

Confection

De g. à d., Albert El-Eini avec ses deux fils, David et Jonathan, dans la nouvelle boutique de 440 m² qu'ils viennent d'ouvrir. PASCAL FRAUTSCH

De père en fils dans la vente de prêt-à-porter

La famille El-Eini, qui gère onze boutiques de mode, croit plus que jamais aux vertus du commerce de proximité

Frédéric Vormus

Le «Père et Fils», qui s'affichait avec fierté sur les enseignes peintes des commerçants de quartier, se voulait un gage de la tradition et de la qualité. Si les néons des groupes internationaux les ont peu à peu remplacés, il existe encore des familles qui portent en elles la passion du commerce. Les El-Eini en sont.

Albert, le père, a lancé son entreprise en 1973. Il commence comme fabricant de vêtements puis ouvre sa première boutique l'année suivante. Il poursuit dans la production d'habits avant d'ouvrir un second magasin en 1985. Aujourd'hui, la PME A. El-

Eini & Cie a plus de dix points de vente, disséminés entre Genève, Signy et Lausanne. Depuis 2001, l'aîné de ses fils, David, l'a rejoint. Le jeune homme est en charge du développement des affaires. Le cadet Jonathan, à l'allure milanaise, s'occupe des achats depuis son entrée dans le *business* en 2008.

Pourtant qui ose encore miser sur la vente de prêt-à-porter dans des boutiques alors que la concurrence des grandes surfaces se fait toujours plus aiguë, que les achats sur Internet explosent et que les effets de la crise sont encore sensibles?

La famille El-Eini continue de croire, avec raison et succès d'ailleurs, aux vertus du commerce de proximité. Pour preuve, ils viennent d'inaugurer Eastside, un magasin de 440 m² qui donne aux Eaux-Vives, où il est implanté, un air de New York. «Mon père nous a toujours appris qu'il fallait saisir les opportunités, spécialement dans les périodes difficiles. Lorsque la conjoncture s'améliore, ce sont ceux qui ont investi

qui occupent les meilleures places», témoigne David El-Eini.

Son père reconnaît que pour une société comme la sienne, la situation n'est pas toujours facile, sans pour autant montrer des signes d'inquiétude: «Cela devient plus difficile à Genève. Il y a de plus en plus d'enseignes internationales qui offrent un choix varié sur des milliers de mètres carrés. Nous devons donc être très attentifs à notre positionnement et so-

En chiffres

A. El-Eini & Cie a été fondé en 1973 par Albert El-Eini, alors fabricant de vêtements. En 1974, il ouvre sa première boutique. Aujourd'hui, la société possède ses propres griffes (Alberto Bini, Addison) mais vend aussi des marques connues dans ses 11 magasins. 60 collaborateurs travaillent au sein du groupe parmi lesquels onze sont dédiés à la création, la production et à la distribution des nouvelles collections. **F.V.**

igner notre clientèle que nous nous efforçons de fidéliser en personnalisant le plus possible nos offres.»

L'habile commerçant prend en considération la concurrence croissante de la Toile: «En connaissant nos produits et en offrant de l'émotion à nos clients, nous arrivons à mieux vendre que sur Internet», s'enthousiasme-t-il tout en regardant le décor très élaboré de sa gigantesque boutique.

Les fils, à l'instar de leur père, restent persuadés du potentiel commercial de la ville de Genève. Ils veulent poursuivre sur la même voie. «Ça ne sert à rien de miser sur l'expansion territoriale et d'offrir le même concept dupliqué. Pour rester en ville, il faut miser sur la diversification des points de vente et de la clientèle. Un jeune par exemple dépense moins par achat mais revient plus régulièrement. Nous devons donc offrir des environnements variés pour toucher toutes les tranches d'âge», analyse David.

Pas de doute, le gène du commerce est passé de père en fils!

Son conseil

Albert Gallegos*



Des placements adaptés à son âge

La stratégie en matière d'épargne, la détermination du degré de risque à prendre et le choix des placements financiers qui en découlent devraient s'adapter à notre positionnement sur le cycle de vie. Autour de 20 ans, c'est la formation qui domine; vers la trentaine, c'est souvent la fondation d'une famille. Plus tard, la carrière prend de l'ampleur et la fortune se développe. Et c'est en général vers la cinquantaine que l'on commence à imaginer une retraite à l'abri des soucis.

