

Date de dépôt : 10 janvier 2011

Rapport

de la Commission de l'économie chargée d'étudier la proposition de résolution de MM. Eric Stauffer, Roger Golay, Henry Rappaz et Sébastien Brunny: Les PME genevoises sont discriminées par le protectionnisme et la bureaucratie de la France qui violent le principe de la réciprocité

Rapport de majorité de M. François Lefort (page 1)

Rapport de minorité de M. Henry Rappaz (page 33)

RAPPORT DE LA MAJORITÉ

Rapport de M. François Lefort

Mesdames et
Messieurs les députés,

Sous les présidences de M. Claude Jeanneret, M. Jacques Jeanneret et M^{me} Esther Hartmann, la Commission de l'économie s'est réunie à 10 reprises en dates des 19 et 26 avril, 3, 17 et 31 mai, 21 juin, 6 septembre, 29 novembre, 6 et 20 décembre 2010 pour étudier la résolution R 537 « Les PME Genevoises sont discriminées par le protectionnisme et la bureaucratie de la France qui violent le principe de la réciprocité ». Ont assisté à tout ou partie des travaux M. Pierre-François Unger, conseiller d'Etat en charge du département des affaires régionales, de l'économie et de la santé (DARES), M. Alain Pirat, directeur des affaires extérieures (DARES) et secrétaire du Comité régional franco-genevois (CRFG), M^{me} Anna-Karina Kolb, directrice des affaires économiques (DARES), M^{me} Marie Chappuis, secrétaire adjointe (DARES). Les procès-verbaux ont été tenus avec précision par M. Huber Demain. Qu'il en soit ici remercié.

Présentation par M. Eric Stauffer

M. Stauffer rappelle qu'une motion (M 1723) avait déjà été envoyée au Conseil d'Etat, dont la réponse, jugée insuffisante, a suscité cette résolution. D'après lui, la situation précédemment dénoncée subsiste et le dispositif mis en place ne fonctionne toujours pas ou exige de difficiles démarches (domiciliation en France pour les entreprises suisses). Il s'agit là d'une véritable pénalisation de l'économie genevoise et des Genevois. La construction régionale ne peut pas se réaliser de manière unilatérale et négliger le développement des PME. En effet, le marché transfrontalier ne doit en aucun cas être sous-estimé car il présente des caractéristiques extrêmement profitables. L'auteur souhaiterait que l'Etat confédéral apporte sa garantie aux PME de manière à leur permettre de pénétrer le marché français, sans préjudice de la question fiscale.

Il dénonce également l'absence actuelle de tout contrôle TVA du côté suisse en France, alors que ce contrôle s'exerce en France.

Selon lui, alors que Genève respecte les accords bilatéraux, la réciprocité n'est pas vraie et les tracasseries administratives sont nombreuses, visant probablement à décourager d'autres acteurs sur le marché français par un protectionnisme excessif.

Le but de cette résolution est donc d'engager le gouvernement genevois à se faire le porte-parole de cette situation auprès des autorités fédérales.

L'orateur insiste notamment sur la situation de nombreuses petites et moyennes entreprises qui se trouvent empêchées d'exporter et de vendre leurs produits vers la partie française de la région.

Discussion

Un commissaire (L) rappelle que les libéraux sont évidemment favorables aux accords bilatéraux et s'étonne du ton manifestement inadéquat, et de la formulation d'une invite aussi clairement illégale, qui ne manque pas de décrédibiliser immédiatement l'action entreprise par les auteurs, alors qu'ils soulèvent probablement une véritable problématique.

M. Stauffer constate qu'un style parfois plus musclé a quelque chance de se faire entendre et de produire des résultats et qu'il s'agissait par cette résolution d'aller au-delà de la réponse formulée par le Conseil d'Etat à la précédente motion. Il ne voit pas d'inconvénient majeur à d'éventuelles modifications de forme lors du travail de commission.

Un commissaire (Ve) qualifie la formulation de cette résolution de discriminatoire, irréaliste et illégale, et relève un certain nombre d'erreurs assez grossières au titre de l'exposé des motifs (notamment de s'adresser à l'URSSAF pour un domaine qui ne la concerne pas, mais intéresse plutôt l'inspection du travail). En forme de conclusion liminaire et souriante, le commissaire suppose que cet état de fait serait nettement amélioré entre la Suisse et la France par une adhésion à l'Union européenne.

M. Stauffer n'est pas totalement convaincu que l'adhésion soit en mesure de résoudre ce type de problème, dès lors que les PME allemandes se trouvent généralement confrontées aux mêmes problèmes administratifs. Pour le reste, il s'est adressé à l'URSSAF sur recommandation de l'administration française contactée, dès lors qu'elle lui avait été décrite comme compétente dans ce domaine. Il répète que dans l'Union européenne, la France est jugée particulièrement protectionniste au plan de ces procédures.

Il encourage ses collègues à ne pas se résoudre à cette situation, en tirant la sonnette d'alarme, afin d'obtenir une garantie de l'Etat fédéral permettant d'éviter ce type d'écueils.

Un commissaire (Ve) précise le rôle exact de l'URSSAF, en soulignant que sa seule exigence vise les travailleurs détachés.

La seule véritable discrimination par rapport aux autres entreprises européennes consistait en l'exigence d'une résidence fiscale, mais qui a trouvé sa solution au travers d'une liste de déclarants fiscaux des entreprises suisses en France, qu'il suffit de consulter et de contacter.

Une commissaire (UDC) s'interroge sur le suivi effectué par les auteurs de cette résolution depuis son dépôt (et celui de la motion), afin de s'assurer que les difficultés rencontrées dans un premier temps sont toujours d'actualité à la suite des ajustements annoncés par les autorités politiques.

M. Stauffer confirme bien la mise en place d'une plate-forme censée résoudre un certain nombre de difficultés, sans pour autant modifier la problématique de la résidence de l'entreprise genevoise sur territoire français.

Un commissaire (S) a entendu que les PME allemandes subissaient le même sort que leurs consœurs helvétiques et souhaiterait savoir si cette situation est également le fait des autres cantons suisses.

M. Stauffer postule la même discrimination faite à l'ensemble des cantons suisses, et souligne l'existence de nombreuses plaintes déposées à Bruxelles, vis-à-vis de la France, par ses partenaires européens.

Un commissaire (PDC) souhaiterait avoir une idée plus précise du nombre exact d'entreprises genevoises discriminées par cette situation. Il faudrait également s'assurer que cette difficulté à pénétrer le marché régional ne résulte pas de prestations trop onéreuses.

M. Stauffer assure que les PME genevoises sont concurrentielles dans de nombreuses situations, et cite particulièrement le cas de la viticulture. Il ne dispose pas malheureusement de statistiques au sujet des entreprises genevoises discriminées. Il répète qu'il s'agit ici essentiellement d'une problématique liée à des tracasseries administratives et à des exigences auxquelles les entreprises genevoises ont du mal à répondre.

Un commissaire (L) s'offusque des propos excessifs tenus par l'orateur, et rappelle que le domaine des accords internationaux est de compétence fédérale, que la compétence cantonale est pratiquement nulle, et que la Commission de l'économie ne peut imaginer y jouer un rôle. Les propos et la formulation de cette résolution ne peuvent être tenus pour acceptables sur le plan des relations internationales. Envoyer cette résolution ainsi formulée aux autorités fédérales n'est tout simplement pas imaginable.

M. Stauffer confirme que cette résolution a effectivement pour objectif d'inciter à une intervention auprès du Conseil fédéral et que la Commission de l'économie peut proposer une résolution de commission.

Un commissaire (R) rappelle l'importance et la réalité de la problématique décrite. Il ne voudrait pas que cette préoccupation soit balayée au seul prétexte de sa forme et est convaincu de la possibilité d'introduire dans ce dispositif un certain nombre d'améliorations. Les principales problématiques ici exprimées ont trait au régime applicable au déplacement de la main-d'œuvre (salaires, assurances sociales, sécurité...), à l'exportation des facteurs de production, à la reconnaissance réciproque des diplômes, aux dispositions de l'assurance décennale, au régime fiscal et au différentiel économique. Par conséquent, il est convaincu de la nécessité et de l'utilité d'un cycle d'auditions de manière à bien étudier cette situation.

M. Stauffer va évidemment dans le sens prôné par son collègue. Il attire également l'attention sur d'autres secteurs susceptibles d'être auditionnés, comme celui des viticulteurs, des maraîchers et également des sociétés de services.

Un commissaire (Ve) a bien entendu l'ensemble des propositions. Il s'inquiète pourtant du résultat final des auditions, et du sort à réserver à cette résolution, dès lors que son invite est irréaliste. Il serait probablement intéressant de connaître les données accumulées par le DARES et le

département fédéral de l'économie au sujet de l'application des accords bilatéraux, de manière à déterminer les problèmes réels.

Audition du conseiller d'Etat M. Pierre-François Unger (DARES), en présence de M. Pirat, secrétaire général du CRFG

Pour M. Unger, cette résolution ne réclame rien de moins qu'une transcription du droit français dans le droit suisse à destination exclusive des entreprises françaises. Une telle complexification n'est pas imaginable et le Conseil d'Etat ne peut pas entrer en matière sur cet objet.

Outre le problème de forme peu adéquate déjà maintes fois soulevé, il reste que la problématique de fond est réelle et mérite un traitement.

