

Foires



Claude Membrez: «Nous sommes le plus petit des grands.» OLIVIER VOGELSANG

Palexpo: «Les clients achètent le nom Genève»

Le directeur Claude Membrez est confiant malgré une concurrence internationale féroce

Frédéric Vormus

Pour les Genevois, Palexpo rime avec Salon de l'auto. Derrière la plus grande manifestation de Suisse, et les grandes halles qui l'accueillent, il y a une société anonyme qui doit se battre au quotidien contre les plus grandes villes pour assurer les missions confiées par l'Etat. Rencontre avec Claude Membrez, son directeur depuis dix ans.

Comment se porte Palexpo?

On ne peut pas dire si Palexpo va bien ou mal. Tout dépend de la conjoncture économique et des secteurs d'activité qui organisent des manifestations chez nous. Si la voiture ou la haute horlogerie, ou d'autres thématiques, se portent bien, alors nous allons forcément bien, ce qui est le cas aujourd'hui. D'ailleurs notre mission n'est pas de gagner de l'argent.

Quelles sont alors les missions qui vous incombent?

Selon nos statuts, nous devons attirer des manifestations à Genève. L'Etat nous a confié pour mission de générer des retombées économiques pour le canton, ce que nous réalisons à hauteur de 550 millions. Nous devons faire rayonner le nom de Genève en Suisse et dans le monde et servir la population régionale.

Recevez-vous des subventions de l'Etat?

J'insiste lourdement sur ce point car on me le répète souvent. Nous ne recevons aucune subvention. Nous payons l'exploitation de la société et l'amortissement des halles. D'ailleurs, si l'Etat amortissait le bâtiment, nous ferions des millions de bénéficiaires. En revanche, il lui arrive de subventionner certains événements que nous organisons ou que nous accueillons.

En effet, votre métier n'est pas seulement de louer vos surfaces. Palexpo SA organise aussi ses propres expositions?

Notre activité repose sur trois types de manifestations: les expositions, notre cœur de cible, les congrès et l'événementiel, comme le supercross ou le concours hippique. Parmi les salons, il y a ceux auxquels nous louons nos espaces. Il y a les salons qui ne nous

appartiennent pas mais que nous devons organiser, comme celui de l'auto et les salons que nous possédons comme Art Genève, le Salon du livre, les Automnales, etc.

Comment faites-vous pour soutenir une concurrence internationale exacerbée?

Ce n'est pas toujours facile, d'autant que la concurrence est parfois biaisée. Lorsque Genève perd des manifestations au profit du Moyen-Orient qui paie pour les accueillir, nous ne pouvons pas

En chiffres

Fondée en 2008, la société anonyme Palexpo, dont le capital représente plus de **200 millions de francs**, est détenue à **79%** par l'Etat et à **21%** par quatre actionnaires institutionnels. Elle compte **187 employés** à plein temps, mais ce chiffre grimpe à **1000** durant le Salon de l'auto. Palexpo engendre **550 millions de francs de retombées économiques** pour le canton. Inaugurés en **1981**, les bâtiments actuels proposent une surface d'exposition de **110 000 m²**. En 2013, Palexpo a remporté **18 appels d'offres** pour accueillir des manifestations. **F.V.**

faire grand-chose. Pour assurer l'avenir, nous avons développé nos propres salons et intégré des services à valeur ajoutée comme le nettoyage, l'électricité, les services traiteur. Nous le faisons depuis cinq à dix ans. Désormais nous quittons nos murs pour proposer nos services ailleurs. Par exemple nous exploiterons les restaurants du Pavillon suisse à Expo Milano 2015. Nous misons aussi beaucoup sur le développement durable. Pour l'heure, cela coûte, mais ce paramètre va de plus en plus entrer en considération lorsqu'il s'agira de choisir un lieu.

Genève a une carte à jouer?

Oui bien sûr. Je dis toujours que nous sommes le plus petit des grands. On ne veut pas se bagarrer contre Malmö, Anvers ou Clermont-Ferrand, nos concurrents sont Amsterdam, Vienne ou Barcelone. D'ailleurs, les clients achètent le nom Genève, Palexpo ne les intéresse pas au premier chef.

Etes-vous confiant pour le futur?

Dans notre métier nous pouvons planifier à long terme. Ainsi 2014 sera une très bonne année; 2016 et 2017 aussi. Par contre, je sais d'ores et déjà que 2015 ne sera pas un si bon cru.

Il y a de plus en plus de tatoueurs dans le canton

En l'espace d'un an, trois nouvelles enseignes ont vu le jour

Renaissance Tattoo à Carouge, mais aussi Nuit Noire et Inked Tattoo à Vernier, le tout en moins d'un an. Dans le canton, les ouvertures de salons de tatouages se succèdent à un rythme effréné. Au point de saturer le marché?

Stratégie, concurrence et prix, les trois nouveaux se confient. Ils en sont convaincus, ils sont là pour durer. «A Carouge, on passe de deux à trois studios, souligne le fondateur de Renaissance Tattoo Yvan Gaillard, barbe fournie, avant-bras colorés. Et les clients ne

manquent pas, la pratique se démocratise. Certaines villes comptent des centaines d'enseignes. J'en dénombre une vingtaine à Genève!»

Une estimation confirmée par les différents moteurs de recherche en ligne, mais qui n'intègre pas les tatoueurs à domicile. De son côté, l'Etat ne dispose d'aucune statistique officielle. La majorité des tatoueurs sont enregistrés comme «indépendants».

