

Immobilier commercial

Olivier Nimis, le Genevois
«professionnel du trottoir»

Sa société Remicom compte plus de 14 franchises en Suisse. Des agences en France devraient bientôt suivre

Frédéric Vormus

«Ça n'excite personne de vendre un salon de coiffure ou une épicerie. Moi, si!» La satisfaction est visible sur le visage d'Olivier Nimis. Comme il le dit lui-même, c'est un professionnel du trottoir. Depuis presque dix ans, il ne cesse de labourer la ville à la recherche de commerces à remettre. Pas un emplacement ne lui échappe. Il connaît le potentiel commercial de chaque rue. La société qu'il a fondée, Remicom, finalise 1000 transactions par année. Quand il l'a lancée, en 2004, le marché était une gabegie, selon ses propres termes. Les agences immobilières, les fiduciaires ou les banques s'occupaient de trouver, comme ils le pouvaient, des acquéreurs pour les petits commerçants qui les mandataient. Peu d'organisation, aucune centralisation.

Olivier Nimis se lance alors. Aujourd'hui, Remicom domine le marché de la remise de commerce et de la transmission d'entreprise en se cantonnant aux structures de moins de 50 employés et au chiffre d'affaires inférieur à 10 millions de francs. Tout ce qui se trouve au rez-de-chaussée avec une porte à pousser, comme il le dit.

Il est dorénavant présent dans tous les cantons romands et aussi, depuis quelques semaines, en Suisse alémanique, où pas moins de six agences auront ouvert en six mois. La vente de franchises a permis de soutenir ce rapide développement, qui ne semble pourtant pas l'être suffisamment aux yeux d'Olivier Nimis: «Ce n'est pas un développement rapide, 14 agences en dix ans! Si j'avais été en France, j'aurais déjà au moins 100 agences», affirme-t-il, non sans une pointe de fanfaronnade. Néanmoins, il assure avoir reçu des demandes de master franchise de grands pays. Il va d'ailleurs bientôt attaquer le marché français. Les perspectives sont énormes, selon lui.



Olivier Nimis, fondateur et patron de Remicom: «Ça n'excite personne de vendre un salon de coiffure ou une épicerie. Moi, si!» STEEVE IUNCKER GOMEZ

«Les enseignes françaises sont contentes de venir ici, mais leur chiffre d'affaires est meilleur à Annecy. Le commerce à Genève a perdu de son attractivité»

Olivier Nimis Patron de Remicom

Son modèle d'affaires est scindé en deux: 70% de son activité sont consacrés à la remise ou à l'installation de commerces, les 30% restants étant dévolus à la transmission d'entreprises. Remicom perçoit une commission de 7 à 9% sur

En chiffres

Olivier Nimis a lancé sa première agence Remicom à La Croix-de-Rozon, en 2004. Le groupe en compte désormais quatorze dans tous les cantons de Suisse romande et, depuis peu, dans quelques cantons alémaniques. Trois autres agences doivent encore ouvrir leurs portes ces prochains mois à Bâle, à Saint-Gall et au Tessin. Remicom compte 35 collaborateurs. 1000 transactions sont réalisées chaque année et près de 2000 annonces sont disponibles. **F.V.**

le montant des transactions. Olivier Nimis a également accompagné l'installation de beaucoup de grosses enseignes françaises à Genève. Mais la demande s'est atténuée ces dernières années. «Les surfaces de plusieurs centaines de mètres car-

rés n'existent plus au centre-ville. Or, ces enseignes ont besoin d'énormément d'espace», explique-t-il. Pour les marques françaises de luxe, l'idée qu'elles se faisaient de Genève ne correspond plus à la réalité. «Quand j'accompagne des clients étrangers pour leur faire visiter des arcades à la rue du Rhône et qu'ils voient des mendiants devant la porte, ils sont choqués, confesse-t-il, dépité. Ce n'est pas l'idée qu'ils se faisaient de la Suisse. On doit leur faire comprendre que Genève est devenue une ville comme les autres. Les enseignes sont contentes de venir ici, mais leur chiffre d'affaires est meilleur à Annecy. Le commerce à Genève a perdu de son attractivité.»

Olivier Nimis reste pourtant confiant. D'autant que les transactions liées aux transmissions d'entreprises devraient s'envoler avec le départ à la retraite des *baby boomers*. Dans les cinq prochaines années, près de 50 000 entreprises vont changer de propriétaire. De quoi assurer l'avenir de Remicom.

Son conseil

Albert Gallegos*



Gérer ses dettes efficacement

Si vous avez l'impression que vos dépenses dépassent vos revenus ou que cela risque d'arriver, il est temps de reprendre votre situation financière en main, sinon vous risquez de le payer ultérieurement plus cher! Outre la maîtrise du budget, il s'agit de contrôler ses dettes, qui se répartissent en trois grandes catégories: hypothèques, dettes d'investissement et dettes personnelles.

La première, qui est liée à l'achat d'un bien immobilier, se justifie en Suisse par le fait que le propriétaire de son logement doit en déclarer la valeur locative comme revenu. En contrepartie, les intérêts et les frais d'entretien sont déductibles. D'ailleurs, les ménages helvétiques sont aujourd'hui vice-champions du monde en la matière, avec un volume des crédits hypothécaires de 614,244 milliards de francs, selon les chiffres de la BNS en 2012. Le niveau idéal de cette dette dépendra de votre profil d'investisseur et de votre taux marginal d'imposition. La deuxième catégorie consiste à s'endetter à un taux d'intérêt inférieur à la rentabilité que l'on obtiendrait de ses placements sur les marchés financiers: c'est

l'effet de levier. Ceci est à utiliser seulement si vous êtes un investisseur averti, avec des liquidités suffisantes pour affronter une forte baisse des marchés et en disposant de temps devant vous. En principe, il ne faudrait pas utiliser plus de 10% de votre fortune dans cet exercice!

