

Aménagement



Le quartier de l'Étang, à deux pas des Avanchets, avec l'aéroport en toile de fond. Les immeubles d'activité longent la voie ferrée au premier plan et l'autoroute. Les logements sont au milieu, avec le bâtiment de la commune (école, maison de quartier, crèche, salle de gymnastique). Jean-Bernard Buchs (à gauche) et Claude Berda portent le projet. FRANK MENTHA/DR

# Le mégachantier de l'Étang est lancé: 1000 logements et 2500 emplois à la clé

**La première pierre du futur quartier a été posée vendredi. Ce chantier à 1,4 milliard de francs est l'un des plus grands de Suisse**

Christian Bernet

C'est le chantier des superlatifs. De par sa taille, de par les montants engagés, mais aussi de par sa rapidité d'exécution. Imaginé il y a dix ans à peine, le quartier de l'Étang est sur les rails. La cérémonie de la première pierre s'est déroulée vendredi matin, en présence du promoteur du projet, l'homme d'affaires Claude Berda.

Le quartier de l'Étang va livrer ses premiers logements en 2021, en même temps que son école. L'ensemble du projet sera terminé en 2023. C'est donc tambour battant que sera mené ce mégachantier, sachant qu'il s'agit de construire 250 000 m<sup>2</sup> de surfaces. Un investissement de 1,4 milliard de francs!

Au final, le quartier comprendra 1000 logements, de quoi loger 2500 habitants. S'ajouteront des surfaces d'activité pour 2500 emplois. Trois hôtels, une clinique de jour, des commerces d'alimentation et des bureaux sont prévus. «Nous louerons aussi des surfaces pour les nouvelles activités de commerce en ligne», explique

Jean-Bernard Buchs, administrateur de Bugena SA, la société qui monte le projet et dont Claude Berda est actionnaire.

Chauffé à distance, le quartier sera peu gourmand en énergie. Il a d'ailleurs reçu la certification «Site 2000 watts», qui tient aussi compte des efforts faits en matière de mobilité douce.

L'Étang, et l'image ci-dessus en donne un aperçu éloquent, pré-

sentera une forte densité (un indice d'utilisation du sol de 3). C'est très largement au-dessus de ce qui se fait en périphérie, et cela correspond aux secteurs du centre-ville les plus denses. «Ce sera un quartier de ville, affirme Claude Berda. Le malheur de la modernité, c'est de ne faire que des immeubles de logements. Pour moi, une ville, c'est un endroit où on se connaît, on se fréquente, avec une

place de marché, des commerces et des activités. Ici, il faut que les parents puissent accompagner leurs enfants à l'école à pied.»

Pour la commune de Vernier, l'Étang représente une aubaine avec ses places de travail, mais aussi un enjeu de taille. «Il est au cœur de notre géographie, et doit relier et resserrer les liens entre nos quartiers», affirme son maire, Yvan Rochat. L'Étang doit aussi

permettre de faire reculer le mal-développement de notre commune avec son cortège de nuisances. «Il espère qu'après l'Étang, ce seront les citernes, à un jet de pierre, qu'on valorisera.

Il est vrai que le secteur est mal doté. Le rail, l'autoroute et la route de Meyrin le ciment et les avions ne sont pas loin. C'est d'ailleurs pour protéger les habi-

tations des nuisances que les im-

meubles d'activité seront érigés au bord du périmètre, et les logements au milieu. Cette situation défavorable a fait la chance de Claude Berda. Construire ici, sur cette friche industrielle, c'est son idée. «C'était en 2007. Je visitais un garage qui vendait des vieilles voitures. J'ai vu ce secteur et eu envie de construire.»

Pour maîtriser tous les terrains, le promoteur a tout simplement acheté la quinzaine de sociétés qui s'y trouvaient. Un travail de longue haleine, réalisé par Jean-Bernard Buchs à coups de très nombreux millions.

## Claude Berda, du commerce de jeans à l'immobilier

● L'homme est une légende vivante. Parti de rien, il s'est bâti une fortune, d'abord grâce au commerce de pantalons, puis en vendant des chansons et des séries télévisuelles, avant d'entrer dans la cour des grands, celle des affaires immobilières.

Né en 1947, on le retrouve à Paris en 1968. Au moment où les étudiants lancent les pavés, il leur vend des jeans. Sa chaîne comptera 75 magasins. La bonne fortune est avec lui.

Tous les dix ans, Claude Berda change de métier.

À 30 ans, il rencontre Jean-Luc Azoulay. «Les études de médecine l'ennuyaient», lâche Claude Berda, fasciné par Frank Sinatra. Les deux compères s'entendent bien et fondent la société AB Production. L'audiovisuel décolle.

