valeur nominale.

1.8 Grands projets retardés

Les contributions de la Confédération et des cantons sont utilisées en principe l'année de leur versement. Pour assurer le financement des grands projets démarrés en concertation avec les donneurs d'ordre, mais qui n'ont pu être terminés l'année du versement pour cause de retards imprévus, les fonds publics prévus à cet effet non encore utilisés sont affectés à un fonds lié.

1.9 Fonds fédéraux non utilisés

Normalement, les fonds sont utilisés aux fins auxquelles ils ont été prévus pour l'exercice. Si des fonds fédéraux ne sont pas utilisés en cours d'exercice, l'équivalent d'un douzième de la contribution annuelle de la Confédération peut être utilisé l'année suivante pour de prochains paiements.

2. COMMENTAIRES RELATIFS AUX POSTES DU BILAN ET DU COMPTE DE PROFITS ET PERTES

2.1 Liquidités en CHF

Les liquidités comprennent les moyens en caisse, les avoirs sur comptes postaux et bancaires, ainsi que les avoirs à vue et à terme dont la durée résiduelle n'excède pas 90 jours. Elles sont comptabilisées à la valeur nominale.

2.2 Créances en CHF 2019 2018

2.2.1 Créances résultant de ventes de biens et prestations

Créances sur tiers	2'148'425	1'454'559
./. Ducroire	-74'000	-55'000
Situation des créances au 31 décembre	2'074'425	1'399'559

2.2.2 Autres créances à court terme

Budgets opérationnels Swiss Business Hubs	290'358	153'525
Créances sur institutions publiques	322'009	377'002
Autres créances	9'302	64'983
Situation des autres créances [à court terme] au 31 décembre	621'669	595'510

2.3 Actifs transitoires en CHF 2019 2018

Charges payées d'avance pour foires/événements année suivante	2'083'949	1'401'348
Assurances du personnel	106'213	154'087
Autres régularisations	678'861	660'429
Réserve de cotisations employeur	741'942	741'942
Etat des actifs transitoires au 31 décembre	3'610'965	2'957'806

2.4 Actif immobilisé en CHF

Immobilisations corporelles	Terrain	Bâtiment	Installations bâtiment	Aménagement intérieur et mobilier	IT et installations techniques	Total
Valeur comptable nette 31.1.2018	2'590'000	7'588'722	3'271'078	2'279'434	0	15'729'234
Valeurs d'acquisition						
Situation 1.1.2018	2'590'000	11'218'422	3'803'214	4'062'246	329'955	22'003'837
Entrées	0	0	0	0	0	0
Sorties	0	0	0	0	0	0
Situation 31.12.2019	2'590'000	11'218'422	3'803'214	4'062'246	329'955	22'003'837
Corrections de valeur cumulées						
Situation 1.1.2018	0	3'629'700	532'136	1'782'812	329'955	6'274'603
Amortissements planifiés	0	219'967	152'132	507'781	0	879'880
Sorties	0	0	0	0	0	0
Situation 31.12.2018	0	3'849'667	684'268	2'290'593	329'955	7'154'483
Valeur comptable nette 31.12.2018	2'590'000	7'368'755	3'118'946	1'771'653	0	14'849'354

Valeur comptable nette 31.12.2019	2'590'000	7'368'755	3'118'946	1'771'653	0	14'849'354
Valeur d'acquisition						
Situation 1.1.2019	2'590'000	11'218'422	3'803'214	4'062'246	329'955	22'003'837
Entrées	0	0	0	0	0	0
Sorties	0	0	0	0	0	0
Situation au 31.12.2019	2'590'000	11'218'422	3'803'214	4'062'246	329'955	22'003'837
Corrections de valeur cumulées						
Situation 01.01.2019	0	3'849'667	684'268	2'290'593	329'955	7'154'483
Amortissements planifiés	0	219'966	152'133	507'781	0	879'880
Sorties	0	0	0	0	0	0
Situation au 31.12.2019	0	4'069'633	836'401	2'798'374	329'955	8'034'363
Valeur comptable nette 31.12.2019	2'590'000	7'148'789	2'966'814	1'263'872	0	13'969'474

A la clôture, comme lors de l'exercice précédent, il n'y avait pas d'opérations de leasing hors bilan.