«Évitez le piège de la dette en maîtrisant votre budget»

Quant à la troisième catégorie, c'est la dette utilisée pour assurer son niveau de vie: changer de voiture, acheter des nouveaux meubles ou surmonter des difficultés financières passagères. Attention au risque de surendettement! En conclusion, il vous faut déterminer le niveau de dette par catégorie en fonction de votre fortune, des taux d'intérêt que vous payez et des possibilités de remboursements anticipés. N'oubliez pas de toujours comparer les conditions d'octroi!

*Conseil patrimonial et prévoyance, BCGE

Pharmacie
La société Ares investit aux Etats-Unis

Le groupe d'investissement spécialisé dans le secteur de la santé Ares Life Sciences (ALS), dominé par Ernesto Bertarelli, a annoncé le rachat total de l'entreprise pharma américaine Albion Medical Holdings, située en Caroline du Nord. ALS a réalisé cette acquisition définitive auprès de la société financière Raymond James. Albion possède notamment une filiale dont les activités sont centrées sur l'allergie. La firme américaine occupe 340 personnes et a réalisé un chiffre d'affaires d'environ 62 millions de dollars. **R.R.**

Consommation

0,4

C'est, en pour-cent, la hausse de l'indice des prix à la consommation en février 2013 à Genève, selon l'Office cantonal de la statistique (Ocstat). L'évolution mensuelle de l'indice s'explique surtout par l'augmentation des loyers des logements (+0,5% en trois mois et +2,3% en un an). Le coût du mazout et du bois de chauffage, en hausse, explique également en grande partie la hausse de l'indice. L'Ocstat note que la prolongation des soldes dans certains commerces en février atténue la hausse. **R.ET.**

La galerie Cigarini tire sa révérence après 34 ans

Ugolina Cigarini va quitter son arcade. Les grands chantiers du quartier et la résiliation de son bail l'ont poussée à partir

Après trente-quatre ans au numéro un de la rue de la Rôtisserie, la galerie Cigarini s'en va. «Les travaux dans l'immeuble adjacent viennent de commencer. Ensuite, ce sera au tour de Confédération Centre. Je ne peux pas encore attendre cinq ans dans le bruit et la poussière. D'autant qu'avec la fermeture de nombreux commerces dans cette partie de la rue, les gens y passent moins. Mes affaires en ont été affectées.»

Le dépit est profond, le regret lourd dans la voix d'Ugolina Cigarini, qui a poursuivi l'activité de son mari, décédé en 1999. Si la crise n'a rien arrangé, l'environnement ne l'a pas aidée. «Le centre-ville a perdu de son potentiel.



Ugolina Cigarini: «Le centre-ville a perdu de son potentiel. Genève est éventrée, décousue. Ils font tout pour tuer le commerce.» O.VOGELSANG

Genève est éventrée, décousue. Ils font tout pour tuer le commerce. Je suis toute seule sur mon îlot, encerclée par les grandes enseignes qui dévorent tout», se plaint-elle nostalgique, sans donner plus d'explications.

Comme la galerie occupe un très bel espace dans un emplace-

ment de premier choix, la reprise n'aurait pas dû poser de problème. «J'avais trouvé quelqu'un pour la reprendre. Dès que la régie a su que je voulais partir, elle m'a coupé l'herbe sous le pied en refusant mon candidat, puis en résiliant mon bail pour 2014. Je n'avais pas envie de prendre un

avocat et de me lancer dans une longue procédure.» Ugolina Cigarini décide donc, de son propre chef, de partir plus tôt. Une question de dignité, dit-elle. La régie aurait déjà retrouvé un locataire. Interrogée, cette dernière refuse de commenter des «détails concernant des contrats de bail en particulier».

Ugolina Cigarini, malgré son âge, va continuer son métier de galeriste. Elle qui organisait jusqu'à 8 expositions par an prévoit d'en préparer une ou deux par année, dans des galeries amies. Elle va s'appuyer sur son large carnet d'adresses et compte sur ses relations privilégiées avec les artistes qu'elle suit depuis toujours. Pour l'heure, elle se dédie corps et âme à l'exposition qu'elle prépare en hommage à son mari, Romano Cigarini qui, en plus d'être galeriste, fut peintre. Une manière élégante de ponctuer ces presque quatre décennies. **F.V.**

Déchets payants



Si le geste de recycler est bien intégré dans le privé, les entreprises semblent encore éprouver quelques difficultés à bien trier leurs ordures. En 2011, le taux de récupération ne dépassait pas les 54%, alors que l'objectif est fixé à 70%. Selon le principe du «pollueur-payeur», l'Etat a demandé aux communes de cesser d'assurer gratuitement la prise en charge des déchets qui seront donc progressivement à la charge des entreprises ne recyclant pas assez. **F.V.**

Conjoncture
«Croissance molle» au bout du Léman

La conjoncture économique dans le canton de Genève continue sur la voie d'une croissance molle en 2013, a affirmé l'Office cantonal de la statistique (Ocstat). Des différences marquées existent entre les branches. Entre novembre 2012 et février 2013, la situation des affaires est restée mauvaise dans l'industrie genevoise, même si les commandes repartent à la hausse en début d'année. Les exportations de marchandises sont certes en progression d'octobre 2012 à janvier 2013, mais cette hausse est essentiellement due à la bijouterie. **ATS**