

Accord nécessaire avec Londres dès le Brexit

LIBRE-ÉCHANGE. Johann Schneider-Ammann veut qu'il soit au moins aussi bon que le présent règlement.

La Suisse doit conclure un accord de libre-échange avec le Royaume-Uni dès la sortie de ce dernier de l'Union européenne (UE), estime Johann Schneider-Ammann. Cet accord devrait même entrer en vigueur le jour du Brexit, selon le conseiller fédéral. «Mon objectif est clair. Il ne doit pas se passer un jour, après la sortie de la Grande-Bretagne, sans un nouveau règlement en vigueur», déclare le ministre de l'économie dans un entretien diffusé hier par le *SonntagsBlick*. «Il doit être au moins aussi bon» que le présent accord, poursuit Johann Schneider-Ammann. Le ministre britannique du commerce Liam Fox s'est dit, lors du Forum économique de Davos (WEF), il y a dix jours à peine, très intéressé par un accord avec la Suisse.

Londres ne peut en principe pas négocier de nouveaux accords commerciaux tant que le Royaume-Uni est membre de l'UE, les négociations officielles étant du ressort de Bruxelles. Selon le ministre PLR, des pourpar-

lers sur les futures relations économiques doivent cependant être menés «en arrière-plan et en parallèle aux discussions de sortie» de la Grande-Bretagne.

«Ce serait certainement un signal positif et je serais personnelle-ment très heureux, si nous étions l'un des premiers pays à conclure un accord de libre-échange avec la Grande-Bretagne post-Brexit», ajoute le Bernois. Les négociations de sortie du Royaume-Uni de l'UE devraient durer deux ans, jusqu'en 2019.

Johann Schneider-Ammann est par ailleurs dans l'expectative quant à un accord de libre-échange avec Washington. «Nous attendons de voir ce qui va se passer avec l'accord de libre-échange transatlantique TTIP entre l'UE et les Etats-Unis». La Suisse pourrait rejoindre l'accord. Si le TTIP n'aboutit pas, ce qui semble se dégager des déclarations du nouveau président américain Donald Trump, le Conseil fédéral décidera d'une nouvelle approche, note le ministre de l'économie. — (ats)

Le PDC soutient la naturalisation facilitée

ASSEMBLÉES DES DÉLÉGUÉS.

Le PDC et les Vert'libéraux étaient réunis samedi en assemblées des délégués. Les premiers ont affirmé à Berne leur soutien à la naturalisation facilitée des jeunes étrangers et à la Stratégie énergétique 2050, tandis que les seconds ont débattu à Fribourg de politique étrangère et d'agriculture.

Le PDC doit rester un parti populaire et centriste, ont lancé ses dirigeants à Berne. Le contexte actuel, marqué par des crises et la montée de mouvements populistes, est une chance pour le parti, selon son président Gerhard Pfister. Dans une telle période, on a plus que jamais besoin d'une politique faite de repères, de responsabilité et de sécurité. Ce sont les valeurs chrétiennes-démocrates de l'Europe. En 2016, le PDC a pu renforcer son profil de parti de la classe moyenne, qui intègre pleinement des points de vue différents, a poursuivi le Zouglois. Mais il doit aussi se renouveler. D'où le sondage lancé auprès de la base du parti qui a livré ses ré-

sultats. Des mesures concrètes seront prises ces prochains mois, a précisé le conseiller national. La nouvelle stratégie qui en résultera sera votée l'été prochain lors d'une assemblée à Genève.

Avant Gerhard Pfister, la présidente de la Confédération Doris Leuthard a également évoqué le contexte mondial, avec la globalisation et les «nouveaux murs» qui s'érigent. C'est l'occasion pour le PDC de s'afficher comme le parti du centre et du consensus. Dans la vie, on a besoin d'équilibre, par exemple entre une politique régulatoire et l'économie, a dit Mme Leuthard. Le PDC doit donc soutenir la classe moyenne et mener une politique conséquente pour y parvenir. «C'est le juste chemin pour le parti.»

La conseillère fédérale a vu son dossier de la Stratégie énergétique 2050 largement soutenu par les délégués de son parti, par 266 voix contre 12 et 9 abstentions. Le peuple devrait se prononcer sur cet objet le 21 mai, suite au référendum déposé par l'UDC. — (ats)

L'HEBDO: les lecteurs manifestent leur attachement

Lecteurs anciens ou récents, journalistes, personnalités diverses: la foule s'est pressée samedi matin au brunch de *L'Hebdo*. Le dernier numéro du magazine (plus de 130 pages) sortira vendredi prochain. Témoignages de lecteurs recueillis par des journalistes de l'hebdomadaire dont la fin a été annoncée lundi, galerie-photos puis visites accompagnées de la rédaction avec l'occasion de choisir la prochaine «Une». Le parcours proposé par *L'Hebdo* a rencontré le succès. «C'est une grande perte pour la Suisse romande», explique Alain, 73 ans. Lecteur de *L'Hebdo* depuis sa création le 11 septembre 1981, le Lausannois déplore «le vide» que signifiera la disparition du journal. Le rythme hebdomadaire était aussi synonyme de «prise de recul» par rapport à l'information quotidienne. — (ats)

Genève a trouvé ses spécificités sur un calendrier global saturé

ARTGENÈVE. Le salon d'art a fermé sur une ambiance de succès. Même si le bilan commercial est impossible à tenir.

