

Commerce

Comment un papetier a pu traverser les siècles

La maison Brachard fête ses 175 ans d'existence. Quels sont les secrets de cette longévité?

Roland Rossier

A l'heure d'Internet, de nombreux secteurs économiques sont fortement secoués. Dans la branche de la vente d'articles de bureau, même un colosse comme Office Depot doit lutter pour sa survie (*lire ci-dessous*). Parfois, *small is beautiful*. La maison Brachard le prouve. Cette enseigne fête aujourd'hui ses 175 ans d'existence. Comme dans un conte de fées, tout a commencé grâce au romantique Nicolas Brachard, né à Paris en pleine Révolution: lors d'un voyage à Genève, il tombe amoureux. Il fonde une famille puis ouvre une papeterie de luxe «française et anglaise» en octobre 1839, à la Grand-Rue. D'autres Brachard prennent la relève. En 1938, la maison s'ancre définitivement au 10, rue de la Corratierie, sur trois étages.

En 1976, Jean-Marc Brachard, représentant de la 5e génération, reprend le flambeau, secondé en 1979 par son neveu, Pascal Vuarnier. Quels sont les secrets d'une telle longévité? Année après année, décennie après décennie, cette famille a réussi à maintenir sa propre «culture d'entreprise», basée sur une très forte notoriété locale. Impensable de ne pas se rendre «chez Brachard» pour y dénicher un pinceau.

«Notre clientèle traverse aussi les générations», analyse Jean-Marc Brachard, 65 ans. Le papetier s'appuie à la fois sur une clientèle très genevoise, notamment composée des vieilles familles patriciennes mais aussi des jeunes, des passionnés de dessin, des fous de gouache. «Nous avons aussi pu attirer les fonctionnaires internationaux et les collaborateurs des multinationales anglo-saxonnes», ajoute le Genevois. Grâce aussi à la carterie, utilisée tout au long des événements qui ponctuent une vie, du



En 1875, Brachard déménage au numéro 8, rue de la Corratierie, à côté de son emplacement actuel. C'est en 1938 que la papeterie sera installée au No 10, juste à côté, sur trois étages. DR

faire-part de naissance à la carte de condoléances. «Sur les 300 clients qui nous visitent chaque jour, je dois en connaître la moitié.» Le Genevois a le contact facile. Il peut bavarder longtemps avec des clients. Cette convivialité, cela représente aussi l'un des raisons de la pérennité d'un commerce.

Sans oublier le poids du loyer. Brachard s'étend sur 700 mètres

carrés. C'est grand, en plein centre. Mais, grâce à un propriétaire qui ne spéculé pas (la caisse de pension de la Ville de Genève), le loyer est abordable: environ 525 francs le mètre carré par an (environ 30 000 francs par mois). Afin de diversifier ses sources de revenus, Brachard a ouvert une boutique online, en 2008, qui pèse déjà 15 à 20% des ventes. Comment

Jean-Marc Brachard imagine sa maison dans 25 ans? Il aura 90 ans, et espère bien être toujours de la partie. «Nous vendrons peut-être autre chose. Des carottes ou des soutiens-gorge! Il faut être prêt à s'adapter aux temps qui changent», lâche le commerçant avec malice. «Il ne faut pas camper sur ses positions et s'accrocher au passé.» Aussi glorieux soit-il.

Nains et géants sur un marché ardu

● Internet et la globalisation des marchés ont aussi secoué la branche de la fourniture de matériel pour bureaux. Des petites enseignes résistent, à l'image de Brachard. Créée en 1972, la papeterie Wolf est toujours là, sur trois points de vente. «Nous employons une quinzaine de personnes. Nous arrêtons les fournitures de bureau, car la concurrence y est démente et les marges très petites, et nous nous concentrons sur nos magasins», résume Philippe Wolf, représentant de la seconde

génération. Autre acteur genevois «historique», la maison Baumann-Jeanneret (fondée en 1910, renommée bj-office) est toujours là: un quart des 47 employés du groupe s'occupe des articles de bureau.

Passons à la catégorie moyenne: Office World, sur le marché suisse, dégage un chiffre d'affaires de 120 millions de francs et emploie 280 collaborateurs. En Europe, c'est le français Lyreco qui tient la corde. Nombre de collaborateurs? Environ 10 000. En Suisse, ce groupe emploie

450 personnes et y a réalisé des ventes de 214 millions de francs. Enfin, dans la catégorie des géants, on trouve Office Depot (fondé en 1986 en Floride) avec plus de 60 000 employés, et un chiffre d'affaires de 11 milliards de dollars. Mais aussi une perte de 190 millions de dollars au second trimestre. Secoué en Bourse, Office Depot vient de quitter la Bourse principale des Etats-Unis (New York Stock Exchange) pour être cotée, depuis le 26 septembre, au Nasdaq. R.R.

Deux ex-banquiers jouent le rôle de leur vie

Aujourd'hui comédiens, Derek Robin et Matthias Leonhard Lang racontent sur scène le monde de la finance

Ils partagent un passé: la banque. Et une passion: la comédie. A l'affiche du spectacle *Les banquiers* - au P'tit Music'Hohl, au 54 de l'avenue Louis-Casaï, depuis vendredi - Derek Robin et Matthias Leonhard Lang, deux ex-employés de la place financière genevoise, sont des acteurs au profil atypique. «A noter que les deux mondes ne sont pas si différents, philosophe Derek Robin. En tant que banquier, on passe aussi sa journée à jouer la comédie.»