La mayonnaise prend vite. Leur chanson *Mustapha* deviendra disque d'or. Claude Berda s'en souvient toujours, entonnant hier à Vernier ses premières paroles: «Chérie, je t'aime, chérie je t'adore...»

À 40 ans, il lance Dorothée. Enchaîne les succès. Dix ans plus tard, c'est la série *Navarro* qui fait le buzz. «C'est simple, nous avons tout acheté!» La société AB Production est alors cotée en Bourse, à New York. Claude Berda, lui, s'installe à Genève. Il achète une poignée de bâtiments. «J'ai tout de suite remarqué que les impayés dans l'immobilier étaient très bas en Suisse, par rapport à la France.» Il croise alors Jean-Bernard Buchs, qui dirige une fiduciaire. «Le vrai patron, c'est lui. Il me corrige tout le temps», indique

Claude Berda à l'adresse du Genevois. En juin 2008, le sexagénaire apparaît sur les radars des médias en vendant sa part de 5,65% du capital du géant de la construction Implemia. Avec le produit de la vente, il ramasse le groupe Privera, payé cash 27,2 millions de francs. Il se retrouve du jour au lendemain à la tête de la gestion de 3500 immeubles! Claude Berda réside alors dans une belle propriété, à Cologne. Il est au bénéfice du forfait fiscal. Fraîchement naturalisé suisse, il décide de déménager à Bruxelles en 2013, très fâché suite à un litige juridique qui fait grand bruit à l'époque. Une légende circule à Genève: il aurait quitté les bords du Léman pour la capitale belge en raison d'une facture fiscale devenue salée. À

son niveau, l'impôt sur la fortune représente à lui seul 1% de la masse, et sa fortune est estimée entre 1,5 et 2 milliards de francs par *Bilan*. En 2015, le promoteur rachète aussi 50% de la régie genevoise Gérofinance-Dunand. Claude Berda n'a pas souhaité commenter cela vendredi. Il préfère se retirer peu à peu de ses affaires et «profiter de la vie». Le promoteur est aussi fidèle en amitié. Comme le confirme un autre Claude, l'ancien président de l'Assemblée nationale française Bartolone: «Claude Berda m'a demandé de venir à Genève, je suis venu. Notre amitié date de 35 ans.» Vendredi, à Vernier, Claude Berda était courtois de partout. Et, en période électorale, très entouré par la classe politique du cru. **Roland Rossier**

En marge du Salon de l'auto

# Depuis un demi-siècle, ils se mettent au service des belles anglaises

**Le garage Autobritt est né à Genève il y a tout juste cinquante ans. Une histoire de famille étroitement liée aux marques d'outre-Manche**

Xavier Lafargue

Aujourd'hui, leurs mains trempent moins dans le cambouis, mais leurs clés sont toujours graduées en pouces. Anciens mécanos et désormais mécaniciens, les employés d'Autobritt perpétuent une passion vieille d'un demi-siècle: les belles anglaises.

L'histoire de ce garage genevois est intimement liée aux voitures d'outre-Manche. Un livre superbe - et malheureusement réservé aux clients - rempli de témoignages, d'anecdotes, d'illustrations et de dates clés, retrace cinquante années mouvementées. Elles ont vu croître cette entreprise familiale alors que bien des marques automobiles disparaissaient.



**Triumph, la première**

«Cette aventure, on la doit à mon père, Jean-Jacques», relève l'actuel directeur général, Bernard Thuner, qui a rejoint Autobritt (pour Autos britanniques) en 1984, avant d'en prendre les commandes en 2000. «Il était pilote de course, sur Triumph», ajoute-t-il. À 35 ans, avec son associé Jacques Vananty, Jean-Jacques Thuner reprend un garage aux Pâquis, à la rue de l'Ancien-Port, et devient concessionnaire de sa marque préférée. Une première à Genève.

Autobritt, c'est aussi l'histoire des garages citadins. Ils sont de moins en moins nombreux. Manque de places pour les voitures



Bernard Thuner (premier plan), directeur général d'Autobritt, et José Valdeperez, le plus ancien employé du garage situé aux Acacias. En-dessous, la mythique Triumph TR4, équipée pour la course. LUCIEN FORTUNATI/PHOTO TIRÉE DU LIVRE DES 50 ANS D'AUTOBRITT

des clients, difficultés de s'y rendre... Autobritt n'échappe pas à l'exode et rejoint la zone industrielle des Acacias en 1997. «Nous avions du potentiel, le garage des Pâquis devenait trop petit», relève Bernard Thuner. Car les marques affluent. Land Rover, Jaguar, Austin, MG, Rover sont désormais bichonnées par le garage au sigle *so British* composé d'un chapeau melon, d'un monocle et d'un noeud pap!