STÉPHANE GACHET

Artgenève pourrait servir de benchmark pour les prochaines éditions. Au lancement du salon, tout le défi était de tourner le dos à une longue série de ratage en matière de rendez-vous de l'art à Genève. Le geste initial revient à Palexpo, propriétaire d'Artgenève, qui a pris le risque d'établir un agenda à part, idéalement situé après le SIHH (horlogerie), et en tête de liste du calendrier international des foires d'art, donc sans faire concurrence directe à quoi que ce soit d'existant. Palexpo a aussi pris le risque de constituer une direction professionnelle et d'investir pour se placer au niveau des standards haut de gamme de la discipline (tout à fait comparable à Art Basel en termes de dispositifs, cimaises, etc.), avec un programme VIP (visites d'atelier, rencontres, etc.) qui n'a jamais désempé. La mise en place s'est faite à travers les opérateurs locaux, marchands, galeristes, institutions. Mais tout le défi était de dépasser le rayonnement régional. Le meilleur signe que la réputation a essaimé est l'apparition de plusieurs grandes galeries internationales. Le salon est ainsi devenu tout à la fois un relai (qui manquait) pour les galeristes locaux – plusieurs enseignants ont grandi avec Artgenève – et un événement commercial pour les marchands plus établis. Cette nouvelle édition prend une valeur encore plus particulière pour Genève, qui y a déployé toute sa nouvelle garde en matière de mécène et de curateurs. On pense en premier lieu à l'arrivée de Lionel Bovier, nouvel administrateur du Mamco, institution faîtière de l'art contemporain à Genève, très actif sur ce rendez-vous.

La question de la pérennisation d'Artgenève ne semble plus se

poser aujourd'hui. Au final, la question reste brutalement attachée au succès commercial des exposants et les chiffres ne sont jamais publiés. Toujours est-il que le bilan devrait être globalement positif, si l'on en croit le catalogue des galeries présentes, qui démontre un rayonnement toujours plus international et supra-régional, puisque la place zuricoise est aussi très présente, plus encore cette année que les précédentes. Surtout, ces galeries, comme Marlborough, Templon, König, et d'autres, reviennent,

signe Genève vaut le déplacement. Sur ce genre d'événement, l'essentiel des ventes se réalisent lors du vernissage, et la fréquentation ce jour-là était importante. Le constat reste empirique et il est impossible d'établir un bilan général, sinon de dire que certains stands auront bien vendu, d'autre un peu moins bien. De l'avis de Marc Jancou (galerie Marc Jancou), il en va toujours ainsi: «Il y a des réussites immédiates et des réussites reportées. Le salon constitue néanmoins un indéniable accélérateur.» Son bi-

lan à lui? «Nous sommes satisfait d'avoir pu remonter le travail de Ian Anüll (artiste alémanique présenté en solo show). Nous n'avons pas de pression commerciale sur le salon.» La leçon à tirer du témoignage de Marc Jancou est certainement qu'Artgenève permet de prendre des risques en termes de sélection d'œuvres. La dimension coûts reste donc assez light pour permettre aux exposants de présenter des œuvres sur l'ensemble des segments de prix, ce qui est tout à fait impensable à Bâle. ■

Genève et Bâle: deux ligues qui se côtoient bien

Pierre-Henri Jaccaud, galerie Skopia à Genève, fait partie du noyau historique du quartier des Bains, où (presque) tous les marchands qui comptent se retrouvent. Il a fait partie du premier comité d'organisation d'Artgenève et il est aujourd'hui une des deux galeries de Genève encore présente à ArtBasel, où Skopia a été admis en 1993.

Vous êtes présent à Artgenève et à Art Basel.

Ces événements sont-ils compatibles et comparables?

Genève et Bâle ne jouent évidemment pas dans la même ligue, mais se côtoient très bien. Dans tous les cas, le salon est un moment clé pour présenter notre travail de galeriste (la galerie sert avant tout à montrer le travail des artistes) et pour rencontrer un certain nombre de personnes, collectionneurs, institutions, curateurs. Bâle constitue une ouverture à l'échelle mondiale et de haut niveau.

Et Genève constituerait l'étape régionale?