Il rappelle néanmoins que ce type de problématique touche autant les entrepreneurs français que les entrepreneurs suisses lorsqu'ils décident de s'exporter. Pour autant, il subsiste probablement des possibilités de fluidification des pratiques dans le cadre d'un bassin économique commun, et de manière à réduire certaines tendances protectionnistes. Il rappelle également que les accords bilatéraux autorisent certes des prestations réciproques, mais ne prévoient en aucun cas une uniformisation des pratiques ou des contraintes réciproques.

Un premier pas a été franchi grâce à l'identification des différentes problématiques posées aux entreprises.

Il s'agit tout d'abord de la garantie décennale exigée sur les constructions en France, et qui fait d'ailleurs écho à la même obligation pour l'entrepreneur français en Suisse. Il s'agissait plus spécifiquement de trouver des assureurs français susceptibles de couvrir ce risque, en France. A noter que cette problématique ne concerne pas uniquement la Suisse et qu'elle a déjà été soulevée en 2004. A ce jour, un mode de résolution est en cours, grâce à une recommandation spécifique faite aux assureurs directement depuis Paris, leur enjoignant de ne pas faire preuve d'une discrimination de ce type.

Ensuite, vient l'obligation de représentation fiscale en France (là encore cette exigence s'applique aux entrepreneurs suisses, comme aux autres pays, et réciproquement pour les entrepreneurs français).

Si l'on peut admettre une certaine complexité de ce processus, cette difficulté n'est pourtant pas insurmontable sur le plan technique, ni sur le plan financier. Il donne pour exemple la situation des taxis suisses obligés au règlement de la TVA - et qui peuvent soit procéder à ce règlement pour chaque course auprès de l'autorité douanière, soit s'acquitter de cette taxe mensuellement auprès de la préfecture (là encore cette obligation est réciproque).

Effectivement, la Suisse a prévu dans son corpus fiscal certaines libéralités (pas de taxation des services jusqu'à 100'000 F) qui ne sont pas forcément réciproques en France, sans pour autant que cette situation ne soit contestable ; car ces régimes de faveur ou ces désavantages sont valables pour tous.

En ce qui concerne l'offre relative aux marchés publics, elle se décompose autour des aspects liés à l'adjudication, ainsi qu'à un certain nombre d'entraves préalables. Il semble au conseiller d'Etat que sur ce point, une clarification s'impose dans l'articulation entre la législation fédérale et la législation cantonale. En effet, la législation cantonale prévoit un certain nombre de pondérations, alors que la réglementation fédérale se borne à ériger en principe « l'offre économiquement la plus favorable », dont l'orateur ne peut imaginer qu'elle ne se réfère qu'à la notion de prix.

Par conséquent, l'interprétation de cette condition nécessite des explications, probablement en se référant à la jurisprudence.

Par ailleurs, il mentionne l'initiative de la FMB visant à élaborer une attestation ad hoc, permettant de faciliter les démarches aux entreprises genevoises souhaitant exporter leurs prestations en France voisine.

Il mentionne également, en 2008, la tenue d'un rapport exhaustif, élaboré par le CRFG, relatif au secteur des micros exportations agricoles. Ce rapport a été dûment porté à la connaissance des associations agricoles genevoises, afin d'assurer un suivi, sans que cette tentative ne se soit soldée à ce jour par les retours espérés. Dans de telles conditions, il est assez difficile pour le pouvoir politique d'identifier les éventuelles difficultés auxquelles sont confrontés les entrepreneurs.

En matière d'accès à l'information, il a été mis en place un guichet virtuel permettant aux intéressés de se renseigner sur les aspects d'une telle démarche. Un communiqué a été diffusé en ce sens et un site internet a été consacré à la question du détachement du personnel en France. Sur ce dernier volet, le chef du département regrette cette absence de feed-back pourtant nécessaire au fonctionnement des instruments existants.

Mme Kolb rappelle que la Suisse n'étant pas membre de l'UE, elle ne bénéficie pas des avantages d'une harmonisation fiscale. Par ailleurs, la Suisse a préféré renoncer à certaines perceptions dès lors que leurs coûts apparaissaient égaux ou supérieurs au produit espéré ; ce type de solution pragmatique en matière de TVA n'a pas été choisi par la France.

M. Unger rappelle ensuite la complexité des instances françaises concernées et de leurs prérogatives respectives (communes, regroupement de communes, départements, conseil général, conseil régional et ministères à

Paris). De l'avis même de certaines autorités françaises, ces instances ne font pas toujours preuve de la plus grande coordination. Cette complexité peut être à l'origine de certaines difficultés et de certains délais. Il salue néanmoins l'excellente collaboration engagée entre la région Rhône-Alpes et le gouvernement genevois.

M. Pirat rappelle les différentes instances de suivi, à savoir : le CRFG, la commission mixte regroupant l'ensemble des collectivités, l'Etat de Genève, le ministère des affaires étrangères français et le DFAE.

Il insiste sur la nécessité de pouvoir disposer d'informations en provenance des entreprises de manière à pouvoir évaluer l'application et les améliorations imaginables vis-à-vis des accords bilatéraux.

D'autre part, il signale un **rapport du bureau de l'intégration fédéral** sur l'application des accords bilatéraux et observe qu'il est assez difficile d'obtenir des exemples concrets de réelles discriminations.

Il signale également sur le plan de l'information, la diffusion d'un **guide pratique à destination des entreprises**, sous une forme papier et aujourd'hui sous la forme d'un site internet, leur permettant d'envisager toutes les questions pratiques relatives au développement d'activités dans le pays voisin. Enfin, il rappelle le **rôle des associations professionnelles** en matière d'accompagnement dans ce type de démarche.

Un commissaire (R) estime qu'il faut constater les avancées (et non-avancées) de ce dispositif et identifier les problèmes issus de la confrontation de deux systèmes légaux différents, qui peut parfois prendre un tour assez délicat. Pour sa part, il a constaté un certain nombre de progrès quant à la problématique du personnel détaché, à la suite d'un travail paritaire de comparaison portant sur l'accès au marché et la législation sociale (assurances sociales, conditions de travail, assurance-chômage, vacances). Sur le plan de l'exportation des facteurs de production, il y a encore des difficultés liées à l'homologation, notamment des matériaux. Au sujet de la reconnaissance des diplômes, elle fonctionne sur la base d'une comparaison entre le CFC et le CAP. Pour la question de l'assurance décennale, il mentionne une séance récente consacrée à cet objet, le 19 mars dernier à Paris, et si la solution n'est pas totalement dégagée, des propositions sont en cours auprès de deux groupes d'assurances AXA et ALLIANZ.

Enfin, pour ce qui concerne la préoccupation émise par le conseiller d'Etat au sujet de l'interprétation de la formulation relative aux AIMP (« offre économiquement la plus favorable »), il assure pour sa part qu'une seule interprétation vaut dans la réalité, celle du « moins-disant ».

Par ailleurs, il observe une certaine réciprocité dans l'attribution des chantiers, en rappelant l'exemple d'un récent chantier CFF dans lequel 40% des prestations ont été dévolus à une entreprise française.

Un commissaire (Ve) retient des différents propos tenus à ce stade qu'il n'existe manifestement pas d'éléments de discriminations vis-à-vis des entreprises suisses, mais uniquement diverses allégations et de nombreuses inexactitudes dans les situations décrites par les auteurs.

Un commissaire (PDC) retient quant à lui que l'information destinée aux entreprises est effectivement disponible (guide, site internet) et se demande si certaines entreprises ne se réfugieraient pas derrière de prétendues difficultés pour dissimuler leur manque de motivation à se projeter sur d'autres marchés.

M. Pirat relève au final que la principale problématique qui occupe les entrepreneurs et le marché se réduit à la question du niveau des prix. Il explique que les marchés à haute valeur ajoutée, engageant de hauts niveaux de qualification, sont généralement tout à fait concurrentiels pour les entreprises suisses (ingénierie, expertise - par exemple pour le percement de tunnels et de souterrains ou de problématiques liées à la gestion de l'eau).

De la même manière, ce raisonnement vaut pour les matériaux haut de gamme, notamment dans le secteur des produits écologiques.

A l'inverse, cette exportation ne s'avère pas pertinente ou réellement profitable pour les prestations de base.

Une commissaire (UDC) comprend qu'il appartient aux entreprises de faire connaître leurs difficultés administratives ou fiscales à l'autorité compétente de manière qu'elle puisse envisager un éventuel processus de modification.

Néanmoins, elle se dit sensible au souci des entreprises de ne pas consacrer trop de temps à remplir de nombreux documents administratifs, et se demande si le département ne pourrait pas assurer un soutien renforcé aux PME sur le plan régional.

M. Unger ne pense pas qu'il appartienne au département de réaliser seul l'ensemble des efforts nécessaires à cette démarche d'exportation, auquel il participe activement par ailleurs en diffusant et en communiquant largement sur cette thématique, notamment par l'édition d'un guide pratique.

D'autre part, il répète la difficulté à laquelle le département se trouve confronté dès lors qu'il ne dispose pas de feed-back en provenance des entreprises.

Un commissaire (L), revenant sur les propos de M. Pirat, indique que l'exemple donné ne lui paraît pas tout à fait significatif dans la mesure où,

bien évidemment, l'existence d'un savoir-faire très spécifique n'entre pas réellement en compte dans l'évaluation d'un marché très concurrentiel. En tant qu'entrepreneur, il constate que les problèmes subsistent au niveau du détachement des travailleurs, particulièrement dans les métiers de base, du bâtiment par exemple, lorsqu'il s'agit de faire travailler un carreleur.

Bien évidemment, ce type de problème ne concerne que les PME et non de grandes entreprises disposant de toutes les infrastructures nécessaires pour le traitement administratif, fiscal et légal. En réalité, cette problématique d'accès au marché du pays voisin concerne essentiellement les PME.