2.5 Engagements en CHF 2019 2018

2.5.1 Engagements résultant d'achats de biens et prestations

Engagement envers des tiers	1'432'661	1'164'018
Obligations de prévoyance professionnelle	188'336	185'473
Engagements envers les Swiss Business Hubs/Trade Points	1'054'427	763'381
Situation des engagements au 31 décembre	2'675'424	2'112'872

2.5.2 Autres engagements à court terme

TVA	627'776	632'059
Autres engagements	25'796	117'618
Situation des autres engagements à court terme au 31 décembre	653'572	749'677

2.6 Provisions à court terme en CHF

	MPK	Total
Situation 01.01.2018	757'000	757'000
Constitution	639'000	639'000
Dissolution	-757'000	-757'000
Situation au 31.12.2018	639'000	639'000
Situation au 1.1.2019	639'000	639'000
Constitution	581'000	581'000
Dissolution	-639'000	-639'000
Situation au 31.12.2019	581'000	581'000

Les provisions constituées pour la MPK concernent des montants alloués pour foires de tiers et de S-GE l'année suivante.

2.7 Passifs transitoires en CHF	2019	2018
Produits reçus d'avance pour foires/événements année suivante	1'977'197	1'672'611
Frais de personnel	1'449'636	1'616'608
Autres régularisations	2'180'812	2'186'415
Situation des passifs transitoires au 31 décembre	5'607'645	5'475'634

2.8 Dette financière à long terme soumise à intérêts en CHF

Échéances	Hypothèques 1–5 ans	Total
Situation 1.1.2018	5'000'000	5'000'000
Augmentation	0	0
Diminution	0	0
Situation au 31.12.2018	5'000'000	5'000'000
Situation 1.1.2019	5'000'000	5'000'000
Augmentation	0	0
Diminution	–2'000'000	–2'000'000
Situation au 31.12.2019	3'000'000	3'000'000

Les hypothèques ont été contractées en vue de l'assainissement de l'immeuble sis à la Stampfenbachstrasse 85.

2.9 Capital de l'association/passif éventuel

L'acquisition de l'immeuble sis à la «Stampfenbachstrasse 85» constitue un passif éventuel de 10 millions de francs à l'égard de la Confédération, dans l'éventualité où il pourrait se réaliser au moment de la liquidation de S-GE. En cas de liquidation de S-GE, l'éventuel actif disponible reviendrait au Département fédéral de l'économie, de la formation et de la recherche.

2.10 Réserves de réévaluation

En 2006, des réserves latentes, d'un montant de 67'861 francs provenant de charges de restructuration en 2001, et de 28'500 francs provenant d'un cas de droit, ont été dissoutes. 721'877 francs ont été comptabilisés au titre de réserve de cotisations de l'employeur pour la première fois en 2012.

2.11 Contributions publiques (liées)	2019	2018
Indemnités de la Confédération	23'409'006	23'139'090
Indemnités des cantons	1'207'058	1'207'058
Contributions publiques (liées)	24'616'064	24'346'148

2.12 Produits résultant de vente de biens et prestations (libres)	2019	2018
Sponsoring	743'793	817'515
Conseil	4'701'375	4'463'844
Foires	3'825'131	3'623'156
Autres produits d'exploitation	746'119	686'345
Cotisations des membres	1'375'662	1'396'516
Produits résultant de vente de biens et prestations (libres)	11'392'079	10'987'375

2.13 Coûts directs foires et conseil

Cette rubrique comptabilise les coûts induits par les foires commerciales et le conseil.

2.14 Frais de personnel

Les frais de personnel tiers en lien avec les foires commerciales sont comptabilisés à la rubrique Coûts directs foires et conseil.

2.14.1 Prévoyance en faveur du personnel

Les collaborateurs de S-GE sont assurés à la caisse de pension de la Confédération Publica pour la prévoyance vieillesse, survivants et invalidité. Il s'agit d'un établissement de droit public distinct de S-GE. Il fonctionne selon des plans en primauté des cotisations, où employés et employeurs s'acquittent de montants fixes. Les cotisations employeur sont comptabilisées au cours de la période où elles sont dues. En 2019, elles se sont élevées à 1'245'756 francs (année précédente: 1'235'965).