Au moment de créer Nuit Noire en 2013, la concurrence n'a pas effrayé Vince Pages, son fondateur: «Dans le milieu, il existe deux types de salons. Les «street shop», dans lesquels le tatoueur a plus un rôle d'exécutant, et le «custom shop»,

marqué par l'identité artistique du propriétaire. Je pense qu'il y a encore de la marge à Genève dans la seconde catégorie.» Une analyse partagée par Yvan Gaillard: «Sur le long terme, c'est la réputation qui paie. Tu ne peux pas te permettre de tout faire. Personnellement, je fais dans l'hyperréalisme. Aujourd'hui, j'accepte 80% de ce qu'on me demande. Mais le tatouage tribal, je ne peux pas.»

Une approche à l'opposé de celle offerte par Inked Tattoo. «Nous avons basé notre stratégie sur le professionnalisme, explique Fabio Bisetto, cofondateur de l'enseigne. Refuser quelqu'un, ça n'a pas de sens! Au même titre qu'ouvrir quelques heures par

jour, ce qui arrive souvent dans le milieu.» Fabio Bisetto ne tatoue pas lui-même. Il s'occupe du marketing et de l'administratif: «Ça évite au tatoueur d'être interrompu toutes les trois minutes pour prendre un rendez-vous.»

Et les tarifs dans tout ça? Les trois nouvelles enseignes ne cherchent pas à casser les prix. «C'est un milieu où les aînés sont respectés, analyse Vince Pages. Alors j'ai décidé de m'aligner. Dans le coin, la base c'est 150 francs de l'heure. Ça paraît honnête au vu du travail fourni.» Même à vingt, le tatouage reste un petit monde.

Frédéric Thomasset

Lire aussi en page 19

Son conseil

Albert Gallegos*



Retraite: réduire ses hypothèques

Lorsque l'âge de la retraite approche, le propriétaire se pose la question du remboursement de sa dette hypothécaire.

Plusieurs raisons animent cette réflexion: avoir peu ou pas de dettes confère un sentiment de sécurité et d'indépendance, léguer son bien avec une charge la plus faible possible, optimiser la répartition de son patrimoine global. Ce remboursement peut se faire avec le capital excédentaire de la caisse de pension, quand la rente dépasse les revenus nécessaires. Dans ce cas, il faut toutefois tenir compte du délai pour demander celui-ci, en principe trois ans avant la retraite. Le remboursement peut aussi se faire avec le capital accumulé dans le 3e pilier lié ou libre, avec la fortune ou un éventuel héritage. Mais suivant les cas, utiliser ces capitaux pourrait priver le retraité d'une deuxième vie financièrement agréable. Pour cette raison, l'établissement d'un budget est indispensable.

En principe, quand la dette hypothécaire est inférieure à 50% de la valeur du bien, la banque n'exige pas de remboursement - sans oublier le fait que les intérêts de la dette sont déductibles du revenu imposable. Dans tous les cas, il faut garder des liquidités suffisantes pour les projets futurs, car réemprunter après le

début de la retraite peut s'avérer difficile. Une banque doit s'assurer de la solvabilité du débiteur. Cela signifie que le rapport entre les coûts du logement et le revenu ne doit généralement pas dépasser le seuil des 33%. Or, le revenu à la retraite est souvent 30% à 40% plus faible que celui des dernières années de vie active. En conclusion, pour trouver la solution hypothécaire optimale, une analyse globale de la

«En principe, quand la dette hypothécaire est inférieure à 50% de la valeur du bien, la banque n'exige pas de remboursement»

situation financière est nécessaire. En passant en revue sa caisse de pension, sa prévoyance individuelle, ses placements et sa future succession, on se prémunit des aléas futurs de sa deuxième vie active.

*Conseil patrimonial et prévoyance, BCGE

Le rachat de Piretti sauve 50 collaborateurs

Trois investisseurs ont sauvé l'entreprise de gypserie-peinture d'une fermeture programmée

Il n'est pas toujours facile de trouver un successeur à une entreprise familiale établie. La société Piretti a failli fermer ses portes faute de repreneur de qualité. La société de gypserie-peinture puise ses racines en 1863, l'année de création de l'entreprise Gino Vagnat que Paul Piretti rachète en 1956. A cette époque, l'entreprise compte une centaine d'employés.

Ses gendres reprennent le flambeau en 1968 à son décès. La société traverse les époques, s'adapte à un marché de plus en plus difficile. En 2013, la question

de la succession se pose. Aucun membre de la famille ne peut reprendre Piretti SA. Cinquante emplois sont menacés. Trois investisseurs, actifs pour certains dans l'immobilier, se mobilisent pour sauver les collaborateurs d'un chômage certain mais aussi parce que l'entreprise a une bonne clientèle.

Aujourd'hui, son directeur Hugues Lesbre, depuis trente ans chez Piretti, a vu dans cet événement comme une nouvelle étape bénéfique pour la société. Néanmoins il ne relâche pas ses efforts dans ce secteur très concurrentiel: «Avec une échelle, de la peinture, un téléphone portable, vous pouvez ouvrir une entreprise de peinture, mais vous n'êtes pas peintre!» **F.V.**

Immobilier Gérants et promoteurs confiants en 2014

Selon l'Office cantonal de la statistique, les perspectives émises par les professionnels de l'immobilier sont bonnes, spécialement pour la gérance et la promotion. En revanche, pour les courtiers, elles le seraient un peu moins en raison notamment d'une baisse des prix de vente. Le volume des commissions et des honoraires, de même que les résultats d'exploitation ainsi que de demande de services devraient être très similaires à la fin de l'année 2013. **F.V.**

Innovation



La 9e édition des conférences Lift, qui traite de l'innovation numérique, aura lieu du 5 au 7 février. Quarante intervenants et plus de vingt ateliers permettront aux participants de creuser les thématiques abordées. Bracken Darrell, le directeur de Logitech participera, de même que Mark Post, le professeur qui a développé un hamburger in vitro. **F.V.**