



Le meilleur à Genève

BEL-AIR FINE ART

Galerie d'art moderne et contemporain

CAVIAR HOUSE & PRUNIER

Caviars, saumons Balik, foies gras, produits truffes

CHOCOLATS ROHR

Le monde du chocolat

DAMIEN & CO

Coiffure, soins esthétiques

MAISON DUPIN

Fondée en 1820
Décoration, architecture d'intérieur

FLEURIOT FLEURS

Décorations florales

GRANDE BOUCHERIE DU MOLARD

Boucherie, charcuterie traiteur depuis 1921

JAQUES OPTICIEN

Maîtres opticiens depuis 1873

CHRONOMÉTRIE KUNZ

Horlogerie

LA CAVE DU PALAIS DE JUSTICE

Vins, spiritueux, cellier

LA FARANDOLE

Arts de la table

MANDARIN ORIENTAL GENÈVE

Hôtel*****, restaurants

SST VOYAGES

Affaires, événements, séminaires, tourisme

VISION COLOR

Vente et installation de matériel audiovisuel



Photo © Nicolas Lehr

Le mot du président

Telle la lune qui offre une perspective nocturne au jet d'eau, derrière chacune des enseignes de Commerce & Qualité se profilent des personnalités qui les incarnent.

Nourris d'une tradition familiale, formés dans les meilleures écoles des métiers, connectés à des réseaux de produits de haute qualité, riches de la culture que nous perpétons fidèlement, nous sommes fiers de représenter des métiers exigeants et de maîtriser des techniques éprouvées et en constante évolution. Notre but, offrir le meilleur dans nos domaines, un service sur mesure, un personnel qualifié et une éthique.

Nos valeurs se déclinent selon quatre orientations: recours aux compétences les plus exigeantes, travail d'équipe où chacun est responsabilisé, connaissance approfondie des produits et de leur élaboration, attention personnalisée et conseils au service du projet de chaque client.

La présente Gazette vous permettra de mieux faire connaissance avec chacune et chacun des artisans commerçants de notre association. Formations aux meilleures sources, parcours professionnels souvent étonnants, passion pour le métier, passe-temps favoris, révèlent la richesse des personnalités présentées. Que ces portraits soient une opportunité de renforcer nos liens!

Permettez-moi de conclure par ces quelques lignes: « Nous pouvons toujours rechercher et faire mieux, meilleur et plus beau, nous pouvons aimer encore mieux et davantage... »

Alain Jaques
Président Commerce & Qualité

Automne 2011

La culture de la viande

Le maître de la haute fidélité

L'hôtellerie haut de gamme

Question d'optique

Un cocktail de métiers

Une vie dans les fleurs

L'art au quotidien

Choco Moto Photo

A l'impossible l'agence est tenue

Un galeriste « enfant du livre »

Deux prénoms pour une enseigne

Une affaire de couple

Serge Belime, la culture de la viande



GRANDE BOUCHERIE DU MOLARD

Rue du Marché 20
1204 Genève
T. 022 311 71 66
www.boucheriemolard.ch

L'histoire de Serge Belime, directeur général de la Grande Boucherie du Molard, puise dans celle de ses ancêtres et de sa région, l'Auvergne.

Petit-fils de boucher et fils de maquignon, élevé au milieu des bêtes, faisant l'apprentissage du soin qu'on leur apporte, baigné dans l'atmosphère de la boucherie avec ses grands couteaux aiguisés prestement à l'aide du fusil, initié tôt à l'art de la découpe et du contact avec la clientèle, Serge Belime entreprend des études supérieures en industrie des viandes à la Rochesur-Foron, puis à Tanninges où il se spécialise dans les salaisons.

Son diplôme en main, il accomplit un parcours professionnel de première classe et devient rapidement responsable pour la Suisse romande du secteur viandes-charcuterie-traiteur d'un grand groupe suisse. Mais il se sent trop éloigné des bouchers et n'a « plus de contact avec la viande ». « Ceux qui aimaient la viande, poursuit Serge Belime, étaient à la Boucherie du Molard ». Ses yeux se tournent alors vers cette enseigne.

En 2001, il est engagé comme directeur de la prestigieuse maison qui appartient alors au groupe Bell/Transgourmet. En 2007, l'entreprise est rachetée par les cadres. « Aujourd'hui, annonce fièrement Serge Belime, notre maison est 100% genevoise et emploie plus de 50 personnes ».

Le succès de la Grande Boucherie du Molard? Tout sourire, notre maître boucher énumère: « Avant tout, la qualité des viandes et en priorité absolue, leur saveur. Deuxièmement, un service sur mesure. Troisièmement, un accueil chaleureux et attentif. Quatrièmement, la tradition des techniques et du savoir-faire, le désossage, le parage, le manchonnage, le « rassissage » sur l'os de la viande de bœuf, la présentation de chaque viande. Notre enseigne est le lieu privilégié des bouchers passionnés par leur travail et gardiens des traditions, un lieu où l'on vient voir le beau travail des viandes. Un musée, en quelque sorte, mais où l'on peut acheter ».

Serge Belime, sur sa lancée, poursuit: « Notre service gastronomique a été placé, en ce qui concerne la qualité de la viande, au premier rang.

Nos conditions d'hygiène sont aux normes HACCP (Hasard Analysis Critical Control Point), le top de ce qui se fait en Europe. Notre nouveau laboratoire à Plan-les-Ouates est à l'avant-garde en la matière. Nous portons également une grande attention à notre personnel. Des formations sont offertes aux plus motivés. A l'occasion, nous soutenons ceux qui en ont besoin. Je suis fier de nos employés. Ils ont un sens aigu de l'initiative et de la responsabilité. Des valeurs que nous avons su conserver et même faire fructifier ».

Et l'homme derrière toutes ces qualités collectives? « J'aime prendre des décisions, répond clairement Serge Belime, conduire une équipe, former des jeunes, en faire progresser d'autres et contribuer à développer leur autonomie. Au début, il m'a fallu être à la hauteur de mes prédécesseurs, les Bovaigne, Durret, Pisteur, Koch. Aujourd'hui, je travaille dans la double perspective de fêter les 100 ans de la maison, en 2021, et de préparer la transmission à de plus jeunes que moi. Dans tout ce que j'entreprends, j'aime aller où je ne suis jamais allé. J'ai de la chance de m'épanouir dans la boucherie. Dans mes loisirs,



j'aime la nature, rentrer chez moi et voir des vaches dans les champs! Je pratique le Tai chi et le Qi gong depuis 10 ans, les sports de montagne, d'air et d'eau, sous toutes leurs formes, les voyages, particulièrement en Asie ou à moto en Europe ».

Il est temps de passer à table, Serge Belime propose ses mets préférés: « En ouverture, un Pata negra Iberico Joselito gran reserva, suivi au choix d'un pot-au-feu, d'une côte de bœuf grillée au feu de bois ou d'une épaule d'agneau de six heures à l'ail rose ». Bon appétit!

