

Portraits

LES CORDONNIERS ADORENT LA PLUIE

Pourquoi le mois de novembre est le meilleur de l'année pour les affaires des cordonniers, et comment leur secteur a évolué? Portraits et explications de trois professionnels genevois.



Mercurio, dans sa spacieuse boutique

Il paraît que nos chaussures en disent long sur nous. Mais aussi sur les changements de notre époque. Mode, économie, industrie et humeur du moment se reflètent dans cet accessoire indispensable à tous et dont trois des «docteurs» ont accepté de nous livrer leurs constats.

«Chaussures devenues irréparables!»

Dans le quartier de Saint-Jean, la spacieuse boutique de cordonnerie de Mercurio est une vraie institution. Ouverte dans les années 1940, la plupart de ses propriétaires successifs ont été des Italiens. Comme l'actuel maître des lieux. Arrivé de sa Calabre natale, Mercurio est d'abord cuisinier, puis serveur, et finalement cordonnier. «Adolescent,

j'avais appris ce métier auprès d'un vieux monsieur, puis je m'en suis souvenu lorsque j'ai voulu quitter le secteur de la restauration.» Et c'est depuis trente ans qu'il l'exerce, dont les sept dernières à Saint-Jean.

Le plus important pour un commerce? «Le quartier!» rétorque-t-il, en affirmant que sa clientèle de Saint-Jean est exceptionnelle de par sa politesse et sa gentillesse. D'ailleurs, chez Mercurio, beaucoup sont des femmes. Et certaines lui ont avoué regarder en premier chez un homme... ses chaussures! Pourquoi? Parce que cela leur donne une idée de son statut social, et donc de ses moyens financiers. Mais pas que. L'aspect négligé de cet accessoire serait un indice fiable du manque de soin que l'homme porte à lui-même.

Quant à la qualité de ce produit, Mercurio note que, ces quinze dernières années elle a beaucoup baissé. Au point que souvent, la réparation devienne impossible: «Certains talons en gomme ne prennent même pas la colle... Pour d'autres, je suis obligé de les coudre pour qu'elles ne tombent pas en morceaux! Le cuir non plus n'est pas toujours fameux, puisque le mode de vie des animaux aussi a changé.» Mais la métamorphose la plus notable est le port désormais très répandu des baskets, tous âges confondus.

Le rêve canadien

C'est à Paris que Yohan Seror s'éprend de la cordonnerie grâce à un ami de ses parents qui l'introduit dans le métier. Suivra l'apprentissage chez les Compagnons de >>



de cordonnerie à Saint-Jean. Photos d'Elodie Durand

*Certaines clientes avouent regarder en premier chez un homme...
ses chaussures!* Mercurio

TAXIPHONE GENEVE
022 33.141.33

UN SERVICE DE QUALITÉ AU MEILLEUR PRIX !

EN UN CLIC...
VOTRE TAXI !

Simple, rapide et gratuite
TÉLÉCHARGEZ NOTRE APPLI



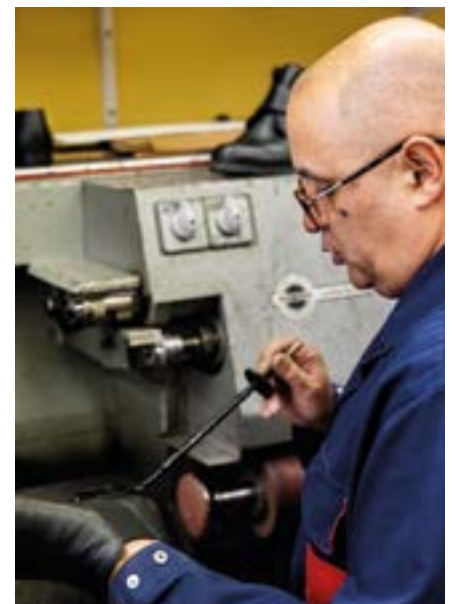
www.mytaxiphone.ch

SOUTENEZ VOTRE ENTREPRISE LOCALE





*Dites-le avec
des chaussures!*



France avec qui il fera le tour de l'Hexagone pendant dix ans. Puis, une fois marié et devenu père à 27 ans, il décide de partir s'installer au Canada. «C'est le pays de rêve pour notre profession, car, avec ses conditions climatiques – pluie, neige – les gens ont souvent besoin de réparer leurs chaussures.» Mais le destin en décide autrement et la famille s'établit finalement à Genève, où l'artisan ouvre sa première boutique, puis la deuxième. Le plus difficile dans le métier? «C'est de rester concentré sur sa tâche, car on est souvent interrompu. Bien qu'artisan, un cordonnier est également un commerçant qui doit savoir accueillir les clients.» Parmi ses défis, le quadragénaire, qui