Fondamentalement, les besoins financiers changent à travers le temps et reflètent les projets propres à chaque étape de son existence, ainsi que le niveau de vie souhaité. L'art de conduire ses finances personnelles consiste alors à trouver le juste équilibre entre l'épargne et les dépenses. Ensuite, il faut choisir les bons placements. Lesquels déterminer dans l'océan de possibilités qui s'offre à vous? Cela dépend de plusieurs paramètres: votre profil d'investisseur, votre horizon temps de placement et votre capacité d'épargne. Une quasi-certitude: sur le long terme, des travaux empiriques le démontrent, les actions sont le meilleur investissement! Voici

quelques règles de base concernant les actions. Acheter et vendre sans cesse est une mauvaise opération, vous serez très probablement perdant; définissez plutôt une stratégie à long terme. Réduisez le risque en diversifiant judicieusement votre investissement selon les

«Aucun plan financier n'est immuable, il faut savoir l'adapter»

secteurs d'activité, les régions et les monnaies. Investissez dans des sociétés dont vous comprenez les activités. Une autre règle empirique veut que le pourcentage de votre fortune à investir en actions devrait correspondre à 100 moins votre âge actuel. Donc, si vous avez 55 ans, la proportion maximum à investir en actions serait de 45% de votre fortune. Finalement, soyez conscient que les conditions-cadres actuelles ne seront pas forcément celles de demain! Aucun plan financier n'est immuable, il faut donc savoir l'adapter.

*Conseil patrimonial et prévoyance, BCGE

Pharma Ares Life Science a acquis Greer Laboratories

La société d'investissement industriel Ares Life Sciences, spécialisé dans le secteur médical, a annoncé avoir acquis 100% du capital d'Albion Medical Holdings, une entreprise qui détient Greer Laboratories, le leader américain de l'immunothérapie allergénique. Ce laboratoire est en train de développer un médicament sublingual liquide prometteur. Ares Life Science a été fondé en 2008 par la famille Bertarelli pour procéder à des investissements exclusivement dans le domaine des sciences de la vie, soit la pharma, la biotechnologie, les diagnostics médicaux et les technologies médicales. **F.V.**

Gestion de fortune

10

Malgré les incertitudes qui planent sur la place financière helvétique, le nombre de membres de l'Association suisse des gérants de fortune, dont l'un des trois bureaux est situé à Genève, est stable. Son nombre de membres est passé de 922 (2011) à 920 (2012). Si la Suisse alémanique a perdu 7 membres durant cette période, la Suisse romande en a en revanche gagné 10, à 395; 53% des membres gèrent une fortune inférieure à 100 millions de francs, 37% entre 100 et 500 millions, le reste au-delà du demi-milliard. **R.R.**

Genève est le canton le plus menacé par les pressions

Pour le directeur de Genève Place Financière, Steve Bernard, le canton reste le plus touché par les attaques internationales

Que pensez-vous de l'échange automatique d'informations et de la voie suivie par la Suisse?

Nous sommes d'accord avec le gouvernement d'ouvrir des négociations avec nos partenaires européens sur les conditions de ce que serait un échange automatique.

Mais il faut clarifier les standards internationaux et leur application effective par toutes les places financières, y compris anglo-saxonnes, comme réclamé par le G20. Il faudra peut-être quelques années pour à la fois régler le passé, assurer aux banques suisses l'accès au marché européen et



Steve Bernard, directeur de Genève Place Financière. LAURENT GUIRAUD

être sûr que les autres places pratiquent aussi l'échange automatique.

Pour solder le passé, la France pourrait s'inspirer du pragmatisme de ses voisins espagnol, belge ou allemand.

Genève semble le canton le plus menacé par ces pressions internationales...

Avec Zurich, Genève présente effectivement le plus haut taux d'emplois financiers. De plus, comme cet enjeu touche surtout

six cantons, les autres pourraient croire que cela ne les concerne pas. Pourtant ils vont perdre des revenus avec la péréquation. De plus, si nous trahissons nos clients, c'est toute la Suisse qui va pâtir de cette perte de confiance, car la marque Suisse reste exceptionnelle dans le monde. D'où l'importance d'un délai de transition.

Si le monde a encore confiance dans les banques suisses, est-ce que les Suisses ont encore confiance dans leurs banques?

L'opinion suisse a été déstabilisée, notamment par les affaires internationales qui ont secoué les grandes banques et certains établissements. En même temps, je pense que les Suisses ont confiance dans leurs banques et saluent cette volonté d'aller vers une place financière irréprochable mais aussi concurrentielle. **Frédéric Vormus**

Midis de l'Europe



On le sait, l'Europe va mal. Dans le cadre du programme des Midis de l'Europe, organisés par l'Institut européen de l'Université de Genève, Mariangela Zappia, cheffe de la délégation de l'UE auprès des organisations internationales, s'exprimera sur cette question: «L'Europe dans le monde: comment concilier droits humains et justice sociale?» Le bien fondé du projet européen y sera abordé. Cette conférence aura lieu mardi 7 mai de 12 h 15 à 13 h 45 aux Salons (6, rue Bartholoni). **R.R.**

Association L'Ulam a célébré les 20 ans de sa création

L'Union lémanique de l'artisanat et des métiers (ULAM) vient de fêter ses 20 ans. Issu des organisations économiques et professionnelles de l'artisanat et des métiers de la région lémanique, soit la Chambre des métiers de l'Ain, la Chambre des métiers et de l'artisanat de la Haute-Savoie, la Fédération patronale vaudoise, l'Union des associations patronales genevoises et l'Union valaisanne des arts et métiers, l'Ulam porte son action en priorité sur les possibilités de travail transfrontalier et sur les problématiques liées à la formation professionnelle. **F.V.**