Marco Torriani, l'art d'incarner l'hôtellerie haut de gamme



De sa pratique du hockey dans la fameuse équipe de Davos, dans les années soixante, Marco Torriani a conservé, chevillé au corps, l'esprit d'équipe. Des années passées aux Etats-Unis, il a ramené en viatique « une forme de management qui responsabilise les individus et leur donne un espace d'expression. Deux façons d'enrichir le collectif. Ce sont ces principes que je transmets à mes collaborateurs ».

« Mon rôle, poursuit le directeur général de l'Hôtel Mandarin Oriental, Genève, est d'être présent auprès des clients. Idéalement, je devrais l'être à 100%. Dans la réalité, je me rends toujours disponible dès qu'une personne demande à me rencontrer et je reste le plus possible en contact avec notre clientèle afin de la fidéliser de manière personnalisée. Il en va de même pour nos collaborateurs. Sur l'ensemble, un tiers travaille en coulisses et les deux autres tiers sont au service direct des clients ».

Diplômé de l'Ecole Hôtelière de Lucerne et de l'Ecole de Commerce de Bâle, Marco Torriani accomplit un magnifique parcours dans l'hôtellerie internationale. Sa route part de Davos et passe successivement par Bâle, l'Afrique du Sud, le Canada, les Etats-Unis, l'Allemagne et enfin Genève. Il a dirigé de prestigieux hôtels, le Château Frontenac à Québec, le Parc Regent à Montréal, le Mayfair Regent à Chicago, le Breidenbacher Hof à Düsseldorf et, finalement, l'Hôtel du Rhône à Genève. Entre 1980 et 2000, il collabore avec Georg Rafael, puis s'associe à ce légendaire hôtelier. Marco Torriani est aussi un rénovateur. Il s'est vu confier la rénovation complète de trois hôtels à Montréal, Chicago et Düsseldorf et, par deux fois de l'Hôtel du Rhône à Genève. La deuxième fois, suite à l'acquisition de l'établissement par le groupe Mandarin Oriental Hotel en 2000. « Il est rare et enthousiasmant de pouvoir transformer et moderniser deux fois le même établissement », apprécie Marco Torriani. Très impliqué dans son métier et conscient de l'importance de la formation professionnelle des nouvelles générations, il fait aussi bénéficier l'Ecole Hôtelière de Lausanne de sa riche expérience. Il en préside, depuis 2000, le conseil d'administration.

A Genève, le prénom de Marco est étroitement associé à celui de Geneviève, son épouse. En plus d'élever cinq enfants, le couple Torriani a réussi, avec tact et disponibilité, à s'impliquer dans nombre d'institutions et manifestations culturelles et sportives. « Mon épouse n'a jamais travaillé avec moi, mais elle m'a toujours beaucoup aidé, relève M. Torriani. Elle a un goût très sûr et porte un regard expert sur la décoration et le fonctionnement de l'hôtel. Son sens aigu des relations sociales et de l'accueil nous a permis de jouer pleinement notre rôle au sein de l'hôtel et dans la cité. Deux aspects inséparables à nos yeux ».

Lorsque Madame et Monsieur Torriani ne sont pas à Genève, ils voyagent au Canada où ils ont gardé de solides attaches, et en Asie. « Bien souvent, ajoute notre hôte, nous profitons de visiter d'autres hôtels afin de suivre les tendances ». La musique classique est l'une de leurs passions partagées avec les concerts de l'Orchestre de la Suisse romande et les festivals. L'été dernier celui de Bayreuth et, chaque année, ceux de Verbier et de Gstaad.

Passionné de hockey sur glace, notre directeur général est aussi Président d'honneur du Genève Servette hockey club, ce qui le conduit le plus souvent possible sur les bords de la patinoire des Vernets pour encourager les Aigles.

Et Marco Torriani de conclure: « être hôtelier est un choix de vie, une manière de vivre, fondée sur le plaisir et l'art de recevoir ».

LE MANDARIN ORIENTAL GENÈVE

Quai Turrettini - 1201 Genève
T. 022 909 00 00
www.mandarinoriental.com/geneva



Le maître de la haute fidélité de prestige

Chez Vision Color, la haute fidélité est incarnée par un homme. Jean-Pierre Nussbaum est entré dans la maison le 1^{er} septembre 2011 pour créer un secteur hi-fi de prestige. Entendez de très haute qualité, c'est-à-dire, « celle qui est réalisée par des marques de référence et fondée sur des lecteurs, amplificateurs, enceintes sonores et câblages de grande performance ». Nous voici avertis !

L'expérience du visiteur, qui plonge dans cet univers du son, confirme l'excellence du résultat. Chaque instrument peut-être distingué, la spatialisation de l'orchestre est parfaite, la netteté et la richesse des sonorités étonnantes.

Jean-Pierre Nussbaum a toujours été proche des produits, il en connaît toutes les qualités et, selon les cas, les faiblesses. Après un apprentissage de vendeur en radio et télévision, il acquiert une solide expérience technique

et de vente dans divers commerces, qu'il complète bientôt par des cours en gestion de vente.

Chez Vision Color, il valorise « avec acharnement le matériel suisse représenté par des marques telles que Rowen, de qualité supérieure, ou NAD qui présente le meilleur rapport qualité-prix ».

La haute technologie au service du son lui procure des émotions profondes qu'il sait communiquer. Un atout pour conseiller ses clients.

Jean-Pierre Nussbaum n'hésite pas à comparer la haute fidélité à la gastronomie : « Comme on choisit les produits du marché, on va chercher la qualité sonore. Les plus musicales sont la platine vinyle et la bande magnétique, puis le CD, enfin tout autre support numérique. Il s'agit alors de transformer le produit en mets. En d'autres termes de transférer le son du numérique à l'analogique. La technique au service de la fidélité du son intervient principalement à ce niveau. Nous pouvons alors altérer la qualité sonore comme on peut affadir le goût ou, au contraire la magnifier. Il s'agit d'une alchimie ».

Le physique de notre guide en haute fidélité est puissant, il a été sculpté par la natation. Aujourd'hui, les activités sportives de Jean-Pierre Nussbaum se concentrent sur la marche au bord du Rhône, la culture physique et le cross trainer. « Une manière, sourit-il, de compenser le plaisir d'être à table et de goûter l'excellente cuisine créative de mon épouse, un véritable cordon violet ».

Le son rattrape déjà notre interlocuteur. Une nouvelle démonstration nous transporte à ses côtés dans les volutes sonores. Déjà, il poursuit son explication : « Dans notre métier, nous distinguons, d'une part, les audiophiles, littéralement ceux qui aiment entendre, qui cherchent une satisfaction auditive et s'intéressent à la reproduction sonore et à ses techniques et, d'autre part, les mélomanes, c'est-à-dire, les amateurs de musique et particulièrement de musique classique et de jazz. Les objectifs de chacun sont différents et déterminent le choix du matériel. Le style de musique écoutée intervient également dans ce choix. Le local dans lequel l'installation haute fidélité prendra place nécessite parfois quelques aménagements.