M. Unger répète une fois encore que les accords bilatéraux n'ont pas été prioritairement pensés en regard des problèmes rencontrés par les PME à l'exportation. En outre, le parallélisme avec le système suisse n'est évidemment pas parfait vis-à-vis des modes de fonctionnement et des échelons administratifs français.

Mme Kolb indique néanmoins l'émergence d'une volonté de facilitation, notamment voulue par la FER, la FMB et la CCIG, au travers d'une ligne téléphonique spécialement dédiée à ces questions.

Audition de M. Jean-François Pissetaz, expert, fiduciaire de la Corraterie

M. Pissetaz insiste sur la relative méconnaissance du système français, du côté suisse. Plutôt que de parler de protectionnisme, il préfère pour sa part mettre l'accent sur les différences parfois fondamentales entre les deux systèmes. Il ne pense pas que la France fasse preuve d'un protectionnisme particulier vis-à-vis de la Suisse. Pour ce qui concerne la garantie décennale, cette modalité n'est pas dirigée contre les entrepreneurs suisses ou français mais doit être également respectée par les entrepreneurs français.

A ce sujet, il confirme la mise en place d'une solution auprès de deux assureurs et recommande aux entreprises de s'adresser plus particulièrement à un agent général genevois (Pierre-Louis Portier).

De la même manière, les entreprises françaises souhaitant travailler en Suisse pourraient se sentir discriminées - sans que cela soit véritablement le cas - par des aspects de la législation suisse (par exemple par l'obligation de se doter d'un administrateur suisse ou par l'absence en Suisse d'une forme similaire à la SAS en France (SA d'une seule personne au capital de €1000).

Sur le plan de la problématique de la représentation fiscale (TVA), il mentionne une simplification récente relative aux prestations immatérielles et permettant au travers du système de l'auto-liquidation de faciliter le transfert de l'entreprise française pour le compte de l'entreprise suisse.

Pour l'assujetti, il subsiste la voie du représentant fiscal ou, le cas échéant, d'une autonomie laissée à ce dernier pour le règlement de ses taxes.

Il mentionne également la possibilité de passer par un représentant bancaire tout en soulignant le coût élevé des honoraires prélevés à cette occasion.

Il existe également la possibilité de constituer une succursale en France, solution à laquelle il préfère pour sa part, celle de la filiale.

Dans le cas de la succursale, issue d'une société anonyme de droit suisse, cette structure sera immatriculée auprès de l'administration française qui ne reprendra dans sa comptabilité (taxation à 15% jusqu'à 38'000 et à 33% au-delà) que les opérations réalisées en France.

A une commissaire (S) demandant quelles propositions permettraient la fluidification des démarches sur le plan régional, M. Pissetaz indique que l'idéal serait que la France rapproche son dispositif législatif en matière sociale du système helvétique. Une autre piste consisterait à relancer les zones franches. On observe au final une assez grande distorsion au sein de la région qui mériterait une harmonisation, car le mouvement d'arrivée à Genève de nombreuses entreprises risque de s'amplifier, car l'équilibre entre une entreprise travaillant à 35 H et 45% de charges sociales est évidemment difficile à imaginer, en comparaison avec la Suisse où les entreprises sont plus performantes. Il constate aussi que la fiscalité des particuliers (impôt sur le revenu) est moins lourde en France qu'à Genève. Les frontaliers et les retraités bénéficient d'un régime plus favorable sur le plan régional. Il imagine la possibilité d'un service mis sur pied par l'administration française pour l'accueil des entreprises suisses. Il mentionne également la piste de certaines simplifications, notamment pour ce qui concerne les soumissions qui restent en France assez complexes, voire impossibles si l'entreprise concernée ne dispose pas d'une structure stable sur le sol français. Dans le même ordre d'idées, il évoque la difficulté d'accès aux soumissions publiques. Certaines procédures administratives françaises pourraient être simplifiées, notamment en adoptant une législation plus ouverte à l'égard des personnels détachés.

Un commissaire (Ve) estime que ces questions dépassent largement la compétence de la Commission de l'économie du Grand Conseil genevois, et concernent directement les relations entre la Suisse et l'Union européenne. Il observe également que la question du détachement relève de l'inspection du travail et de la réunion d'un certain nombre de conditions, au-delà, l'URSSAF se préoccupe des cotisations sociales. Il relève une fois encore l'inexactitude consistant à affirmer que seules les entreprises suisses subiraient un certain

nombre de problèmes, en comparaison de toutes les autres entreprises non françaises. À ce stade, il ne reste finalement que l'opportunité d'améliorer les processus par un certain nombre d'initiatives.

Un commissaire (L) met en garde ses collègues dans ce débat contre la tentation d'un certain manichéisme consistant à opposer de manière maladroite les avantages de la Suisse contre les désavantages supposés de la France. La réalité est évidemment beaucoup plus nuancée et il faut se rendre à l'évidence que le marché français n'a pas nécessairement besoin des entreprises suisses.

M. Pissetaz insiste une fois encore sur des modes de fonctionnement très différents, entre les administrations suisses et françaises ; car chacune emprunte à des modèles distincts. Il convient de la difficulté que peut engendrer la question de la représentation fiscale.

Un commissaire (MCG) s'interroge sur une hypothèse parfois évoquée, celle d'une simplification inhérente à une adhésion de la Suisse à l'Union européenne.

M. Pissetaz rappelle un principe de base, celui de l'application de la législation du pays dans lequel se trouve l'entreprise. De la même manière qu'une entreprise suisse, une entreprise espagnole en France devra se plier aux exigences de la législation sociale française. Par contre, le fait de faire partie de l'Union européenne réduirait le problème de la TVA.

A une commissaire (UDC) demandant des précisions sur un projet à proximité de l'aéroport, en trois zones distinctes, permettant l'application de la législation suisse sur le territoire français, M. Unger confirme l'existence d'une telle proposition suggérée par M. le sénateur Blanc en France, tout en précisant que la problématique transfrontalière concerne en France environ 10 millions de personnes (et ne se limite donc pas à la zone frontière genevoise). Il s'agit selon la terminologie française de *zones d'activités spéciales* se répartissant aux alentours d'Annemasse et de Bellegarde, en trois zones appliquant le droit fiscal et le droit du travail suisse sur territoire français, tout en évitant par certaines mesures des délocalisations franco-françaises. Cette proposition du sénateur n'est pas encore acceptée.

M. Pissetaz est convaincu qu'il s'agira d'une décision au cas par cas, les particularités étant nombreuses dans les différentes zones concernées du Luxembourg, de la Belgique, de l'Allemagne ou de la Suisse. Mais ce type de rééquilibrage économique lui paraît intéressant et nécessaire.

Audition de M. Nicolas Rufener, secrétaire général adjoint de la fédération des métiers du bâtiment (FMB), accompagné de MM. Mino, directeur, MINO SA, installations thermiques, et M. Marchand, directeur, IMPLENIA

M. Rufener explique que les métiers de la construction sont évidemment directement concernés par l'application des accords bilatéraux. Replaçant la FMB dans le contexte économique genevois (1400 entreprises, 8000 personnes, 1000 apprentis, des CCT attrayantes, toutes déclarées de force obligatoire), il rappelle que les accords bilatéraux ont été soutenus comme le principe de la libre circulation. Si la concrétisation des accords est parfois difficile, il est totalement inexact de parler de discrimination car cela sous-entendrait l'idée de conditions particulières imposées spécifiquement aux entreprises suisses, ce qui n'est évidemment pas le cas.

Il rappelle également le rôle joué dans ce contexte d'application des accords, d'information et de soutien par les associations professionnelles, le CRFG et l'Etat. L'exportation de prestations en France se heurte bien naturellement à un autre ordre juridique national, qu'il convient de respecter.

Pour ce qui concerne le point relatif à la reconnaissance des compétences-métiers, une traduction de la réglementation professionnelle a été engagée sur le plan de la formation et des certifications, et cette interprétation n'est plus problématique aujourd'hui.

Au sujet de la TVA et de l'obligation de recourir à un représentant fiscal, des aménagements sont praticables et l'on peut même se demander si le régime helvétique comparé au régime français n'apparaît pas comme trop libéral en la matière dans la mesure où le dispositif de contrôle est probablement de nature à favoriser certaines fraudes.

Au niveau du passage transfrontalier, et de la douane, la Suisse a longtemps été considérée de par sa situation extérieure à l'UE comme faisant partie du reste du monde par les douaniers français ; fort heureusement, le recours désormais usuel à une simple liste du matériel et de l'outillage permet le passage sans encombre du poste frontière.

A propos de la garantie décennale, si cette couverture était effectivement difficile à obtenir à l'origine, des solutions sont désormais en cours pour permettre aux entreprises suisses de respecter cette condition (à noter d'ailleurs que les assureurs français rechignent également à la délivrance de cette couverture vis-à-vis des entrepreneurs français).

Des contacts entretenus avec les associations professionnelles en France, il ressort que cette difficulté liée à une certaine bureaucratie est également ressentie par les entrepreneurs français ; dans ce contexte, il serait

particulièrement maladroite de songer à accroître la pression et les exigences suisses sur les entreprises françaises en Suisse.

Enfin, M. Rufener rappelle que les entreprises suisses sont parfaitement concurrentielles sur le marché français.

M. Marchand fait part de l'expérience de sa société sur deux chantiers récemment engagés en France, en Haute-Savoie à Neydens pour une valeur de 20 millions d'euros, ainsi que des logements à Preveysin pour une somme de 9 millions d'euros. Après avoir décroché ces marchés, l'entreprise s'est astreinte au respect et à l'application d'une réglementation un peu fastidieuse mais qui s'applique tout autant aux entreprises françaises en France.