2.15 Charges matérielles en CHF	2019	2018
Infrastructure, IT, charges administratives	4'510'036	3'706'805
Contributions à des tiers	1'752'343	1'555'515
Information, représentation	3'978'258	4'489'643
Autres charges matérielles	1'991'910	1'760'813
Charges matérielles	12'232'547	11'512'777

3. AUTRES RENSEIGNEMENTS

3.1 Raison sociale/siège/forme juridique

Switzerland Global Enterprise est une association inscrite au registre du commerce du canton de Zurich.

3.2 Postes à temps plein

On dénombrait 92,6 postes en équivalent plein temps à la fin de l'exercice sous revue (année précédente: 92,4).

3.3 Actifs mis en gage en garantie des engagements propres

Pour garantir une limite de crédit confirmée de 6,25 millions de francs, des cédules hypothécaires d'un montant de 11'500'000 francs grevant le bien-fonds sis à la Stampfenbachstrasse 85 à Zurich ont été remises à la banque créancière.

3.4 Honoraires de l'organe de révision

Les honoraires de l'organe de révision se sont montés à 35'000 francs pour l'exercice sous revue (exercice précédent: 35'000 francs).

3.5 Transactions avec des parties liées

Aucune transaction n'a eu lieu avec des parties liées au cours de l'exercice sous revue.

3.6 Rémunérations des membres des organes dirigeants

Un montant total de 109'000 francs (exercice précédent: 111'000) a été payé aux membres du conseil d'administration de S-GE, présidente comprise. Des rémunérations d'un montant total de 1'612'619 francs (exercice précédent: 1'567'982) ont été versées aux membres de la direction.

3.7 Événements postérieurs à la clôture des comptes

La pandémie de coronavirus à partir de janvier 2020 aura des conséquences macroéconomiques. Il faut s'attendre à une dégradation de l'activité, de la situation financière et des résultats de S-GE en raison de perturbations dans les livraisons et du recul de la demande induits en particulier par l'annulation des foires et des voyages pour entreprises. L'impact financier est pour l'heure impossible à quantifier.

Rapport de l'organe de révision



KPMG SA
Audit

Räffelstrasse 28
CH-8045 Zurich

Case postale
CH-8036 Zurich

T +41 58 249 31 31
E infozurich@kpmg.com
kpmg.ch

Rapport de l'organe de révision à l'Assemblée générale des membres de l'association de

Switzerland Global Enterprise, Zurich

Rapport de l'organe de révision sur les comptes annuels

En notre qualité d'organe de révision nous avons effectué l'audit des comptes annuels ci-joints de Switzerland Global Enterprise comprenant le bilan, le compte de profits et pertes, l'état des flux de trésorerie, l'état des variations des capitaux propres et l'annexe pour l'exercice arrêté au 31 décembre 2019. Selon la Swiss GAAP RPC, les informations du rapport de performance ne sont pas soumises au contrôle de l'auditeur.

Responsabilité de la direction

La responsabilité de l'établissement des comptes annuels, conformément à la Swiss GAAP RPC, aux dispositions légales et aux statuts, incombe à la direction. Cette responsabilité comprend la conception, la mise en place et le maintien d'un système de contrôle interne relatif à l'établissement et la présentation des comptes annuels afin que ceux-ci ne contiennent pas d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs. En outre, la direction est responsable du choix et de l'application des méthodes comptables appropriées, ainsi que des estimations comptables adéquates.

Responsabilité de l'organe de révision

Notre responsabilité consiste, sur la base de notre audit, à émettre une opinion d'audit sur les comptes annuels. Nous avons réalisé notre audit conformément à la loi suisse et aux Normes d'audit suisses (NAS). Ces normes requièrent de planifier et réaliser l'audit pour obtenir une assurance raisonnable que les comptes annuels ne contiennent pas d'anomalies significatives.

Un audit inclut la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les valeurs et les informations fournies dans les comptes annuels. Le choix des procédures d'audit relève du jugement de l'auditeur, de même que l'évaluation des risques que les comptes annuels puissent contenir des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs. Pour évaluer ces risques, l'auditeur prend en compte le système de contrôle interne relatif à l'établissement des comptes annuels, pour définir les procédures d'audit appropriées aux circonstances, et non pas dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité de celui-ci. Un audit comprend, en outre; une évaluation de l'adéquation des méthodes comptables appliquées, du caractère plausible des évaluations effectuées ainsi qu'une appréciation de la présentation des comptes annuels dans leur ensemble. Nous estimons que les éléments probants recueillis constituent une base adéquate pour fonder notre opinion d'audit.