En réalité, je m'aperçois que l'on ne connaît jamais que quelques strates du public local. Je travaille à l'année à Genève et sur le salon, je rencontre quand même des Genevois et des collectionneurs de l'arc lémanique que je ne connaissais pas. Je constate aussi que le rayonnement est plus large, avec une fréquentation toujours plus soutenue de collectionneurs zurichois, pourtant très gâtés par leur propre offre locale.

Genève aurait-elle pris la deuxième place, devant Art Zurich?

C'est mon sentiment. Le salon de Zurich n'a d'ailleurs jamais vraiment pris, peut-être en raison de la proximité avec Bâle.

Artgenève a franchi un palier quantitatif et qualitatif cette année. Cela marque-t-il une limite?

Le plus important est que Genève conserve sa détermination d'être un salon d'art et pas une grande foire. La croissance de ces dernières années marque certainement une limite, mais le plus important est de conserver ces deux axes: nombre et qualité des exposants.

Ce serait donc faux d'aller contester Bâle?

Cela ne me semble pas possible et pas souhaitable. Genève a son propre rôle à tenir. Bâle est de toute façon tellement mondial et sélectif que cela exclut beaucoup de monde.

Le coût reste un paramètre fondamental. A Bâle, il faut vendre des pièces importantes pour que l'opération soit rentable. A Genève, le galeriste peut prendre plus de risque.

La présence de grandes galeries internationales laisse penser que le bilan économique est ok.

Qu'en est-il pour vous?

Le bilan économique se revisite en réalité chaque année, avec parfois de vraies surprises. Il m'est arrivé de réaliser des ventes importantes à Genève, sur des pièces qui se vendent habituellement à Bâle.

Qu'en est-il de 2017: le marché de l'art global a terminé 2016 en déclin, le ressentez-vous aussi?

Comme je ne suis pas sur un segment spéculatif, je ne suis pas atteint directement. Mais quand le volume d'échange diminue, cela finit toujours par nous toucher tous.

INTERVIEW: STÉPHANE GACHET

Comment débloquent les affaires

La réforme des marchés publics en France devrait inciter les entreprises suisses à soumissionner davantage.

CERISE DROMPT

Atelier la semaine dernière à Lausanne, organisé conjointement par la Chambre de commerce et d'industrie France Suisse à Genève (CCIFS) et la Chambre du commerce, de l'industrie et des services de Lausanne (CVCI). Il s'agissait de préciser l'ensemble des démarches facilitées pour les entreprises suisses sur le marché français. Conformément à l'accord bilatéral sur les marchés publics, en vigueur depuis une quinzaine d'années.

Fabienne Diaz, déléguée France de la CCIFS, Fred Fontaine, consultant en ingénierie administrative des marchés de Contract'Conseil et Maître Jean-Luc Rouchon, avocat associé de Fidal, ont exposé les opportunités qu'offre les marchés publics fran-

çais. La réforme d'avril 2016, en plus de faciliter l'accès, se veut stimulante pour l'emploi, l'innovation ainsi que le développement durable.

Tout cela se manifeste par la simplification de différentes procédures, à commencer par les dossiers de candidature. Des ajouts ont également eu lieu. Comme, le coût du cycle de vie (ACCV), qui est désormais considéré comme une plus-value. Pour ce qui est des inchangés, les dossiers doivent toujours être rédigés en français ou, à défaut, être adaptés par un traducteur... assermenté. Les règles de seuils n'ont pas fait l'objet de modifications. Un peu à l'image des procédures de gré à gré, certains contrats échappent aux appels d'offres ouverts.

A noter qu'un adjudicateur français peut se référer directement à

des opérateurs publics du secteur si ceux-ci correspondent à l'ensemble des critères, sans passer par un appel d'offres ouvert. Comme aucun dispositif de centralisation des appels d'offres ouverts n'est en place, il est toujours vivement conseillé de s'en remettre aux chambres du commerce compétentes en la matière et travaillant sur mandat.

Il a été souvent mentionné - et n'a pas manqué de refaire surface à cette occasion - que les entreprises suisses peinaient à faire valoir leur candidature lors d'appels d'offre ouverts en territoire français.

Plusieurs explications circulent. Les plus récurrentes indiquent une opacité bureaucratique ou encore une compétitivité forte, dans certains domaines en particulier. On pense aux taxes dou-

nières importantes, au problème de surévaluation monétaire et au coût de la main d'œuvre.

Difficile en tout cas de mesurer le succès d'entreprises suisses dans l'obtention de marchés publics en France en dessous des montants minimaux OMC. Les experts présents vendredi à Lausanne ont précisé qu'il y avait un réel intérêt des collectivités publiques françaises. Dans le secteur des technologies médicales en particulier, mais pas seulement. La dématérialisation totale des marchés est annoncée pour octobre 2018. Il s'agira de digitaliser l'ensemble des échanges d'informations, ainsi que de centraliser les appels d'offre ouverts.

Une transparence de l'ensemble des mouvements financiers de la part des collectivités est aussi attendue. ■