Il mentionne l'utilisation du formulaire lié au personnel détaché, aisément accessible et traitable par fax (1 seul formulaire pour 100 ouvriers sur la base d'une déclaration sur l'honneur) ; la charte ad hoc a été validée et le paiement des charges sociales effectué en Suisse.

L'entreprise n'a subi aucune pression de la part des syndicats, ou aucune tentative de blocage des chantiers.

L'utilisation d'une fiduciaire transfrontalière a probablement simplifié les processus, comme le recours à l'entreprise de dédouanement Gondrand pour le transbordement du matériel de chantier. Quant à la TVA, le mécanisme prévoit une avance de liquidités. Au final, ce chantier ne s'est révélé ni pire ni meilleur que les autres.

Au sujet de la garantie décennale, le dispositif s'est fondé sur l'ancienne agence Zschokke à Lyon qui a sous-traité au consortium suisse via l'assureur AXA (cette couverture représente un montant de l'ordre de 3,5% de la valeur du chantier, soit une valeur identique à celle assumée par les entreprises françaises en France).

Le bilan général s'avère positif, car le marché français réserve de bonnes opportunités, que sa société n'hésitera pas à solliciter encore à l'avenir.

Il observe pourtant une exception malheureuse, celle de la ligne des Carpattes, pour laquelle sa société avait été retenue en priorité lors de l'appel d'offre puis finalement écartée sans explications (refus de la qualité d'adjudicataire) au moment de la mise en œuvre du chantier.

Un commissaire (MCG) s'enquiert des ressources administratives existantes ou complémentaires dont la société de l'intervenant disposait afin de traiter ces chantiers.

M. Marchand reconnaît que la taille de sa société facilite ce genre de traitement car les ressources administratives sont bien présentes, sans que pour autant des ressources supplémentaires n'aient été mobilisées.

M. Mino explique être à la tête d'une entreprise de 90 personnes, également présente lors du chantier de Neydens. De manière générale, il peut confirmer le caractère compétitif des entreprises suisses sur le marché français. Pour sa part et au sein de son secteur, il est convaincu de la plus-value technique que peuvent apporter les entreprises suisses sur le plan technique et plus particulièrement des économies d'énergie.

Il souligne la rapidité d'action nécessaire en cas de procédure d'adjudication (la part de chantier revenant à son entreprise étant de l'ordre de 5 millions d'euros sur trois ans). Il explique par ailleurs le montage nécessaire à l'obtention d'une couverture décennale (MINO Suisse via une société française basée à Saint-Julien avec une distinction entre la partie - RC, couverte par une assurance suisse, et la partie - garantie décennale, couverte par une assurance française) et par ailleurs la création d'une SARL française pour le bon déroulement du chantier. Cette création ne génère pas de difficultés particulières. Quant aux questions liées aux conditions relatives au personnel, aux normes techniques ou aux procédures administratives, elles peuvent dans certains cas relever du délire y compris en Suisse.

L'augmentation croissante du personnel de son entreprise, ces 10 dernières années, aura permis de ne pas devoir recourir au recrutement de personnel supplémentaire pour satisfaire aux exigences de ce chantier. Globalement, et à l'exception de la mise en route, ce chantier, et les procédures qui y sont attachées, se sera révélé assez facile. Il observe que ces quelques difficultés, particulièrement en phase de démarrage, sont celles identiques à celles connues par les entreprises françaises travaillant en Suisse. En conclusion, il ne relève aucun souci majeur.

Il a été particulièrement intéressant de faire jouer la concurrence au niveau des offres relatives au matériel (approvisionnement du chantier). Il est intéressant de constater qu'un bon nombre de matériels reste plus avantageux en Suisse.

M. Rufener rappelle que 80% des entreprises genevoises sont constituées de moins de 10 travailleurs. Pour ces entreprises, certaines formalités administratives peuvent paraître lourdes mais dans le même temps, cette difficulté est identique pour les entreprises françaises de même taille souhaitant travailler en Suisse.

Néanmoins, le formulaire de détachement nécessaire au personnel employé est accessible facilement sur internet.

Un commissaire (L) comprend que le tableau préalablement dressé s'avère beaucoup moins sombre qu'affirmé par les auteurs de cette résolution.

Il avait été également fait mention de discrimination dans l'accès au marché à l'égard d'autres entreprises que des entreprises suisses. Dès lors que les entreprises suisses apparaissent concurrentielles sur le marché français, on pourrait s'étonner du nombre réduit d'entreprises décidant d'engager cette démarche de se positionner sur un autre marché.

M. Rufener indique qu'effectivement peu d'entreprises genevoises travaillent dans le canton voisin, et explique cette situation par une mentalité finalement assez casanière des entreprises genevoises.

De manière générale, la notion de préférence nationale (ou cantonale) peut parfois influencer les situations, mais lorsque les entreprises suisses prennent la peine de soumissionner, elles peuvent compter sur des évolutions aujourd'hui positives.

M. Mino observe que de nombreuses entreprises suisses disposent de représentants en France, notamment dans les métiers techniques.

Pour ce qui concerne la soumission aux marchés publics, les candidatures sont généralement posées au travers d'une succursale (ou filiale) française.

Il reconnaît que de nombreuses entreprises genevoises ne vont pas travailler dans d'autres cantons. Il note par ailleurs que pour ce qui concerne les entreprises françaises, elles sont déjà largement présentes sur le territoire suisse, mais paradoxalement cette concurrence s'avère moins problématique que celle des entreprises suisses venant travailler à Genève.

Un commissaire (L) comprend qu'il est nécessaire de disposer d'une succursale (ou filiale) en France pour une entreprise suisse ou genevoise.

M. Marchand indique que sa société s'est exportée vers la France dès lors que le marché genevois ne présentait plus à ce moment-là suffisamment d'opportunité. Mais il n'est pas convaincu d'une rentabilité certaine, s'il fallait se projeter sur de longues distances. Il lui semble que de mandater une fiduciaire transfrontalière apparaît comme un bon compromis, au-delà, il reste la possibilité de créer une SARL, sans grande difficulté.

M. Mino relève que les entreprises suisses et genevoises auront très certainement de belles opportunités en matière de contrats d'entretien en France.

M. Marchand répète que la concurrence la plus vive provient, à Genève, des entreprises situées dans les autres cantons plutôt que des entreprises françaises.

Un commissaire (L) souhaiterait connaître le coût de la création d'une SARL en France. D'autre part, il peut supposer le début d'un effet d'entraînement positif pour les entreprises genevoises, après la fin de ces

chantiers en zone frontière. Enfin, de manière plus prospective, il souhaiterait connaître la perception des entreprises suisses en France.

M. Mino indique que la constitution d'une SARL implique un coût de 25'000 € Quant à l'image des entreprises suisses, il peut pour sa part témoigner de leur bonne réputation (et de leur avancée) dans le secteur des économies d'énergie.

M. Rufener indique à ce sujet que les compagnies d'assurances comme AXA WINTERTHUR se montrent plus conciliantes vis-à-vis des entreprises suisses dont la réputation en matière de travail de qualité et de réduction des défauts leur permet d'accorder des conditions plus avantageuses, le risque à couvrir étant moindre.

Une commissaire (S) souhaiterait pouvoir disposer de bases chiffrées permettant de mieux évaluer la situation de ce marché transfrontalier, et par ailleurs connaître les actions menées par la FMB en matière de soutien aux PME, voire aux TPME.

M. Rufener ne dispose malheureusement pas de statistiques sur ce flux transfrontalier. Toutefois, aucune plainte récente n'a été enregistrée depuis six mois sur des aspects concernant la libre circulation. En matière de soutien aux entreprises genevoises, il rappelle la publication et la mise en ligne d'un guide pratique reprenant les procédures et diverses recommandations, accessible à toutes les entreprises membres de la fédération. D'autre part, il souhaiterait attirer l'attention sur les conditions de la politique d'adjudication au sein de laquelle il conviendrait de ne pas se focaliser uniquement sur le prix, mais également de prendre en compte différents aspects liés à la formation des apprentis, à l'impact en matière d'emploi et de participation au marché économique local.

M. Rufener fustige en effet le manque de prise en compte d'autres critères pourtant essentiels comme le critère fiscal, celui non négligeable du service après-vente, ou du contrôle précis de la chaîne de production.

M. Rufener conclut en indiquant que globalement les activités des entreprises suisses se réalisent et fonctionnent en France. Aucun retour négatif n'a été enregistré depuis assez longtemps. Le partenariat avec les associations économiques semble bien se dérouler.

Audition de M^{me} Stéphanie Ruegsegger et M^{me} Sabine von der Weid, Fédération des entreprises romandes (FER)

M^{me} von der Weid restitue le contexte général. Les accords bilatéraux (au nombre de 7) passés en 2002 sur l'occasion de nombreux apports pour l'économie suisse et genevoise, notamment pour ce qui concerne les

exportations et y compris dans le secteur de l'agriculture ou de l'aviation en permettant le cabotage. Ces accords ont été reconduits en 2009.

Pour ce qui concerne la résolution, il faut se souvenir que les accords bilatéraux n'entraînent aucune modification quant au respect de la souveraineté des Etats, et n'entendent que procéder à un certain nombre de facilitations ; sans pour autant intégrer le domaine fiscal ou douanier.

Dans ce sens, l'utilisation du soupçon de discrimination ne peut être assimilée au simple respect du droit.