**La valse des marques**

Des marques arrivent mais d'autres disparaissent. Triumph (en 1984), British Leyland, la mythique MG, Rover... «Un garage est une entreprise passagère de

ces bouleversements industriels, glisse Bernard Thuner. Il s'agit alors d'être réactif. Savoir se diversifier sans se disperser.»

Jusqu'au milieu des années 80, Autobritt s'ouvre d'ailleurs aux non-britanniques, parfois de façon éphémère: Mazda, Alfa Romeo, Subaru ou encore Daihatsu. «Aujourd'hui nous sommes concessionnaires de quatre marques: Jaguar-Land Rover, Morgan, Volvo et McLaren.» Cette dernière résonne aux oreilles des amateurs de course automobile.

«C'était un rêve. Quand le constructeur a décidé de se lancer sur le marché en 2010, cela a fait sens pour nous d'en devenir le concessionnaire à Genève. Car nous res-

tons sportifs dans l'âme», précise celui qui, comme son père, a effectué une jolie carrière de pilote.

**Un métier bouleversé**

Les marques ne sont pas les seules à avoir connu des bouleversements. Les mécanos aussi. Plus ancien employé d'Autobritt - il y est entré en 1980 - José Valdeperez en a été le témoin. «C'était au temps des vis platineées, sourit-il. L'électronique n'en était qu'à ses balbutiements, elle ne concernait que l'allumage et l'injection.»

«Un garage est une entreprise passagère des bouleversements du secteur automobile»

Bernard Thuner  
Directeur général d'Autobritt

Aujourd'hui, la mécanique a disparu ou presque du quotidien des garagistes. «Bien sûr, on change toujours les plaquettes de frein et on met les pneus d'hiver. Mais le métier n'est plus aussi manuel, on fait du diagnostic. La formation a énormément évolué.»

José Valdeperez relève surtout «la chance d'avoir pu travailler sur de très belles voitures. D'ailleurs, comme jeune mécanicien, on ne passait pas tout de suite sur les belles anglaises.» Des marques qui, à l'époque, faisaient peur aux jeunes apprentis. «Mes copains m'avaient dit: «Tu vas en voir, tout est en *inches*, en pouces!» Mais on s'y fait très bien.»

Aujourd'hui, Autobritt possède trois garages à Genève et emploie 115 personnes. «Au début, ils étaient deux, mon père et son associé», confie Bernard Thuner.

PUBLICITÉ

**Le courage des idées et la force de l'action avec le MCG**  
**Assurance-maladie: bloquons 400 millions!**  
 Le MCG a déposé un texte parlementaire pour retenir les 400 millions que nous versons aux autres cantons pour la péréquation intercantonale, au titre d'une prétendue «solidarité». Une solidarité à sens unique, puisque la Berne fédérale ne démontre aucune compréhension envers les primes d'assurance-maladie exorbitantes que paient les Genevois. Pour le MCG, c'est évident: il faut bloquer les 400 millions jusqu'à l'obtention d'une véritable solidarité entre cantons pour l'assurance-maladie.

**Votez MCG**  
 www.mcg.ch

PUBLICITÉ

**Rénover vos fenêtres maintenant!**

**4B Fenêtres**

Remplir, envoyer et profiter

☐ Merci de me contacter pour un entretien de conseil gratuit et sans engagement\*

Envoyer le coupon à:  
 4B, service après-vente  
 an der Ron 7  
 6281 Hochdorf

Nom: \_\_\_\_\_

Prénom: \_\_\_\_\_

Rue, n°: \_\_\_\_\_

NPA, localité: \_\_\_\_\_

Téléphone: \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

\*triple vitrage isolant au prix d'un double. L'offre 3 pour 2 n'est pas cumulable avec d'autres rabais 4B et est valable uniquement pour les clients privés achetant directement chez 4B et seulement jusqu'au 3 avril 2018.

C'est le meilleur moment pour rénover. Profitez de l'occasion et réalisez une rénovation complète de vos fenêtres avec 4B. En seulement deux à trois jours, vous protégez durablement votre maison du froid, du bruit, des intempéries et des effractions.

Demandez maintenant un conseil sans engagement par le biais du coupon, sur [www.4-b.ch/renover](http://www.4-b.ch/renover) ou au 021 637 67 10