A nous de trouver les meilleures solutions d'intégration dans un univers domestique ».



VISION COLOR
Quai des Vernets 9
1227 Acacias
T. 022 342 13 32
www.visioncolor.ch

Question d'optique

« Quand on appartient à une famille d'opticiens de père en fils et que l'on porte des lunettes depuis l'âge de quatre ans, que devient-on ? ». Avec la pointe d'humour qui le caractérise, Alain Jaques campe d'emblée le décor.

Son parcours passe par la faculté des sciences économiques de l'Université de Genève où il obtient une licence. Après une expérience de deux ans dans une banque, il complète un apprentissage d'opticien par une maîtrise fédérale. Ce qui lui permet de reprendre l'entreprise familiale. Nous sommes dans les années nonante.

Pendant cette période, Alain Jaques cultive les amitiés d'enfance et de jeunesse, pratique des sports d'eau et de montagne et se marie. Aujourd'hui, il est père d'un garçon de 12 ans et d'une fille de 8 ans. « La famille est très importante pour moi. Quand j'ai besoin de me ressourcer, la nature m'offre ses paysages et la possibilité de faire des randonnées à pied, de glisser sur l'eau et la neige. Je pratique un grand nombre de sports. Cela me permet de dépenser mon énergie et de recharger mes batteries ».

Côté commerce, Alain Jaques a rénové le magasin en conservant de très beaux comptoirs de 1952 intégrés dans un décor plus contemporain. Un espace chaleureux et esthétique où les clients aiment être accueillis par des collaborateurs qui maîtrisent toutes les dimensions du métier et qui cultivent la qualité des relations. Des valeurs cardinales pour Alain Jaques qui a insufflé cet état d'esprit en respectant une conduite professionnelle qui ne sacrifie pas aux tendances actuelles des actions de promotion et autres discounts. « Nous participons à toutes les évolutions de notre domaine : l'informatique au service de la prise de mesures, l'apparition de nouveaux matériaux pour la fabrication des verres, des techniques d'avant-garde pour les tailler, des designs novateurs pour les montures. Les lunettes sont devenues plus fines, plus légères et plus

transparentes. L'aventure est passionnante et sans cesse renouvelée. Ce qui m'incite souvent à suivre mes coups de cœur ».

Autre qualité d'Alain Jaques, la fidélité. A l'égard de ses collaborateurs qui sont tous là depuis de nombreuses années, de ses clients dont les plus anciens confient leurs problèmes de vision à la maison depuis des décennies et bien sûr de ses amis.

Le maître opticien avoue une véritable passion pour le verre au sens le plus large. « Le travail des verriers contemporains, notamment, m'enthousiasme. Ces artisans réalisent de véritables œuvres d'art. Je pense que je vais commencer à acquérir quelques pièces, ainsi que des photographies.

Je pratique la photo en amateur, malheureusement je n'ai pas le temps de m'y consacrer pleinement. Mais cette pratique m'a ouvert de nouveaux horizons et sensibilisé aux images de quelques photographes professionnels amis. J'aime ce qui est beau, la recherche esthétique, des œuvres et mobiliers réalisés par des designers et des artisans de qualité ».

Alain Jaques est la quintessence du verre. A travers son métier et ses intérêts, il maîtrise l'optique pour ses prises de vue photographiques et les verres de lunettes pour faciliter la vision. Il affectionne particulièrement la matière translucide du verre qui corrige la perception visuelle et la pâte de verre dont on fait des objets et des œuvres.

On ne peut faire mieux !



JAQUES OPTICIENS
Quai des Bergues 25
1201 Genève
T. 022 732 33 23
www.jaquesopticiens.ch



Dans le berceau des vignes



Les vignobles du Luxembourg, au bord de la Moselle, permettent l'élaboration de vins d'une fraîcheur délicate et d'une grande finesse.

Les cépages se déclinent en Rivaner (Müller Thurgau), Auxerrois, Pinot gris, Riesling, Pinot blanc, Elbling, Pinot noir, Gewurztraminer ou encore Chardonnay.

« C'est dans un village de ce vignoble que je suis né », nous dit fièrement Carlo Reuland, le directeur de la Cave du Palais de Justice. « Presque toutes les vacances, nous les passions en Suisse, dans l'Emmenthal. Mon père était professeur et journaliste passionné de vins. Il a créé la Confrérie de Saint Cunibert et un musée du vin. J'ai donc très tôt été imprégné de la culture viti-vinicole.

En 1968, je suis venu étudier en Suisse, tout d'abord à l'Institut de la Gruyère, puis au Collège Saint-Michel à Fribourg. J'ai alors appris le français et la Suisse est devenue ma seconde patrie.

Je voulais devenir cuisinier en souvenir de mon grand-père, boulanger-pâtissier et de mes parents qui m'ont appris à bien manger, à cuisiner fin et à boire bon. Comme la greffe avait bien pris en Suisse, au moment de choisir une destinée professionnelle, je me suis presque naturellement tourné vers la vigne et le vin en m'inscrivant à l'Ecole d'Ingénieurs de Changins. J'y ai obtenu un diplôme d'ingénieur en œnologie et viticulture ».

Son certificat en poche, Carlo Reuland s'installe définitivement en Suisse, épouse une Genevoise dont il a deux enfants et entre comme œnologue, puis directeur technique, chez Vin-Union. Après un détour par l'Oréal Suisse, l'expert en vins devient, en 2001, directeur de la Cave du Palais de Justice, qu'il connaît bien puisqu'il y anime des soirées de dégustation depuis plusieurs années.

Carlo Reuland développe une philosophie au service de ses clients, « la simplicité et l'honnêteté du produit ». « Chacun d'entre eux doit pouvoir trouver les vins qu'il aime, ajoute-t-il, et dont il apprécie l'authenticité. Une approche qui implique à la fois modestie, curiosité et franchise. Beaucoup de gens compliquent trop leur manière d'aborder le vin.

Notre maison possède un large assortiment de bons vins et, bien sûr, de très bons vins. De nombreuses régions viticoles sont représentées dans une vaste gamme de prix. Le conseil est extrêmement important. Nombre de clients cherchent un vin pour un repas, une circonstance spécifique, une personne particulière. J'adore faire des suggestions et contribuer à sortir des sentiers battus, orienter sans jamais imposer. Le vin, pour moi, est plus important que le nom. J'aime le contact avec les clients et les fournisseurs que je considère comme des partenaires ».

Lorsque Carlo Reuland n'est pas dans la Cave ou chez un viticulteur, vous le trouverez à la montagne en train de pêcher dans des rivières et torrents.



LA CAVE DU PALAIS DE JUSTICE

Place du Bourg-de-Four 1
1204 Genève
T. 022 311 40 14
www.cavedupalais.ch

Dès le matin, la ruche bourdonne gaiement et les clients font leur miel de l'infinie variété de fleurs qui leur est proposée.