M^{me} Ruegsegger observe que la mise en application des accords bilatéraux a évidemment suivi une évolution depuis sa mise en œuvre en 2002.

A l'origine, subsistait le préjugé d'une quasi-impossibilité pour les entreprises suisses de se positionner sur le marché français, or cette idée s'est trouvée le plus souvent infondée. Si les débuts de l'application de ces accords ont pu réserver quelques défauts de jeunesse, les doléances suisses dûment répercutées vers Paris ont été l'occasion d'élaborer un certain nombre de solutions pratiques permettant de dépasser ces difficultés.

Pour autant, et il faut le répéter, la frontière n'est pas gommée et les règles subsistent et doivent être respectées. En cela, il ne s'agit ni d'une entrave, ni d'une discrimination mais simplement de l'application du droit d'un Etat étranger souverain.

Huit ans après l'entrée en vigueur des accords bilatéraux, les entreprises genevoises s'ouvrent vers la France, également à la faveur de la crise économique. Elles répercutent de nombreuses expériences réussies et par conséquent, une évolution que l'on peut qualifier de favorable.

Quelques obstacles ne signifient pas une quelconque volonté de discrimination, mais plutôt la subsistance de quelques problèmes d'application, par exemple, l'exigence d'une garantie décennale.

En résumé, la situation est globalement positive et entraîne pour les entreprises des succès, dans la plupart des cas.

Subsistent néanmoins différentes règles à respecter ; celles notamment relatives à l'application d'un autre ordre juridique.

En ce sens, les diverses demandes qui sont parvenues aux instances concernées ont été prises en compte par les associations professionnelles et l'Etat afin d'apporter aux entreprises toutes les informations et l'appui nécessaire.

Sur ce point, les différentes chambres des métiers, du commerce et de l'industrie, ainsi que l'ULAM (regroupant cinq fédérations économiques de

cinq régions de part et d'autre de la frontière) ont également joué leur rôle de conseil, de formation, et d'information au travers d'un guide également publié sur internet.

Bien évidemment, quant à l'application du droit du travail, certaines démarches doivent être effectuées sous l'angle du droit conventionnel ou par exemple de chômage partiel.

On observe progressivement une évolution positive, alors même que les cultures sont relativement différentes de l'un et l'autre côté de la frontière, les uns, français, préférant un système de contrôle minutieux au départ du processus, puis assez peu de contrôles sur les chantiers, alors que la démarche suisse focalisera son contrôle en cours et à l'issue du chantier.

En outre, il faut également constater une différence liée à la structuration des autorités nombreuses et variées en France.

En conclusion, il n'existe aucune impossibilité pour une entreprise genevoise de s'exporter sur le marché français ; cette démarche d'ailleurs se révèle souvent profitable, sans entraîner aucun traitement discriminatoire.

Mme von der Weid insiste auprès de ceux qui semblent dénoncer un certain nombre de situations problématiques, afin qu'ils démontrent par des exemples concrets la subsistance de l'un ou l'autre obstacle fondamental ; tout en soulignant qu'à ce jour ce retour d'informations n'a pas eu lieu et ne permet donc pas d'envisager l'une ou l'autre action précise.

Un commissaire (L) souhaiterait connaître la nature des demandes que pourrait formuler au Conseil d'Etat, le cas échéant, une résolution de commission.

M^{me} von der Weid répète que la situation a considérablement évolué depuis 2002, et que la seule sollicitation qui pourrait être exprimée est relative à la nécessité de disposer, au niveau des associations professionnelles, d'un feed-back suffisant en provenance des entreprises.

Elle indique que les instruments et institutions existantes apparaissent parfaitement suffisants.

Un commissaire (R) rappelle qu'au sein de l'ULAM, la mise en cause d'accords bilatéraux jugés déséquilibrés a été souvent entendue au cours des débats.

Audition de M. Daniel Sulliger, président de l'Interprofession du vignoble et des vins de Genève (IVVG)

M. Sulliger indique en préambule que l'association qu'il préside a été très récemment constituée mais présente le mérite de réunir l'ensemble du secteur viticole du canton. La problématique, soulevée par cette résolution, a été bien identifiée depuis 2007, en collaboration avec l'AGIGE et le département du territoire. Toute la procédure a été détaillée sous tous ses aspects.

A ce jour, il faut compter l'équivalent de trois francs de taxe par bouteille, sans compter le transport et le temps nécessaire aux tâches administratives, soit environ cinq francs la bouteille.

Les tracasseries aux douanes françaises ont été démontrées au travers d'une expérience menée auprès de huit ou dix postes de douane différents, l'expérimentateur étant chargé de dédouaner la même quantité de bouteilles de vin. Les réponses fournies ont été toutes différentes, allant du simple laisser passer au refus et au refoulement. On peut donc observer une certaine incohérence de la part des douanes françaises ; alors même que les clients français vont et viennent entre la Suisse et la France.

Il évoque également la problématique particulière que doivent affronter les restaurateurs de la zone franche, et qui fait l'objet d'un contentieux relativement lourd.

Un commissaire (R) souhaiterait s'assurer que les problèmes rencontrés concernent bien, et uniquement, les douanes françaises.

M. Sulliger confirme et indique qu'aucun problème n'a été manifesté du côté des douanes suisses.

Une commissaire (UDC) voudrait savoir si les difficultés évoquées sont récentes ou relativement anciennes.

M. Sulliger indique que ces difficultés ont toujours eu lieu, et qu'aucune différence n'a été ressentie depuis la mise en place des accords bilatéraux ; cela étant, dans la période précédente, il n'était pas question d'exporter les vins suisses ; alors qu'aujourd'hui ce mouvement a fait naître une nouvelle demande.

Un commissaire (R) rappelle que les échanges étaient précédemment soumis à la réglementation relative aux zones franches, cas échéant, les difficultés étaient portées devant une instance arbitrale ; or, cet accord a été confirmé et il existe toujours un contrôle réciproque des échanges.

Il souhaite savoir si les exportations de vins, placés dans la catégorie des produits agricoles, se trouvent soumises à la clause OMC.

M. Sulliger indique que le système de la zone franche fonctionnait plutôt à sens unique, par une volonté de préservation et de contingentement visant à ne pas inonder le marché genevois.

M. Unger observe que l'expérimentation menée auprès des différents postes de douane est relativement ancienne, et que la multiplicité des réponses exprimées par les douaniers date d'environ six ans.

Par ailleurs, ce type de tracasseries douanières est relativement ordinaire en comparaison individuelle, chacun pouvant témoigner de ce type de situation lorsqu'il traverse les frontières.

Le chef du département souhaiterait connaître la situation lorsque par hypothèse, les volumes d'exportation concernés sont nettement plus significatifs et le fait d'une activité de type industriel (par exemple, 10 000 bouteilles).

M. Sulliger indique que les difficultés sont pratiquement semblables. Il évoque dans le même temps la variété des niveaux de taxes pratiquées dans l'Union européenne, invoquant un manque d'uniformisation.

M. Unger entend bien les inquiétudes du représentant des milieux viticoles, mais constate que pour sa part, aucune plainte ni aucun signalement n'a été porté à sa connaissance à ce sujet.

Il redit la difficulté des autorités à pouvoir régler certaines situations, alors qu'elles ne sont pas dénoncées.

M. Sulliger indique qu'à la suite d'une réponse à un questionnaire adressé aux membres de son association, il ressort que devant la complexité de certains formulaires de douane, les personnes concernées se trouvent découragées et préfèrent tout moment renoncer à l'exportation. Cette enquête avait néanmoins mis en évidence la possibilité de faciliter le processus par le recours, pour l'ensemble des exploitations viticoles, à un seul transitaire.

Un commissaire (PDC) suppose qu'il faut distinguer certains aspects liés aux contenus des procédures, d'autres aspects liés à l'information des personnes désirant exporter.

M. Sulliger met en cause des documents (formulaires de douane) dont la complexité décourage par avance ce type d'initiative. D'autre part, la procédure dépend de l'ouverture des postes de douane dont les horaires sont assez inconfortables. Enfin, il rappelle le problème des taxes et de la TVA.

Un commissaire (Ve) indique à ses collègues que la taxation sur une bouteille de €10 atteint entre 3,05 et 3,65 de taxes douanières et fiscales ; selon le même principe que l'ensemble des autres produits destinés à l'exportation.

Depuis les accords bilatéraux, les exportations de vins suisses ont subi une hausse constante, pour atteindre environ 4,6 millions de bouteilles par an, dont 13% à destination de la France.

On peut donc déduire que les difficultés constatées concernent essentiellement les exportations de très petites quantités, et que cette situation pourrait trouver une solution au travers du recours à un seul transitaire pour l'ensemble des vigneron.

Une commissaire (UDC) revient sur la suggestion de recourir collectivement à un seul transitaire. Elle souhaiterait connaître les pistes susceptibles de faciliter la situation des viticulteurs en la matière.

M. Sulliger évoque l'éventualité d'une simplification des formulaires français.

Un commissaire (Ve) intervient pour rappeler qu'il paraît assez difficile de procéder à de telles modifications sur des documents étrangers.

Il informe également ses collègues que le droit de circulation (droit de transport) de 0,26 centimes d'euros est en réalité compris dans la taxe de 3,50 F.

Il rappelle également que la Suisse importe 64% de vins étrangers, et que par conséquent la problématique majeure ne consiste probablement pas à se focaliser sur l'exportation, mais plutôt à développer un soutien et une promotion de la consommation intérieure de vins suisses.