Résultat: une pièce en six actes, alternant gags et nostalgie, dans laquelle on enterre le secret bancaire tout en se mouchant à coups de billets. «Nous faisons dans l'humour, certes, mais la pièce est rendue plus forte par le fait que nous connaissons cet univers de l'intérieur», souligne Matthias Leonhard Lang. Pour ma part, je travaillais



De g. à dr.: les comédiens Matthias Leonhard Lang et Derek Robin. DR

encore dans la banque il y a deux ans.»

Entre-temps et après une solide

carrière, l'homme à la fine moustache a connu les affres du rachat de son employeur. Les licenciements

de personnel qui s'en sont suivis auront eu raison de sa motivation pour le secteur bancaire. «J'ai su qu'une page de ma vie se tournait, et qu'il était temps de retrouver mes premières amours, sourit Matthias Leonhard Lang. Enfant déjà, je passais à la télé autrichienne. On y prend vite goût.»

De dix ans son aîné, Derek Robin aura finalement vécu la même histoire, ou du moins la même conclusion. «J'ai fait une matu artistique, mais dans les années 80, la banque était ouverte à tous les profils et une voie facile d'accès au moment de chercher du travail. La suite a été plus chaotique. J'ai vécu de l'intérieur la crise de 1987 ou encore la disparition de Lehman Brothers à Genève, par exemple.»

Des anecdotes personnelles, qui ne manquent pas de nourrir le spectacle écrit par Nicolas Haut. Au risque de virer intimiste? Les comédiens s'en défendent. «Nous sommes tous clients des banques. Qui n'a pas envie de rire de son banquier?» **Frédéric Thomasset**

Informations: www.musicohhl.ch

Son conseil

Par Albert Gallegos *



Acheter ou louer? Le juste choix

Bien que seulement 37% de la population suisse soit propriétaire de son logement avec un taux inférieur à 18% à Genève, la question de l'accès à la propriété intéresse chacun. Nombreux sont les locataires à s'être posé la question de l'achat? Parmi les critères de décision, commentons ici quelques aspects financiers cruciaux.

En sus du prix, il faut intégrer les coûts directement liés à la transaction. Par exemple, pour un appartement d'un million de francs, les frais connexes s'élèvent à environ 39 300 francs (taxes, émoluments du notaire, frais divers). Il est aussi recommandé d'évaluer précisément les frais d'entretien.

Dans certains cas, vous pouvez les déduire du revenu imposable. Pour un propriétaire, le loyer est remplacé par le paiement d'intérêts hypothécaires et d'amortissements usuels; tenez compte du taux d'intérêt moyen à long terme et non pas des taux actuels. Le «coût d'opportunité des fonds propres» doit également être analysé, car le capital investi dans le bien ne peut plus l'être ailleurs. Ce «coût» équivaut au rendement après impôt que l'on aurait obtenu en effectuant un investissement à la place de l'achat immobilier. Parallèlement, il faut aussi tenir

compte d'une possible augmentation de la valeur du bien... ou d'une prime de risque si, au contraire, elle venait à baisser! N'oubliez pas d'intégrer également la fiscalité - déduction des intérêts hypothécaires, imposition de la valeur locative,

«La décision de louer ou d'acheter ne doit pas être uniquement le fruit de considérations financières»

diminution de l'impôt sur la fortune - en tenant compte de votre «taux marginal d'imposition», qui est plus haut que votre taux moyen d'impôts. Enfin, la décision de louer ou d'acheter ne doit pas être uniquement le fruit de considérations financières; vous devriez aussi tenir compte de la flexibilité, qui profite au locataire et des différences de qualité de vie entre les deux modes d'habitat. Parlez-en ouvertement avec les professionnels et choisissez le banquier qui abordera votre situation de manière globale!

* Conseil patrimonial et prévoyance, BCGE

Engagement Ethos signe une déclaration sur le climat

Dans le cadre du sommet de l'ONU sur le climat qui s'est tenu à New York le 23 septembre 2014, 347 investisseurs représentant plus de 24 000 milliards de dollars d'actifs sous gestion ont signé une déclaration sur le changement climatique. Une initiative à laquelle s'est jointe la fondation Ethos, qui a pour but de promouvoir l'investissement responsable. Elle s'est ainsi engagée à intensifier son dialogue avec les sociétés cotées et la Bourse suisse pour les encourager à publier des objectifs précis de réduction de gaz à effet de serre. **F.T.H.**

Satigny

2498

Soit la surface, en mètres carrés, du nouvel entrepôt régional à Satigny du groupe Prodega/Growa/Transgourmet, spécialisé dans le marché et la livraison en gros. Le nouveau lieu est destiné aux clients de la région s'étendant de Genève à Morges. Si le groupe n'a pas précisé le coût de l'opération, il relève en revanche qu'elle a permis la création d'une dizaine d'emplois. Les travaux de construction du nouvel entrepôt ont duré quinze mois. **F.T.H.**

Nominations



Le fondateur du site *investir.ch* et chroniqueur de la *Tribune de Genève*, **Thomas Veillet**, a été nommé à la tête du pôle investissement de Sequoia Asset Management. Il partagera la tâche avec Loïc Schmid, ancien de la banque Bénédict Hentsch. Avec leur venue, Sequoia Asset Management compte enrichir l'offre de services proposée aux gestionnaires de fonds souhaitant exercer en Suisse. **F.T.H.**

Haute-Savoie Le marché du logement s'écroule

Le chiffre est saisissant: au second trimestre de l'année en cours, le nombre de logements autorisés en Haute-Savoie a fortement chuté, de 24,5%, par rapport à la même période de 2013. Durant ce trimestre, on est ainsi passé de 12 344 à 9320 logements. Dans le même temps, le nombre de logements autorisés a bondi de 25,9% à Genève (2038 logements contre 1619 au 2e trimestre de 2013). Ces chiffres ont été publiés par le Conseil du Léman, dans son édition de septembre 2014. **R.R.**