Tout petit et déjà chouchou de la maison, José gambadait entre les vases et les pots, aux côtés de son père, producteur de fleurs et fournisseur de l'enseigne qui allait devenir - qui l'aurait alors imaginé - la propriété et la passion de son fils. C'était dans les années quarante. La maison a été fondée en 1920 par Charles et Ewyane Fleuriot. En 1983, José Millo - qui avait repris les serres familiales, aujourd'hui entre les mains de son propre fils - rachète Fleuriot, avec trois associés.

D'actionnaire minoritaire, il devient, en 1992, directeur général et propriétaire unique de l'enseigne. L'investissement est total. José Millo ne ménage ni son temps ni son énergie pour développer et moderniser les deux boutiques, aujourd'hui au nombre de trois, et stimuler une équipe qui compte actuellement une cinquantaine de collaborateurs compétents et motivés, dont 90% de femmes.

José Millo est un chef d'orchestre, sa baguette est douce et a pour vocation d'écrire une partition chaleureuse. Tous les matins, il serre la main de ses employés dont il connaît chacun des prénoms. La porte de son bureau, toujours, reste ouverte. Le directeur aime le contact. Les relations humaines, à ses yeux, ne sont pas une simple formule.

Attention cependant, José Millo est béliér! Gentil et conciliant au sein de ses magasins, il sait aussi faire preuve d'un esprit bagarreur et de ténacité quand il s'estime dans son bon droit. Il a ainsi arraché au DTP, après 4 ans et demi de combat et 12 projets d'architectes, l'autorisation de construire une verrière à l'arrière de la Corraterie.

Rien n'altère ni son opiniâtreté ni son optimisme. En 2008, il apprend avec stupeur la résiliation pure et simple du bail de la Corraterie où Fleuriot est installé depuis 90 ans. Trois ans plus tard, il a gagné toutes les étapes de la procédure juridique, grâce notamment à son avocate. Reste à savoir si les propriétaires, qui veulent doubler le loyer, vont l'entraîner jusqu'au Tribunal fédéral. A suivre... « Ma vie a été faite de lutte », sou-

ligne José Millo avec un sourire éclatant. « Formé à l'horticulture et avant d'entrer chez Fleuriot, j'ai développé l'exploitation de mes parents. Construire, entretenir, imaginer, faire face aux intempéries, à la loi du marché, cela façonne le caractère. Et connaître toutes les subtilités de la branche du métier de fleuriste me donne une grande force ».

José Millo possède un riche bagage acquis à la force du poignet. La formation étant à ses yeux un atout essentiel, il crée, voilà près de 20 ans et c'est une première en Suisse, l'Ecole de fleuriste de Lullier. Actuellement, il engage toute sa vitalité et sa force de conviction pour mettre sur pied une Ecole supérieure. Encore une bataille car les résistances, au sein de la profession, sont nombreuses. « Le métier de fleuriste est beau, diversifié et passionnant mais l'avenir n'est pas garanti. Il faut donner aux jeunes une formation qui leur permette un maximum d'ouvertures. Il ne faut pas oublier qu'à notre époque un jeune n'envisage pas forcément de faire le même métier toute sa vie ».

Le patron, légèrement hâlé, revient de l'ouest des Etats-Unis. Pour la première fois, il a pris, avec son épouse, 4 semaines de vacances. Et souhaite ne plus travailler 6 jours sur 7. Pas question de lâcher prise, mais l'envie de prendre un peu de recul se dessine. José Millo met en place des cadres - une majorité de femmes - pour assurer la pérennité de son entreprise et, qui sait, profiter davantage de son jardin à la campagne, « un jardin à vivre que j'ai créé avec ma femme », conclut l'homme d'action en avouant que sa profession est le plus beau des loisirs...



José Millo, une vie dans les fleurs

FLEURIOT

Rue de la Corraterie 26 - 1204 Genève
T. 022 310 36 55 - www.fleuriot.ch



Un cocktail de métiers pour le meilleur



Un terme pourrait résumer Jean-Pierre Esmilaire: la fulgurance. Tant l'homme voit tout, sait changer de direction opportunément, se lance dans de nouveaux défis avec une rapidité et un éclat étonnants. Une qualité qui a marqué son parcours et qui lui a donné de sérieux atouts dans les responsabilités qu'il a assumées.

Cette intensité se révèle au travers de tout ce qu'il a entrepris et dirigé. A grandes enjambées, Jean-Pierre Esmilaire a suivi une formation dans une école hôtelière de Haute-Savoie, s'est très vite passionné pour les vins, a acquis des compétences éprouvées dans le marketing, la restauration, l'épicerie fine, le caviar, la truffe, les grands alcools.

«A l'origine, mon métier c'est le vin et mes premières grandes étapes ont pour noms: le restaurant Georges Blanc à Vonnas, le Gleneagles en Ecosse, le Negresco à Nice, le Hilton à Genève où l'on m'a proposé de diriger la sommelierie du restaurant le Cygne. J'avais carte blanche pour acheter les meilleurs vins du monde».

En 1988, Jean-Pierre Esmilaire entre chez Caviar House, apporte son savoir-faire en termes de dégustation, ouvre un restaurant-magasin à Cannes et prend la direction pour la Suisse méridionale. Puis cap sur Londres avec l'ouverture d'une boutique à Piccadilly et la direction de la maison dans la capitale anglaise. Dans la foulée, la direction marketing pour l'ensemble de la Suisse.

La route de Jean-Pierre Esmilaire passe ensuite par Paris où il est nommé directeur général du restaurant Prunier, avenue Victor-Hugo et de la boutique place de la Madeleine. Après ce nouveau défi, il revient en Suisse pour assumer la direction commerciale de Caviar House & Prunier. «J'ai aussi été envoyé au front pour ouvrir des magasins à Bruxelles, Toronto, Dubaï, Londres. Notre PDG, Peter Rebeiz, est un homme hyper dynamique. Avec lui, il faut que cela bouge. Nos magasins doivent être créatifs. Lorsque la clientèle évolue, il faut savoir changer. J'ai eu la chance de me rendre de nombreuses fois à Alba pour la truffe blanche, en Iran pour le caviar et, bien sûr, dans les grands domaines viticoles en France et aux Etats-Unis».

Le récit est riche et lumineux à l'image du personnage et de sa vie professionnelle au service des spécialités les plus fines en gastronomie. Si riche qu'il est permis de se demander s'il reste à Jean-Pierre Esmilaire quelques espaces pour d'autres intérêts.