M. Sulliger indique qu'en la matière, l'Etat au travers de l'OPAGE n'a pas manqué de jouer son rôle, et se dit évidemment favorable à ce mécanisme de promotion de la consommation de vins suisses en Suisse, car il rappelle que cette consommation a baissé sur le plan national de 5,8% pour le vin rouge et de 3,2% pour le vin blanc ; alors que Genève connaissait une hausse des ventes.

Un commissaire (Ve) souhaite savoir si, d'après les viticulteurs, les efforts doivent être concentrés sur le marché intérieur ou sur le marché extérieur.

M. Sulliger donne sa préférence au marché intérieur et trouve excellente l'idée émise d'un commissaire (Ve) d'établir, le cas échéant, une société de distribution des entreprises viticoles genevoises sur France afin de contourner certaines difficultés.

Audition de M. Daniel Zulauf, représentant permanent adjoint de la Suisse près l'OMC

Les entreprises et autorités allemandes connaissent le même type de difficultés administratives avec la France. Et si le passage d'un territoire à l'autre entraîne toujours quelques obstacles, ils sont généralement plus marqués vers la France que vers l'Allemagne.

Il a effectivement connaissance de la problématique liée à la couverture d'assurance obligatoire, et de la quasi-obligation pour les entreprises concernées de disposer d'une filiale en France.

Il ne s'agit donc pas seulement d'une difficulté liée à un pays, la Suisse, extracommunautaire vis-à-vis d'un des membres de l'Union européenne, mais également de difficultés existantes sur le plan intracommunautaire entre les pays de l'UE.

A ce sujet, il serait probablement très intéressant de connaître les solutions que les autorités et entreprises allemandes ont pu élaborer afin de remédier à cette situation.

Il évoque également le travail réalisé en ce sens par l'organe de coordination entre les cantons et le pouvoir fédéral (commission des marchés publics confédération-cantons).

Il pense qu'il serait certainement très intéressant pour la commission de connaître les détails du contenu des accords finalisés avec les partenaires allemands ; cas échéant, de s'en inspirer pour élaborer une solution praticable à Genève.

Il signale également des discussions officielles qui eurent lieu en 2005, entre l'ambassadeur Wasescha et son homologue français, pour indiquer que ces problématiques ont été examinées à de nombreuses reprises.

Ces discussions ne se sont pas interrompues et ont lieu, annuellement, au sein des commissions ad hoc.

A de nombreuses reprises, les autorités françaises décidées à améliorer ces situations ont voulu **documenter de manière précise la nature des difficultés invoquées ; malheureusement, les preuves objectives n'ont pas pu être réunies.**

Un commissaire (R) souhaiterait savoir si l'hypothèse d'une adhésion helvétique à l'Union européenne entraînerait ipso facto la résolution de ces difficultés constatées avec la France.

M. Zulauf suppose que ce ne serait pas le cas, du moins si l'on se réfère aux relations intracommunautaires entre la France et l'Allemagne, et aux difficultés néanmoins existantes.

Un commissaire (L) demande, de manière générale, si les entreprises suisses et leurs collaborateurs peinent à travailler en Allemagne.

M. Zulauf indique que des difficultés existaient il y a encore environ 5 ans; en cause, l'obligation de la législation allemande d'affilier tous les employés à une caisse de vacances, et indirectement tous les fournisseurs (sous-traitants). Mais cette difficulté a été surmontée, par l'élaboration d'une solution spécifique avec les chambres de commerce compétentes. En dehors de cette situation précise, il n'a pas connaissance de plaintes particulières.

Il souligne néanmoins un certain agacement, voire une certaine agressivité des partenaires allemands envers les autorités suisses qui appliqueraient de manière extrêmement pointilleuse les clauses de l'accord de libre-échange dans le canton de Bâle-Campagne.

Par ailleurs, ces accords de libre-échange connaissent une application et parfois une interprétation différenciée, de cantons en cantons, ce qui crée évidemment des difficultés pour les entreprises allemandes qui doivent chaque fois tenir compte d'un contexte particulier.

Une commissaire (UDC) demande confirmation de l'information selon laquelle les cas concrets de difficultés avec la France semblent faire défaut.

M. Zulauf indique qu'il serait peut-être judicieux de pouvoir dégager un cas véritablement exemplatif des difficultés ressenties à Genève vis-à-vis de cette procédure (études de cas) afin de soutenir la Confédération dans ces discussions. D'autre part, la mise en œuvre d'une enquête permettant de comparer les situations applicables aux autres pays limitrophes serait certainement utile.

Un commissaire (L) rappelle une précédente discussion avec l'ambassadeur Wasescha, qui avait déjà soulevé le déficit de manifestation de cas concrets permettant d'engager une véritable procédure de résolution. Il apparaît évidemment assez illusoire de se plaindre sans apporter les preuves d'un préjudice.

M. Zulauf ne peut que confirmer les attentes maintes fois manifestées de cas concrets.

M. Pirat signale que pour ce qui concerne le cas de Bâle-Campagne, l'on ne peut pas véritablement le considérer comme une tentative de discrimination.

Il s'agit d'une caution que toutes les entreprises, suisses, françaises, ou allemandes doivent fournir; avec la nuance compréhensible qu'il est évidemment plus facile de mobiliser cette caution lorsque l'entreprise, par hypothèse suisse, a la garantie de plusieurs chantiers dans l'année, au

contraire de l'entreprise étrangère présente par hypothèse pour quelques chantiers dans l'année.

D'autre part, en ce qui concerne la garantie décennale, objet de bien nombreuses controverses, elle ne s'applique qu'au gros œuvre uniquement ; ce qui allège la situation pour tous les autres types de travaux.

Au sujet de la couverture d'assurance, là encore, il ne saurait être question de discrimination.

En fait, de nombreux assureurs ne veulent plus prendre ce risque vis-à-vis d'une quelconque entreprise, française ou étrangère, à moins de primes très élevées.

Si d'aventure, un véritable refus avait été invoqué sur base de la garantie décennale, il faudrait alors, comme l'a dit le représentant permanent, documenter clairement ce cas de manière à permettre l'évolution de la jurisprudence.

Audition de M. Jacques Blondin, directeur de l'Union maraîchère genevoise

M. Blondin explique que le secteur agricole connaît bien les problèmes d'exportation et de zone franche. Certains critères de traçabilité et de proximité géographique (label) ont été mis en avant afin de valoriser la production régionale. Deux grands régimes ont été appliqués dans ce cadre, celui en principe de la réciprocité, dans la zone franche, qui n'a jamais véritablement bien fonctionné, et à force, a été virtuellement abandonné comme les démarches qui pouvaient l'accompagner.

L'autre régime date de l'entrée en vigueur des accords bilatéraux ; le régime s'étend à l'ensemble du territoire de l'Union européenne, même si, pour les produits agricoles genevois, il concerne essentiellement une vente dans la périphérie directe. Ce régime fonctionne à la condition de faire face à quelques contraintes ; si les formulaires peuvent effectivement apparaître comme étant complexes, ils peuvent parfaitement être maîtrisés.

A noter que dans le cadre de ces accords, des quotas sont fixés par pays à Bruxelles et ne sont pour le moment pas atteints par la Suisse.

Il confirme que l'aspect documentaire est important, et qu'il exige un passage en douane, avec des heures d'ouverture qui ne sont pas toujours adaptées au secteur agricole et au commerce de produits frais.

En effet, ces démarches ne peuvent pas être faites très tôt le matin, car les horaires de la douane française ne le permettent pas, alors même que pour les

producteurs l'essentiel de l'activité de livraison vers les commerces ou les marchés s'effectue évidemment aux premières heures du jour.

Toutefois, les producteurs peuvent s'accommoder de cette situation, en effectuant le passage le jour précédent, et le stockage de la marchandise jusqu'à l'aube du lendemain.

Cette problématique documentaire et douanière ne concerne généralement pas le transit d'un chargement significatif, par exemple, 20 t vers Paris.

Il concerne au contraire le commerce journalier ; d'autant qu'il répète que la nomenclature de l'Union européenne des produits autorisés et leur définition est assez précise, et implique de s'y contraindre de toute manière au risque de voir son chargement refusé. Donc, il n'y a pas d'impossibilité théorique.

D'autres producteurs situés à l'intérieur de la zone franche, appelés les *zoniens*, disposent quant à eux de certaines facilités qui ne sont pas réciproques, sans pour autant que l'on puisse documenter ces cas.

Les démarches douanières sont relativement coûteuses, en plus d'être longues, et doivent par conséquent pouvoir être intégrées financièrement dans la vente d'exportation.

Une commissaire (UDC) voudrait avoir plus de précisions sur la qualité de *zoniens*.

M. Blondin indique que ces producteurs français sont situés dans la zone franche et assimilés à des producteurs suisses. Il précise également que le ravitaillement des commerces et des marchés doit évidemment s'effectuer très tôt le matin, et dès lors qu'il n'est pas possible d'effectuer les démarches douanières à ce moment, les producteurs s'organisent pour le lendemain, en stockant leur marchandise au sein d'une plate-forme centrale. Une fois encore, la démarche même compliquée est réalisable sous condition d'une organisation adéquate.

Un commissaire (MCG) souhaite savoir si ces problématiques se posent également pour les producteurs français.

M. Blondin indique que des contraintes existent également à l'entrée en Suisse et évoque par exemple la nouvelle législation qui entrera en vigueur sur les tomates. Les difficultés liées aux horaires douaniers sont probablement similaires.

Le même commissaire (MCG) suppose que les producteurs français exerceraient une concurrence déloyale vis-à-vis des autres producteurs.