Opinion d'audit

Selon notre appréciation, les comptes annuels pour l'exercice arrêté au 31 décembre 2019 donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et des résultats, conformément à la Swiss GAAP RPC et sont conformes à la loi suisse et aux statuts.



*Switzerland Global Enterprise, Zurich
Rapport de l'organe de révision
sur les comptes annuels
à l'Assemblée générale
des membres de l'association*

Rapport sur d'autres dispositions légales

Nous attestons que nous remplissons les exigences légales d'agrément conformément à la loi sur la surveillance de la révision (LSR) et d'indépendance (art. 728 CO) et qu'il n'existe aucun fait incompatible avec notre indépendance.

Conformément à l'art. 728a al. 1 ch. 3 CO et à la Norme d'audit suisse 890, nous attestons qu'il existe un système de contrôle interne relatif à l'établissement des comptes annuels, défini selon les prescriptions de la direction.

Nous recommandons d'approuver les comptes annuels présentés.

En outre, nous avons constaté que les ressources fédérales n'ont été engagées que pour financer les activités définies dans les mandats de prestations et que les charges et les produits ont été imputés sur les différents mandats et projets sur la base de critères objectifs convenus avec le mandant (Seco). Nous n'avons en particulier constaté aucune subvention croisée des différents mandats du secteur privé de Switzerland Global Enterprise avec des ressources fédérales.

KPMG SA

Michael Herzog
*Expert-réviseur agréé
Réviseur responsable*

Cornelia Weiss
Expert-réviseur agréé

Zurich, 19 mars 2020

Annexe:

- Comptes annuels comprenant le bilan, le compte de profits et pertes, l'état des flux de trésorerie, l'état des variations des capitaux propres et l'annexe pour l'exercice

Le réseau mondial de Switzerland Global Enterprise



Swiss Business Hubs

ASEAN / Singapore
renee.koh@eda.admin.ch

Austria / Vienna
ina.gruber@eda.admin.ch

Brazil / São Paulo
philippe.praz@eda.admin.ch

Canada / Montreal
eros.robbiani@eda.admin.ch

Central Europe / Warsaw
michal.bronowski@eda.admin.ch

China / Beijing
yves.morath@eda.admin.ch

France / Paris
patrice.jacquier@eda.admin.ch

Germany / Stuttgart
britta.thiele-klapproth@eda.admin.ch

Hong Kong
claudia.solenthaler@eda.admin.ch

India / Mumbai
fabian.stiefvater@eda.admin.ch

Indonesia / Jakarta
wolfgang.schanzenbach@eda.admin.ch

Italy / Milan
stefan.zwicky@eda.admin.ch

Japan / Tokyo
claudio.mazzucchelli@eda.admin.ch

Mexico / Mexico City
ruben.araizadiaz@eda.admin.ch

Middle East / Dubai
frank.eggmann@eda.admin.ch

Russia / Moscow
lorenz.widmer-schlauffer@eda.admin.ch

South Korea / Seoul
roger.zbinden@eda.admin.ch

Southern- and Eastern Africa / Pretoria
daniel.schneider@eda.admin.ch

Spain / Madrid
Isabelle.Mateos@eda.admin.ch

Turkey / Istanbul
mehmet.yildirimli@eda.admin.ch

UK & Ireland / London
marieke-liliane.hood@eda.admin.ch

USA / New York City
caroline.blaser@eda.admin.ch

Trade Points

Australia / Sydney
mascia.buzzolini@eda.admin.ch

Chile / Santiago
mark.untersander@eda.admin.ch

Kazakhstan / Astana
pavel.ivanov@eda.admin.ch

Nigeria / Lagos
thomas.schneider@eda.admin.ch

Nordics / Stockholm
gustav.henriksson@eda.admin.ch

Switzerland Global Enterprise
Stampfenbachstrasse 85
CH-8006 Zürich
T +41 44 365 51 51

Switzerland Global Enterprise
Corso Elvezia 16
CH-6901 Lugano
T +41 91 601 86 86

Switzerland Global Enterprise
Chemin du Closel 3
CH-1020 Renens
T +41 21 545 94 94

s-ge.com
s-ge.com/swiss-business-hubs

OFFICIAL PROGRAM