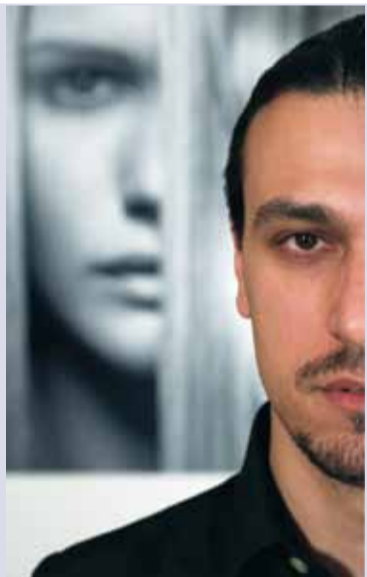
«Oui, répond-il catégoriquement. Mes deux enfants de 21 et 23 ans qui étudient le marketing à Genève et le commerce à Londres et mes trois motos, plus exactement un scooter pour mes déplacements en ville, une Motoguzzi et une Honda Goldwing pour les voyages. L'été dernier, j'ai parcouru 5'000 km en Croatie. Depuis l'âge de 14 ans, je me suis toujours déplacé sur deux roues.

J'aime rouler dans la nature et m'arrêter dans des coins qui me touchent particulièrement.

Rouler dans la lumière, valoriser des vins et des produits qui font briller les yeux des gastronomes, donner de l'éclat aux repas, vivre intensément pour un métier, pardon, des métiers qui sont de véritables passions.

CAVIAR HOUSE & PRUNIER

Place de la Fusterie
1204 Genève
T. 022 781 02 37
www.caviarhouse-prunier.com



«La coiffure m'a appris tant de choses que je me sens chaque jour redevable à cet art du quotidien». Tranquillement, Damien se laisse entraîner au jeu de la présentation. Le parcours est balisé de subtilités et de fins détours.

«Enfant, j'étais fasciné par tout ce qui était beau, à mon goût bien sûr. En me lançant dans la coiffure, j'ai vite compris que ce qui me plaisait, c'était de faire ressortir les qualités de chacun. Dans un fauteuil de salon, les masques tombent, les rôles que l'on joue en société n'ont plus cours. En proposant une coupe, un style, une couleur, je contribue à révéler les personnalités. Je perçois cette démarche comme une vocation».

L'art au quotidien

De l'écrin conçu par le maître des lieux s'échappe une atmosphère bienveillante. Ici, tout concourt au bien-être, les couleurs, le mobilier, la répartition des fauteuils dans l'espace, la qualité de l'accueil. «L'harmonie est essentielle», souligne Damien, prénom devenu un nom dans la coiffure suisse et internationale. Il y a peu, notre hôte réalisait à Zurich un show de quatre heures dans le cadre de la Haute coiffure française, organisation qu'il préside en Suisse.

«Rapidement, j'ai eu envie de proposer, en complément de la coiffure, des soins du visage et du corps selon des techniques éprouvées. La mise en valeur de la coiffure est à mes yeux inséparable du bien-être de la personne dans son ensemble».

Dessiner le portrait de ce créateur n'est pas aisé tant il sait rester discret. Nathalie, son assistante, nous vient en aide. «Damien est un homme droit qui tempère les humeurs de son entourage sans jamais montrer son propre stress. Ses collaborateurs lui sont fidèles depuis 10 à 20 ans, preuve de la qualité de l'ambiance qui nous réunit. Damien fait confiance à son équipe, lui laisse une grande liberté tout en suivant chacun attentivement. Il consacre aussi beaucoup de temps aux apprentis, par amour de la transmission. Quant aux clientes, nombreuses sont celles qui viennent pour lui, pour bénéficier de ses conseils et de la sympathie qu'il leur témoigne. Damien ne dit jamais non et sait toujours trouver la bonne solution».

Très jeune et spontanément, Damien a été attiré par la peinture de Rembrandt, par ses compositions de clairs et d'obscurs, puis, plus tard, par l'oeuvre de Matisse et par celle de Giacometti qui l'a fortement interrogé. Fuyant les conventions et les formatages, il est parti à la découverte d'autres cultures en Asie, à Cuba, en Amérique latine et en Californie.

A 27 ans, avec un associé, Damien reprend le salon dont il est, depuis quelques années, le seul propriétaire. «Il ne s'agissait pas d'un but en soi mais d'une opportunité qui permettait de développer un projet personnel». Damien, en dehors de la coiffure avoue se passionner pour... la coiffure. Mais en le poussant dans ses retranchements, on lui découvre une autre vocation, la photographie et l'art de travailler la lumière, de cadrer et de saisir des images. Portraits, paysages, animaux, essentiellement.

«Je ne m'occupe pas trop de moi ni de mes tenues vestimentaires, je préfère prendre soin des autres».

DAMIEN & CO

Grand Hôtel Kempinski
Quai du Mont-Blanc 19
1201 Genève
T. 022 732 87 02
www.damien-and-co.ch



A l'impossible l'agence est tenue



Epris de voyages et de musique classique, Walter G. Schober, le fondateur de la maison, acquiert une vaste expérience dans tous les domaines du tourisme. A travers l'hôtellerie d'abord, en Autriche, en Iran, en France et en Suisse, puis par le biais de la compagnie Pilatus Air à Genève dans les années soixante. Il se familiarise avec les vols charter et privés et gravit les échelons de l'entreprise jusqu'à la direction. Il démissionne au moment où celle-ci est acquise par Jet Aviation.

Entre temps, Walter G. Schober se marie et doit rapidement soutenir son beau-père et prendre en main l'entreprise familiale. Son savoir-faire s'ouvre alors aux domaines de la finance et de l'immobilier. Parallèlement, le voyageur qu'il demeure mesure les carences dans le domaine des agences de voyage. Après avoir songé à acheter l'une d'entre elles, Walter G. Schober décide de créer sa propre enseigne, SST Voyages. «L'envie d'offrir des standards que j'estime essentiels a motivé ma décision. Je savais pouvoir proposer un service personnalisé et une excellence à toutes les étapes de la préparation du voyage et de sa réalisation». Par exemple dans le cadre des grands festivals musicaux européens qu'il fréquente assidument à titre personnel.

Autre dimension du personnage, à la demande répétée du gouvernement autrichien, Walter G. Schober accepte, en 2003, de devenir Consul général honoraire d'Autriche à Genève. Une charge non rétribuée qui exige de la disponibilité, y compris financière, car les frais ne sont pas dédommagés. En janvier 2010, Walter G. Schober nomme, à la tête de SST voyages, un directeur: Norbert Borovan qui a sous sa responsabilité cinq employés.

Norbert Borovan s'est orienté vers le tourisme au moment de la réorganisation de Swissair, compagnie qui l'employait. SST Voyages lui permet de mettre en œuvre toute la gamme de ses expériences.