M. Blondin indique que la problématique n'est pas de cette nature.

Un commissaire (S) souhaite savoir si les producteurs genevois portent à la connaissance des autorités françaises ou suisses les cas de figure dont ils estiment être victimes.

M. Blondin reconnaît que cette problématique n'est pas véritablement documentée dans la mesure où elle est relativement récente (à peine six mois). Pourtant, l'activité existe, notamment vers la Migros (France).

Les instances concernées AgriGenève et la direction de l'agriculture entretiennent des contacts et des réunions avec les collectivités françaises.

Il indique toutefois qu'il est désormais prévu de documenter les cas incriminés.

M. Blondin attire également l'attention sur la superposition des différents concepts territoriaux (zone franche, accords bilatéraux, zone limitrophe) qui peut entraîner des difficultés dans l'application de régimes différents. Désormais, les accords bilatéraux prédominent.

Un commissaire (Ve) aimerait revenir sur les difficultés liées aux heures d'ouverture des douanes françaises.

M. Blondin confirme que de tels horaires ne sont pas compatibles avec l'activité des producteurs agricoles. Par conséquent, les producteurs ont décidé de travailler avec un intermédiaire (plate-forme).

Un commissaire (Ve) revient également sur la critique relative à l'utilisation d'une procédure simplifiée à l'avantage des *zoniens*.

M. Blondin confirme qu'effectivement, cette catégorie bénéficie de la possibilité d'une vente directe dès 4 h 30 du matin, avec également la possibilité d'assurer des livraisons durant toute la journée (grâce au recours à une boîte aux lettres pour la documentation). Il explique également le système de décompte des quotas en temps réel à Bruxelles (soustraction contingentaire).

Un commissaire (L) tient à rappeler, au cœur de ce débat, à ses collègues que la Suisse s'est souvent distinguée par l'affirmation de ses propres barrières douanières, lorsque l'intérêt et la protection lui semblaient les justifier.

On peut donc observer que chaque pays entretient quelques favoritismes, sans exclure une certaine réciprocité sur le marché concerné.

A un commissaire (MCG) constatant que les aspects douaniers sont finalement liés à la réglementation de l'Union européenne, et pas nécessairement à celle de la France, M. Blondin explique que la réglementation oblige à respecter une compatibilité avec les normes européennes ; dès lors, la réponse est assez simple, le produit est compatible

et répond aux conditions ou non, et sera admis ou non à entrer sur le territoire communautaire.

Un commissaire (Ve) voudrait plus de précisions sur la part de la production genevoise entrant dans la consommation genevoise.

M. Blondin donne la moyenne annuelle (environ 50%) et attire l'attention sur un phénomène nouveau, celui de la fermeture progressive du marché national, dès lors que s'exerce une certaine concurrence des labels régionaux tels que le label genevois Région - Terre Avenir.

A un commissaire (Ve) désirant connaître les proportions du gain réalisé simultanément sur le marché genevois et sur le marché national, M. Blondin indique que l'effort de vente et la progression se focalisent essentiellement sur le marché genevois (et non sur le marché national), avec un réel potentiel situé en périphérie directe du canton. La priorité des producteurs vise le canton et sa périphérie, ensuite le reste du pays, et éventuellement un élargissement à un périmètre plus étendu.

Au même commissaire (Ve) désirant savoir si la conclusion des accords bilatéraux en matière d'agriculture a été jugée néfaste par les producteurs suisses, M. Blondin indique que ce n'est pas le cas pour les maraîchers.

A une commissaire (UDC) s'enquérant des perspectives s'offrant aux maraîchers dans la périphérie, M. Blondin indique que ces perspectives sont déjà des réalités. Toutefois, il faudra tenir compte de l'évolution des quotas attribués à la Suisse, notamment au moment de la négociation sur les accords agricoles en cours et sur les aspects de compensation. La périphérie et l'agglomération genevoise impliquent un bassin de population non négligeable d'environ un million de consommateurs.

La même commissaire (UDC) demandant si les producteurs estiment que l'accès et les conditions du marché sont satisfaisants à ce stade, il lui est répondu que des améliorations sont certainement possibles, tout en rappelant que la production genevoise même parée de toutes les qualités reste relativement mineure en comparaison de l'étendue du marché, sur lequel, pour agir, il convient de disposer d'une taille critique.

L'importance du marché européen ne permet plus, si l'on veut y être actif, de faire « de l'épicerie », et s'il comprend et est évidemment favorable à la pérennité et au développement des marchés de produits frais dans les villes, ces derniers ne représentent que 5% du marché global, d'où la nécessité de ne pas se focaliser uniquement sur des aspects « symboliques ». En conclusion, il ne nourrit aucune illusion vis-à-vis des aspects compétitifs que réserve le marché européen.

Audition du professeur Nicolas Levrat, Université de Genève

M. Levrat explique que la problématique des zones franches s'avère relativement complexe et fut analysée en détail dans des études successives en 1990 et 2001. Cela étant, la nature même du régime de ces conventions n'est pas évolutive et pour tout dire se trouve relativement figée.

Considérant cet aspect, la France a bien tenté de faire évoluer ce régime au gré de très petits aménagements. Toutefois, il s'agit bien d'une convention d'une autre époque, qui à l'exception de quelques avantages, et même si cette base juridique existe, est difficilement défendable voire utilisable en dehors de cette zone très limitée. Il rappelle également que, à la limite des zones franches, la France reste susceptible d'exercer des contrôles douaniers.

Les accords bilatéraux en vigueur depuis 1999 ne tiennent aucun compte de ce type de particularités régionales, et ont sur ces dernières des répercussions significatives.

M. Levrat note que le principe de l'intégration européenne ne se fonde pas sur une logique de réciprocité mais plutôt sur la doctrine établie par les juges européens à la faveur d'une action judiciaire intentée par les particuliers.

Ce processus d'intégration est d'ailleurs souvent l'objet de résistances motivées par une forme de protectionnisme.

Il attire l'attention sur des niveaux et des ordres juridiques différents entre le niveau cantonal et le niveau national, voire international ; dans lesquels les problématiques locales (genevoises) sont évidemment relatives.

Il s'agit plutôt ici de songer à combiner intelligemment les différents aspects que d'imaginer trouver une solution institutionnelle.

Il reste néanmoins la possibilité (longue et difficile) de porter un cas précis devant les tribunaux français en contestation de certaines procédures françaises. De manière assez claire, la contestation devant le juge peut éventuellement s'envisager sous certaines conditions pour ce qui concerne les accords bilatéraux, mais ne trouve pas de réelle solution en ce qui concerne les zones franches. Dans le cas des zones franches, il n'existe dans le cadre de cet accord aucune possibilité individuelle et aucune procédure spécifique permettant de faire valoir du droit international (sauf à considérer un recours à la cour de La Haye qui s'avérerait long, complexe et probablement inutile).

Il croit plus efficacement à des procédures de négociations sur les pratiques en cours.

En matière d'accords bilatéraux, les tracasseries administratives peuvent éventuellement constituer une discrimination sur des points précis comme par

exemple l'obligation de faire valoir un certain nombre d'années de pratique. Mais, une fois encore, ces processus sont longs et coûteux.

A un commissaire (MCG) demandant des précisions sur les zones franches en 1815 et 1860, M. Levrat indique d'emblée que pour diverses raisons l'accord de 1860 est inapplicable et confirme que si les droits fondés par cette zone franche existent toujours, ils sont limités en pratique dans la mesure où l'administration française applique prioritairement les règles européennes.

Par conséquent, l'on peut considérer les zones franches comme une situation relativement bloquée.

A un commissaire (Ve) s'enquérant de ce qu'il subsiste des zones franches de 1815 et 1860, M. Levrat indique que ces zones franches ont été imposées par les puissances européennes, à la France et à la Sardaigne (article 423 du traité de Versailles) afin de permettre l'approvisionnement agricole de Genève sans droits de douane. Par la suite et depuis cette époque, le régime douanier a évolué en Suisse comme en France. Il évoque notamment un nouveau régime intervenu en 1933 avec ce qu'il est convenu d'appeler la sentence de Territet, soit l'obtention d'un contingentement par la Suisse.

En bref, si l'on applique ce régime à une caisse de vin, en principe, aucun droit de douane ne devrait être appliqué, ce qui n'exclut évidemment pas toutes les autres formes de taxe, de règles administratives ou d'impôt, sous des prétextes nationaux divers et variés.

Un commissaire (R) s'interroge sur l'éventualité de saisir l'organe compétent, sorte de comité de gestion des zones franches, pour examiner la problématique précise de la caisse de bouteilles de vin (contingentement du lait ou du vin par exemple). Ces zones franches ont manifestement perdu de leur utilité, il paraît difficile de s'en prévaloir de manière formelle, sans exclure la possibilité d'un accord pragmatique. Il réclame l'éventuelle convocation de cette commission de gestion.

Une commissaire (UDC) comprend les différentes difficultés énoncées ainsi que leur complexité, mais se refuse à imaginer qu'il n'existe aucune solution institutionnelle car les autorités genevoises doivent être en mesure de se faire entendre en faveur des producteurs genevois.

M. Levrat évoque le comité mixte des relations avec l'Union européenne dans le cadre des accords bilatéraux (obtention d'une modification d'une AOC transfrontalière). Il observe également qu'à l'évidence et selon les contacts qu'il a pu établir avec le représentant suisse à Bruxelles, l'Union européenne a actuellement bien d'autres préoccupations.

D'autant qu'il insiste, il s'agirait d'une action menée non pas au niveau genevois, mais au niveau national, avec pour perspective finale de convaincre l'ensemble des membres de l'Union européenne.