emploie sept collaborateurs, souligne le souci numéro un de la plupart des employeurs: la bonne gestion du personnel. Sans oublier celui de la transmission, car chez Seror on forme des apprentis et encourage l'intérêt grandissant des jeunes femmes pour le métier réputé masculin. Si l'âge moyen de sa clientèle se situe autour de 50 ans, Yohan Seror constate l'arrivée de plus en plus fréquente des 25-30 ans. «Il s'agit souvent de jeunes qui s'achètent des chaussures de grande qualité pour leur premier emploi, généralement dans le secteur bancaire. Sans doute parce qu'à Genève, contrairement à Londres, les baskets ne sont pas admises dans ces institutions.» Bien que le

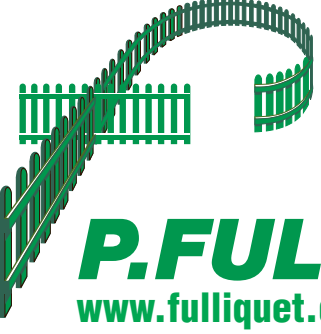
Covid, avec son confinement et le télétravail ait provisoirement ralenti les affaires, l'arrivée de l'automne les a vues fleurir à nouveau. «La météo maussade du mois de novembre est notre amie, avoue Yohan Seror. Et après trois jours consécutifs de pluie nous sommes habituellement pris d'assaut, car tout le monde arrive au même moment.»

«Moins de clés qu'avant»

Avec sa boutique à deux pas des Hôpitaux universitaires de Genève (HUG), Guillermo Melly est devenu presque le psy de sa clientèle. «Les gens passent habituellement le matin avant de commencer leur travail, sinon le soir après >>



Guillermo Melly dans sa cordonnerie à deux pas des Hôpitaux universitaires de Genève (HUG). Elodie Durand



**CLÔTURES
PORTAILS
AUTOMATISATION JARDIN**

P. FULLIQUET SA
www.fulliquet.ch

P. FULLIQUET SA
9, route de Cartigny - 1236 CARTIGNY
Tél. 022 792 59 11 - 078 689 17 94 - e-mail : pfulliquetsa@hotmail.com



Rendez-vous de la fiscalité

 **UBS**  **BfB**

**LES RENDEZ-VOUS DE LA
FISCALITÉ IMMOBILIÈRE 2021**

**Jeudi 2 décembre 2021
de 8h30 à 12h**

Renseignements et inscription
sur www.cgiconseils.ch / formations





Yohan Seror forme des apprentis et encourage l'intérêt grandissant des jeunes femmes pour le métier réputé masculin. Elodie Durand

«*Le plus difficile dans le métier c'est de rester concentré sur sa tâche, car on est souvent interrompu*» Yohan Seror

l'avoir fini et racontent souvent leur journée voire leurs soucis», sourit le flegmatique Argentin. Né à Cordoba, il fait d'abord un apprentissage de boulanger. Mais une fois à Genève, il laisse tomber le pain pour les chaussures. «Quand on a 20 ans, on veut sortir la nuit dans les boîtes, et non pas pétrir le pain. Alors j'ai fait un apprentissage de cordonnier chez Mister Minit, avant d'acheter la franchise de l'une de ses boutiques.»

Ayant déménagé depuis dans des locaux plus grands, le commerçant avoue apprécier autant le travail avec les chaussures que celui de l'aiguisage des couteaux ou de la préparation des clés. Cependant, il note une évolution

notable dans la demande en serrurerie. «Par rapport aux années 1990, on fait moins de clés, et c'est à cause du marché immobilier, très tendu actuellement. Avant, les gens déménageaient plus souvent, tandis que, de nos jours, c'est devenu très compliqué de trouver un logement avec un prix abordable.» Une évolution qui s'est répercutée donc sur la demande pour les clés et les plaques des boîtes aux lettres qui avant explosait chaque début du mois. Par ailleurs, l'introduction du type de clé passe-partout qui ouvre désormais plusieurs portes à la place d'une a également réduit les commandes chez les cordonniers en les aiguillant vers des serruriers agréés.



Enfin, ce qui reste immuable, ce sont les attitudes des hommes et des femmes envers leurs chaussures. «Les dames ont souvent plus de paires que les messieurs, bien que, comme les hommes, elles en aiment porter deux ou trois, celles dans lesquelles elles se sentent le plus à l'aise.»

Anna Aznaour