«Nous devons être joignables 24h sur 24 car nos clients appellent du monde entier sans tenir compte des fuseaux horaires, parfois simplement pour faire remplir le réfrigérateur de leur chambre d'hôtel! Nous organisons leur vie durant tout leur déplacement et tissons des liens parfois très intimes avec eux. Voyager à l'étranger, pour la majorité des gens, représente un grand stress. Notre rôle est de les sécuriser et de les assister. Un rêve de vacances ne doit pas être perturbé! Nous nous occupons bien sûr de tous les préparatifs, y compris sanitaires, et il n'est pas rare que nous devions intervenir auprès d'un hôtel dans des cas d'allergies alimentaires ou même acheminer des médicaments. Nous sommes actifs également en cas de problème majeur. Par exemple, lors de l'éruption du volcan islandais Eyjafjöll, le 20 mars 2010, nous avons pu rapatrier tous nos clients alors que la plupart des espaces aériens étaient fermés».

Norbert Borovan est également un amateur éclairé de voyages qui pratique la natation et le golf sous toutes les latitudes et le ski dans les Alpes. Il n'oublie jamais d'emporter avec lui un livre, des biographies de préférence.

Walter G. Schober et Norbert Borovan constatent tous deux qu'aujourd'hui leurs clients tendent à demander l'impossible tout de suite. A l'agence de résoudre la quadrature du cercle. Un défi permanent et enthousiasmant!

SST VOYAGES
Quai Général-Guisan 10
1204 Genève
T. 022 818 63 18
www.sstvoyages.com



Photo © Anton Balazh - Fotolia.com



Choco Moto Photo

Puis, il travaille une année dans le laboratoire d'une autre pâtisserie-chocolaterie, à Saint-Gall, avant de «faire son compagnonnage» durant 5 ans. Sa route passe notamment par Barcelone et Luxembourg. «Il s'agissait, précise Roger Rohr, de me plonger dans d'autres traditions, produits, spécialités et gestes du métier. Autant d'acquis qui m'ont permis, par la suite, de créer de nouveaux chocolats en m'inspirant des découvertes faites dans toutes ces villes et régions réputées pour leur confiserie et leur chocolaterie». Dernière étape de son périple, l'entreprise familiale à Carouge. Durant deux ans, fort de l'expérience acquise, il en étudie tous les détails. En 1999, il en reprend la direction.

La maison reste résolument familiale. Sa sœur s'occupe des magasins et de la formation des vendeuses. Sa mère continue à courir les salons spécialisés dans les décorations de boîtes, les rubans et les papiers. Car les boîtes de chocolat décorées façon Rohr restent l'un des points forts de la marque.

Mais Roger Rohr n'est pas que chocolatier-pâtissier. Très tôt, en 1989, il acquiert un ordinateur portable. L'informatique, il l'utilise avec maestria. Deux autres passions l'animent aussi. Désirant conserver la mémoire visuelle de ses créations en chocolaterie et en pâtisserie, il se lance dans la photographie. Plus qu'un passe-temps, un art dont il a exploré de nombreux aspects au point de présider le ciné-photo club de Carouge et de donner des cours.

Autre dimension de la personnalité de Roger Rohr, une fascination

pour les mythiques «gros cubes»: il s'est acheté, dès qu'il l'a pu, une première 125cc. «Une douzaine de modèles plus tard, dit-il avec un grand sourire, j'aime rouler pour le plaisir avec ma Fatboy 1450cm³ (Harley) ou me déplacer professionnellement avec ma Tiger (Triumph)».

Notre chocolatier ne s'arrête pas en si bon chemin. Il est membre actif de plusieurs associations de motocyclistes et coach de jeunes pilotes.

Roger Rohr ne fait rien à moitié!

CHOCOLATERIE ROHR
Place du Molard 3 / rue d'Enfer 4
1204 Genève
T. 022 343 32 77
www.chocolats-rohr.ch



Discrètement installé dans son bureau, Roger Rohr semble vivre derrière son ordinateur. Il crée de nouvelles recettes, met en page les images qu'il en tire, gère l'entreprise, lance ses commandes et suit ses passions pour la photographie et la moto. Son métier, pâtissier-confiseur, il l'a appris il y a bientôt 25 ans à Zoug dans une entreprise amie de la famille. Cette maison de haute qualité lui a permis d'acquérir la maîtrise de tous les éléments du programme de la formation officielle: chocolat, pâtisserie, glaces, petite boulangerie et traiteur.

Des artisans genevois tournés vers le monde

Derrière l'enseigne Maison Dupin se profilent deux personnalités. Celles de Stéphane et de Pascal Luthy. Leur scolarité achevée, influencés par les activités et les métiers progressivement réunis au sein de l'entreprise familiale, les deux frères décident, chacun selon son parcours, d'acquérir une formation approfondie et une solide expérience en Suisse et à l'étranger. Un bagage qui leur sera infiniment profitable.

Dès 1990, alors qu'ils prennent progressivement le relais de leur père, les frères décident de développer encore l'entreprise. Ils ouvrent un bureau d'architecture qui devient bientôt un département de la Maison Dupin, un secteur cuisine, un autre consacré à la salle de bains. En vingt ans, le nombre de collaborateurs augmente de 30% et le chiffre d'affaires est multiplié par deux. « Aujourd'hui, précise Stéphane, notre maison est l'une des plus importantes du genre en Europe. Elle réunit quatre-vingts artisans et une douzaine de métiers de l'aménagement et de l'architecture d'intérieur ».

Pascal, plus jeune que son frère de trois ans, après un Certificat fédéral de capacité en ébénisterie, part aux Etats-Unis, sur la côte Est. Il y conclut deux Bachelor of Fine Arts (en création de meubles et en architecture d'intérieur). L'aventure artistique le tente et le voilà qui crée des meubles, des luminaires et des sculptures qui sont présentés dans de nombreuses galeries et expositions entre 1988 et 1991. L'une de ses pièces est acquise par le prestigieux musée Cooper-Hewitt de New York. Ses œuvres apparaissent dans les grandes revues spécialisées. Puis, il rejoint la société à la fin des années 80.

Stéphane a obtenu un diplôme d'architecte ETS à l'Ecole d'ingénieurs de Genève avant d'aller étudier à Los Angeles (University of California). Il travaille notamment près de deux ans dans l'un des plus grands cabinets d'architecture au monde (Lundberg Waehler) avec ses 660 architectes à New York.

A son tour, Stéphane prend un billet de retour pour Genève et rejoint son père et son frère au sein de la Maison Dupin. Débute alors une collaboration fructueuse entre les deux frères, qui deviennent co-directeurs généraux des sociétés. Stéphane s'occupe de l'administration et s'investit également dans diverses associations professionnelles. Pascal s'occupe essentiellement des grands projets, notamment à l'étranger. La demande extérieure augmentant, l'entreprise décide de créer, en 2010, une nouvelle société, Dupin International. Ces jours-ci, Pascal parcourt le triangle Genève, Oman, Finlande.

Les frères Luthy défendent un même credo: « notre travail parle de lui-même ». Le résultat est le fruit de la qualité des matériaux et de la haute compétence d'une douzaine de spécialités artisanales. Dans chaque domaine, l'entreprise peut compter sur « une équipe créative, responsable et



efficace. Nos réalisations sont notre meilleure publicité. Les clients qui font appel à nous savent qu'ils n'auront aucun souci. Nous nous occupons de tout dans tous les détails et avec une exigence constante de perfection ».