L'OMC procède de la même manière. Évidemment, les gouvernements nationaux sont tentés de protéger leurs zones d'influence, par exemple en termes d'emplois.

Un commissaire (Ve) observe que la question des exportations suisses vers la France n'a pas été traitée par la sentence de Territet. Il n'existe pas de principe de réciprocité dans ce cas. Il note que contrairement aux zones franches, les accords bilatéraux peuvent subir une évolution, plutôt positive jusqu'à présent comme récemment dans le cas des AOC genevoises. Il suppose en toute logique que la meilleure solution pour parvenir à satisfaire les auteurs de cette motion consisterait à réclamer une renégociation avec l'UE.

M. Levrat rappelle que la sentence de Territet obligeait aussi à une renégociation bilatérale, et pas uniquement à imposer des conditions nouvelles à la France. Si les viticulteurs genevois avaient des parcelles dans cette zone, c'est précisément parce qu'elles étaient exemptes de droits de douane. Il lui paraît qu'une renégociation des accords bilatéraux est une idée pour le moins ambitieuse. Une fois encore, il s'agirait alors de la Suisse contre les 27 membres de l'UE ; il est probablement plus simple et plus efficace de tenter d'activer sur différents aspects le comité mixte constitué autour de la zone franche.

Un commissaire (Ve) voudrait avoir quelques explications complémentaires sur le concept de zones limitrophes initiées par les accords bilatéraux et son incidence sur les périmètres déjà existants.

M. Levrat indique qu'il s'agit uniquement d'une zone de 10 km, principalement autour de la frontière française et constituant un accord bilatéral visant à limiter les tracasseries douanières (petit trafic des biens et des personnes). Il attire également l'attention sur le principe de hiérarchie des normes qui implique que l'application de tels accords locaux ne peut en aucun cas prétendre déroger aux règles du droit européen.

En outre, tous les aspects relatifs à la fiscalité en France sont du ressort du ministère français des finances et ne peuvent être traités par les collectivités locales françaises.

M^{me} Kolb indique qu'une réflexion est en cours pour faciliter la circulation des produits du terroir au travers d'une centrale d'achats transfrontalière.

Elle signale également que l'accord intervenu sur les AOC n'a pu se conclure que dans la mesure où il était relativement simple à mettre en place et générait des bénéfices partagés pour les deux parties concernées, la France comme la Suisse.

A l'issue des auditions et débats, qui ont montré que l'essence de la résolution R 537 est basée sur une appréciation subjective de difficultés dues à un système légal différent du système suisse, qu'il n'existe pas de cas documenté de discrimination, que par ailleurs les représentants des associations professionnelles entendues s'estiment satisfaits de leurs activités sur sol français, qu'enfin les invites de cette résolution sont irréalistes du point de vue légal suisse, il est procédé au vote de la résolution R 537 :

Vote

Pour : 2 (2 MCG)

Contre : 12 (2 S, 3 Ve, 1 PDC, 2 R, 3 L, 1 UDC)

Abstention : –

La résolution R 537 est refusée.

Au vu de ce vote, de la transcription des auditions et des débats auxquels a donné lieu cette résolution, la majorité de la Commission de l'économie vous recommande, Mesdames et Messieurs les députés, de refuser cette résolution.

Proposition de résolution

(537)

Les PME genevoises sont discriminées par le protectionnisme et la bureaucratie de la France qui violent le principe de la réciprocité

Le GRAND CONSEIL de la République et canton de Genève:

- vu la réponse insatisfaisante du Conseil d'Etat à son point presse du 29 août 2007 à la motion 1723 du 26 octobre 2006 ;
- vu que la Chambre de Commerce et de l'Industrie de la République et canton de Genève, déplore également la réponse du Conseil d'Etat à la motion 1723 ;
- vu le protectionnisme exagéré de l'administration française qui discrimine les PME genevoises.
- vu l'enquête de la Motion 1723 reproduite dans « l'exposé des motifs » ;
- vu que l'Etat français, selon une habitude deux fois centenaire érige des « artifices » administratifs pour ne pas respecter la loi, qu'il en résulte un sévère déséquilibre de traitement qui bloque les PME genevoises qui voudraient effectuer des travaux et des livraisons de produits genevois en France. A titre d'exemple l'Etat français impose aux PME genevoises un représentant fiscal résidant en France, que cette défiance est contraire au droit français qui prohibe toutes mesures discriminatoires, que ces tracasseries tant de l'administration fiscale que de l'inspection du travail visent principalement à rendre non compétitive les PME suisses et plus particulièrement genevoises voulant travailler en France ;
- vu que les exportations en France, notamment viticoles de petites et moyennes quantités, demeurent à ce jour quasiment impossible, alors que l'inverse est d'une facilité déconcertante,

invite le Conseil d'Etat

à saisir le Conseil fédéral afin d'édicter les mêmes contraintes juridiques, fiscales et administratives aux PME françaises, qui opèrent sur le territoire suisse et notamment à Genève, que les contraintes que subissent les PME genevoises qui désirent travailler et/ou exporter en France, tant et aussi longtemps que la réciprocité n'est pas assurée.

Date de dépôt : 11 janvier 2011

RAPPORT DE LA MINORITÉ

Rapport de M. Henry Rappaz

Mesdames et
Messieurs les députés,

La R 537 démontre une fois de plus que le MCG présente des propositions utiles pour Genève. Nous avons énoncé des alternatives à la politique catastrophique menée par les autorités de notre République et canton, une politique qui crée la misère et le chômage, une politique qui envoie à l'aide sociale les employés, les indépendants et les petits patrons, alors qu'elle accueille de la main-d'oeuvre de toute l'Europe et de bien au-delà.

Le MCG présente des propositions concrètes et judicieuses. Elles sont systématiquement rejetées, avec une rapidité déconcertante, par les autres partis. Pourquoi ? Parce que le MCG propose des principes simples qui ont fait la force de Genève et de la Suisse : la priorité aux résidents genevois, et au minimum l'égalité de traitement.

Mais ce sont surtout l'absence de courage et l'impossibilité de se remettre en question qui font barrage aux idées – même les plus modérées et les plus concrètes – du MCG.

Il faudrait parfois aux autres partis savoir dire non, et arrêter de croire aux utopies et autres délires transfrontaliers, et voir la dure réalité en face. La politique genevoise a dans son sein plus de députés qui confondent « fans-club » avec la fonction de parlementaire sérieux au service unique du citoyen.

Les mêmes qui ont laissé trépasser des PME et qui les ont laissé crever à petit feu, ces mêmes se plaignent aujourd'hui parce que certaines entreprises ont perdu les travaux du CEVA. C'était logique et tellement prévisible, mais ils ne pouvaient pas s'en rendre compte, tant ils vivent dans l'illusion transfrontalière.

Avec ce petit jeu stérile, Genève et les habitants de notre canton, tous, nous ne pouvons qu'être perdants et tous les signes précurseurs nous l'indiquent.

Mais la gauche « caviardée » préfère rester dans son *internationalisme*, qui permet d'exploiter les enfants et les travailleurs en Chine, tout en gardant ses beaux principes bien purs. Quant à la droite locale et nationale, elle se retrouve trompée – pour ne pas utiliser un terme plus cru – par les entreprises multinationales. Mais elle refuse de le reconnaître, trop fière d'avouer qu'elle est victime d'un marché de dupes.

Il est donc logique que le MCG se retrouve seul à défendre la priorité aux résidents genevois et une politique de protection des intérêts genevois, sans concession. Il s'agit de protéger toutes les catégories sociales de notre République, dans l'équilibre et l'harmonie.

Dans la résolution 537, nous n'allons pas jusqu'à demander cette priorité aux Genevois. Une priorité qui est pourtant appliquée par la plupart des pays, en Europe, en France et ailleurs. Plus modestement, nous réclamons l'égalité de traitement pour les PME genevoises qui désirent travailler en France. Mais cette demande vraiment minimale est présentée comme une incongruité par la gauche et la droite réunies dans un front commun contre les intérêts de notre République et canton. Nous allons encore et toujours trop loin, avec ce *politiquement correct* stupide qui règne à Genève.

Pourtant, nous avons démontré une situation catastrophique dans notre résolution « Les PME genevoises sont discriminées par le protectionnisme et la bureaucratie de la France qui violent le principe de la réciprocité ». Son passage en commission n'a nullement fait disparaître la bureaucratie en France. Et nous attendons toujours la réciprocité de Paris envers Genève et nous pouvons patienter encore quelques générations, avec de belles promesses et de non moins belles intentions sans lendemain.

Nous n'avons toujours pas vu agir efficacement les *défenseurs autoproclamés* des PME, qui tiennent de beaux discours avant les élections mais refusent de s'engager efficacement. Quant aux *défenseurs autoproclamés* des travailleurs, ils privilégient les frontaliers en abandonnant en rase campagne les résidents genevois – de nationalité suisse ou étrangère.

Il faut reconnaître que les accords bilatéraux sont un échec et qu'ils ne fonctionnent pas. Les premières victimes sont incontestablement les indépendants et les PME, dont les intérêts ne sont actuellement pas défendus alors qu'ils forment le tissu fondamental de notre économie et de notre société.

Il est temps que les PME, les employés et les citoyens genevois arrêtent de se faire dépouiller par la France. Le chômage monte, les indépendants et les petites entreprises ont de plus en plus de peine à survivre. Il est temps, il est grand temps d'ouvrir les yeux et de défendre Genève.

Le MCG s'y attelle chaque jour et ne laissera jamais les PME dans la solitude actuelle.