Le carnet de commandes est tel que l'on se demande si les deux frères ont encore du temps pour eux. « Bien sûr, s'exclame Pascal. Mon frère Stéphane a pratiqué le ski acrobatique et se détend aujourd'hui sur les parcours de golf et sur le lac, avec son voilier. Depuis 26 ans c'est un fidèle du Bol d'Or. Il aime aussi beaucoup cuisiner et fait partie d'un club de dégustation de vins à Lyon ». A son tour, Stéphane évoque les passions de son frère. « Pascal adore le ski nautique et la voile, disons d'une manière plus sportive que moi. Il affectionne particulièrement la nature et les grands espaces ».



MAISON DUPIN
Rue Marziano 22
1227 Genève - Les Acacias
T. 022 304 44 64
www.maison-dupin.ch

un galeriste « enfant du livre »



Il est des destins qui se dessinent très tôt. Celui de François Chabanian est un bel exemple.

Son parcours est façonné par une famille qui cultive l'intérêt pour les livres et la peinture. « Je suis un enfant du livre, aime à dire François Chabanian. La bibliothèque familiale m'a ouvert des horizons historiques, romanesques et artistiques qui m'ont fait découvrir des personnages forts et des histoires singulières. Cela a nourri mon imaginaire et ma curiosité ».

Le jeune François est aussi environné de tableaux, « ceux que possédaient mes parents et ceux que peignaient mon arrière-grand-oncle,

arménien de Russie et l'un des plus grands peintres postimpressionnistes de marines dont quelques-unes des œuvres se trouvent au Musée d'Orsay et au Metropolitan Museum. Grâce à mes parents aussi, industriels passionnés d'art, j'ai passé une partie de ma jeunesse dans les musées ».

A 25 ans, François Chabanian devient courtier en livres illustrés modernes. Il s'adresse à des bibliophiles collectionneurs qui, sentant son intérêt et son bagage en histoire de l'art, lui font découvrir leurs trésors. Des ouvrages de poésie, de littérature et de spiritualité, le plus souvent, illustrés par les maîtres de l'époque tels que Dali, Bernard Buffet, Brayer, Hans Erni ou Folon. « Les artistes et les éditeurs de haute bibliophilie m'ont ouvert la porte de leur atelier et mon expérience de l'art a franchi une nouvelle étape, plus personnalisée, plus intime. J'ai gardé de ces visites, au plus profond de moi, l'odeur de l'essence de térébenthine et des encres d'imprimerie ».

François Chabanian devient courtier en estampes originales et en

tableaux. A 40 ans, Parisien d'origine, il décide d'ouvrir sa première galerie de peinture à Annecy. « Il faut de la maturité et de l'expérience pour se lancer dans une telle aventure et, aussi, avoir quelque chose à dire. J'avais envie de créer un espace de liberté et d'y exposer des artistes qui me correspondent. Je ne vends et ne défends que ce que j'aime. Ces artistes ont pour nom Botero, Klein, César, Arman, Hiquily, Ben, Hughes, Mendjisky, Perucchetti, Corda... Avec son fils Gregory, François Chabanian est également attentif aux émergences dans la nouvelle génération (Cipre, Orlinski, Bombardieri, Joseph...).

La passion est si forte que le galeriste, en vingt ans, a ouvert huit espaces en France, participé aux foires d'art internationales et organisé des expositions aux USA, en Chine, en Inde et au Moyen-Orient. En 2004, François Chabanian inaugure la Galerie Bel-Air Fine Art à Genève qui devient rapidement un foyer artistique incontournable. En 2006, la Galerie des Lices à Saint-Tropez. Puis en 2010, les galeries de Crans-Montana, Verbier et Forte dei Marmi. D'autres ouvertures sont prévues à Paris et Porto Cervo. En chaque lieu, le visiteur retrouve l'esprit de François Chabanian qui se traduit par des choix forts et

authentiques, par la manière de mettre en scène la peinture et la sculpture contemporaines et par la conception de l'espace qui inclut les livres, encore et toujours. Une bibliothèque est présente dans chaque galerie. Rien n'arrête ce passionné de l'art et des artistes. Son destin était tracé et sa personnalité l'orienta de la plus belle des manières.

BEL-AIR FINE ART
Rue de la Corraterie 7
1204 Genève
T. 022 310 16 67
www.belairfineart.com



La terre chevillée au corps DOMAINE DE MIOLAN

Bertrand Favre est riche des journées passées dans la ferme de son grand-père, dans les vignes d'un oncle de Meinier et d'un cousin de Corsinge. Père enseignant, mère employée de banque, aucun domaine en héritage. « Quand on n'est pas né dans l'agriculture ou dans la viticulture, on n'a pas beaucoup d'avenir ». Pourtant la nature et le travail de la terre l'habitent.

Baccalauréat latin en main, Bertrand Favre s'oriente vers l'école de Lullier pour y étudier l'agronomie. Rapidement, il comprend qu'il lui faut davantage de contact avec la terre et les plantes. Il s'oriente alors vers l'École supérieure de viticulture et d'œnologie de Changins. « En faisant ce choix, soudain tout s'est éclairé et simplifié pour moi ». Au milieu de sa formation, il apprend que les propriétaires du Domaine de Miolan cherchent un agriculteur-viticulteur. Les postulants se pressent. Malgré son jeune âge et quelques hésitations, Bertrand Favre propose sa candidature et se retrouve à la tête de 50 hectares de terres labourables, de 10 hectares de prairies et de parcs et de 5 hectares de vignes. Tout en terminant sa formation, il se lance dans l'aventure de la production agricole et vinicole.

« Très vite, j'ai remarqué que les terres ne répondaient pas aux engrais et traitements qui leur étaient prodigués. Il m'est apparu qu'elles étaient fatiguées par l'utilisation de produits phytosanitaires et chimiques. En quelque sorte, elles étaient mortes. J'ai pris la décision de les laisser tranquilles afin qu'elles reprennent vie. En observant attentivement les plantations et en traitant à minima, j'ai pu constater une nouvelle vitalité de la terre et des plantes. Depuis tout jeune, je suis sensible aux produits sains. Il m'arrivait de critiquer mes camarades qui mangeaient des aliments bourrés d'additifs alimentaires ».

Suite à ses premières expériences, Bertrand Favre s'est alors dirigé vers la biodynamie. « Tous les apports sont fabriqués par le cultivateur à partir de décoctions de plantes (ortie, prêle, etc.), de bouse de vache décomposée dans des cornes de vache enfouies dans le sol. Aujourd'hui, la terre est à nouveau riche en flore microbienne et vers de terre, les végétaux sont plus forts et plus beaux et, surtout, les résidus chimiques ont disparu des céréales, vins et autres produits que nous proposons à la consommation ».

En arrivant dans le Domaine de Miolan, Bertrand Favre a arraché l'ancienne vigne, relativement vétuste, pour replanter de nouveaux cépages. En 2002, il a procédé à son premier encaveage. De deux cépages, le domaine est passé à treize avec de magnifiques réussites en termes de vins. Aujourd'hui, Bertrand Favre peut être particulièrement fier de ses blancs Scheurebe et Muscat sec, ses rouges Gamay, Pinot noir, Garanoir, Gamaret, Merlot, Cabernet, ses assemblages rouges: Velours noir, Constance 1er cru et Evolution, ou encore son mousseux, l'Étoile de Miolan. Des vins qui valent le détour par le domaine et un viticulteur qui mérite d'être connu!

*Pour se rendre au domaine:
Partir de Vandoeuvres: route de Vandoeuvres, puis route de Choulex.
Avant le village de Choulex, prendre le chemin des Princes à gauche et monter jusqu'au domaine.
Heures d'ouverture de la cave:
Vendredi 17-19h Samedi 10-12h
Sur rendez-vous,
tél. 079 449 05 74*

Photo © Lunamarina - Fotolia.com

La Farandole, une affaire de couple



Certains commerces sont le fruit d'une collaboration fructueuse au sein d'un couple. Prolongement d'une vie à deux sur le plan professionnel, la Farandole en est un bel exemple. Marina et Alexandre de Saugy l'animent d'une commune passion depuis plus de trente ans.

Ils se sont connus sur les bancs de l'école. Quelques années plus tard, alors qu'Alexandre débute sa vie professionnelle dans une grande banque de la place, Marina entre comme collaboratrice dans la maison dirigée par sa fondatrice, Madame Régine de Saugy. Lorsque celle-ci se retire, Alexandre, son fils, reprend les destinées de l'enseigne et ouvre bientôt deux autres magasins. Commence alors une aventure à deux.

« Mon épouse, explique Alexandre de Saugy, excelle dans l'agencement et la décoration de nos magasins. De mon côté, j'assure la gestion financière et du personnel. La plupart des choix sont assumés ensemble ». La Farandole s'est spécialisée dans la lustrerie, la miroiterie, les arts de la table, la cristallerie et l'argenterie et les objets de décoration. Le couple se déplace beaucoup, notamment dans les trois grands salons à Paris, Milan et Francfort.

Comment s'opèrent les choix? Dans un grand rire, notre hôte précise: « les discussions entre nous sont souvent homériques au moment de fixer nos choix. Mon épouse est plus téméraire. Moi, j'ai toujours un œil sur les prix d'achat et de vente. Il se produit une alchimie singulière entre la recherche d'originalité et la prise de risque de Marina, mon attention aux aspects financiers et notre souci de correspondre aux goûts de notre clientèle tout en la bousculant un peu. Je crois que notre succès, depuis plus de quarante-cinq ans, repose sans doute sur la juste conjugaison de ces trois dimensions ».

La clientèle change avec le temps, ses penchants esthétiques évoluent et ses moyens financiers fluctuent. Alexandre de Saugy maîtrise le sujet. « Lorsqu'il s'agit d'acheter un objet d'une marque connue, voire prestigieuse, une clientèle fidèle est toujours prête à consentir un certain prix. Cependant, nous assistons à une baisse sensible de l'engouement pour la belle lustrerie et la belle miroiterie. Les intérieurs des nouvelles générations sont devenus plus contemporains et plus zen ».

Les fournisseurs évoluent-ils aussi? « Nous assistons à un grand nivellement sous l'effet de la mondialisation. Tout le monde copie tout le monde. Il est de plus en plus difficile de trouver des produits originaux, fruits du travail de créateurs indépendants. Il y a quelques années encore, le salon de Milan présentait, dans une salle spéciale, les propositions de ces artisans. J'ignore pour quelle raison ce secteur a disparu ».

Et que font Marina et Alexandre de Saugy, lorsqu'ils ne s'activent pas dans leurs magasins? Le sourire d'Alexandre s'élargit: « du golf. Nous avons débuté il y a quelques années. Nous ne sommes pas de grands joueurs, mais nous avons un plaisir tout particulier à nous retrouver sur un parcours. Et puis, le golf nous incite aussi à voyager pour découvrir d'autres horizons verts ». Une affaire de couple, vraiment.

LA FARANDOLE

Rue du Rhône 116
1204 Genève

T. 022 735 12 02

www.lafarandole.ch

Centre Eaux-Vives 2000

1207 Genève

T. 022 735 38 55

Deux prénoms pour une enseigne réputée



Elles s'appellent Clarina et Sophie. Deux prénoms qui personnalisent aujourd'hui la Chronométrie Kunz. La perspective de reprendre un jour la responsabilité de l'entreprise familiale a conduit les deux sœurs à acquérir une solide formation et une expérience diversifiée.

C'est par un apprentissage de commerce que Clarina débute son parcours avant de partir aux États-Unis suivre des cours de bijouterie au Gemological Institute of America. Une formation qu'elle poursuit dans le même institut, en Italie, section design et diamants. En Allemagne, Clarina se perfectionne dans la langue de Goethe, puis retourne à Genève auprès de son père. Son temps libre, elle le consacre à sa famille, aux meubles anciens, au jardinage et au bricolage.

Après une maturité commerciale, Sophie se lance dans des études de gemmologie à Los Angeles et rejoint un cours Sotheby's à Londres où elle se spécialise dans l'histoire des bijoux anciens. Son parcours l'amène à travailler au Musée Cartier et dans une maison de ventes aux enchères Antiquorum. En 2002 Sophie rejoint sa sœur et l'entreprise familiale. Elle partage alors son temps entre le magasin du quai des Bergues et les voyages. En 2008, Sophie travaille dans un

orphelinat de Katmandou, créé par une Népalaise, Sangeetha. Depuis, elle mobilise amis et connaissances pour soutenir les 16 enfants de cette institution.*

Sophie est également une passionnée de photographie. Après avoir suivi des cours, elle se spécialise dans le portrait et profite de ses voyages pour saisir des visages d'enfants et de vieillards. Quant à ses loisirs, elle les consacre à des courses dans les montagnes valaisannes.

En commun, les deux sœurs ont le goût de la lecture, activité qui leur est essentielle. Les choix de Clarina la portent vers le roman policier alors que ceux de Sophie la dirigent vers l'histoire, la biographie.

Chez Chronométrie Kunz, Clarina est responsable du stock pendant que Sophie gère la comptabilité et le backoffice. Toutes deux aiment la vente et mettre en avant leurs coups de cœur et les marques qu'elles affectionnent particulièrement pour la qualité de leurs montres et celle de la relation qu'elles entretiennent avec les fabricants.

Dans cette maison, deux sœurs perpétuent l'œuvre de leur père, travaillent main dans la main et savent conjuguer leurs différences.

* www.childrenslight.org

CHRONOMÉTRIE KUNZ

Rue du Mont-Blanc 1

1201 Genève

T. 022 738 16 00

www.chronokunz.ch

