

Un Oriental dans un magasin de porcelaine

> Genève Promoteur, diamantaire, régisseur ou bienfaiteur, Abdallah Chatila est partout

> Décomplexé en terre protestante, il bouge vite, frappe fort et décoiffe le landerneau

Alexis Favre

Dans les bagarres comme dans la vie, il y a ceux qui parlent en attendant qu'on les retienne, et il y a ceux qui se taisent et qui frappent. La métaphore est signée Abdallah Chatila: de son propre aveu, il fait partie de la seconde catégorie. Ce n'est pourtant pas l'inauguration d'un ring de boxe qui ramène ce Genevois de 38 ans d'origine libanaise dans l'actualité, mais celle du skate-park de la Ville de Genève, ce samedi à Plainpalais. Un temple de béton concave creusé à la gloire des sports urbains, qui fait déjà le bonheur de ses usagers à roulettes et la fierté des autorités. Devisé à 1,2 million, l'ouvrage a coûté plus cher que prévu; Abdallah Chatila a mis la main à la poche.

«J'ai un rapport nonchalant à l'argent. Ça m'a permis de prendre des risques que je n'aurais pas pris autrement»

S'il a frappé fort (300 000 francs offerts via sa fondation Sesam), il a aussi frappé vite, à entendre le ministre de la Culture et des Sports, Sami Kanaan: «On nous avait présentés dans un déjeuner et Abdallah Chatila m'avait parlé de sa fondation, orientée pour les trois quarts de son budget sur des projets genevois. Pour le skate-park, j'ai pensé à lui et nous nous sommes rencontrés sur place. En à peine 10 minutes, c'était réglé. Il m'a dit que la démarche lui plaisait et il a donné son accord.»

Au pays de la charité discrète et de la comptabilité bien ordonnée, l'affaire n'est pas passée inaperçue. Valant au fonceur sinon quelques coups, du moins quelques questions. Promoteur immobilier, Abdal-

lah Chatila aurait-il un agenda caché? Que peut-il bien attendre en échange de ce généreux cadeau?

Sami Kanaan répondra à sa place: «Bien sûr, un entrepreneur a toujours une idée derrière la tête. Mais en l'occurrence, il est clair. Il veut montrer qu'il soutient des projets d'intérêt général, sans contrepartie, à part contribuer à une image. Il peut y avoir des contreparties dans le partenariat public-privé. Mais elles doivent être transparentes. La visibilité en est une.»

La visibilité. Pour elle-même, Abdallah Chatila «s'en fout». Pour faire des affaires, c'est autre chose: «Si vous habitez à Sion et que vous avez un terrain à vendre, vous appelez Christian Constantin. Si vous êtes dans le canton de Vaud, vous appelez Bernard Nicod. Pour moi, la logique est la même. La médiatisation, si elle est intelligente, ça me va très bien.»

Heureusement, puisque depuis deux ans, Abdallah Chatila est devenu un phénomène à lui tout seul. Arrivé à Genève à l'âge de 14 ans, le simple énoncé de ses activités tient, par miracle, en un paragraphe. Diamantaire d'abord, il a commencé au côté de son père, Elie Chatila, le célèbre joaillier, et sa société réalise aujourd'hui plusieurs dizaines de millions de chiffre d'affaires. Collectionneur et marchand d'art ensuite: les Genevois se souviennent de l'éléphant monumental, œuvre de l'Indienne Barti Kher, qui trônait dans sa galerie de la rue de Chantepoulet, et qu'il a refusé de céder à un acheteur pour 3 millions de francs. Abdallah Chatila est également assureur (spécialisé dans les bijoux), investisseur dans les nouvelles technologies (il a pris des parts dans une société spécialisée dans la radio-identification), mais aussi chercheur d'or (il a racheté une mine au Congo). Et enfin, voire surtout, promoteur immobilier depuis 2006.

«Je me suis lancé dans ce milieu par hasard, sans rien y connaître»,



Abdallah Chatila: «La médiatisation, si elle est intelligente, ça me va très bien.» GENEVE, 17 SEPTEMBRE 2012

assure-t-il six ans plus tard. «C'était un projet à Veyrier, 48 appartements en PPE, et j'ai gagné 25 millions.» Les jeux sont faits, il y est, il y reste. En six ans, il bâtit un empire, désormais nommé Vertical Holding. Avec des participations, souvent majoritaires, dans des sociétés filles à tous les échelons: une entreprise de construction, Hestia; une régie, CGI Immobilier; deux sociétés de courtage, John Taylor pour le luxe et Brilliant RE pour les locaux commerciaux; une société de financement hypothécaire, Defferrard & Lanz; et même un carreleur, Planella.

Sur le terrain, tout va très vite. Veyrier, Genthod, Choulex, Plan-les-Ouates: livrés ou en cours, les projets s'enchaînent et les investissements colossaux ébouriffent le milieu. Jusqu'au coup de maître: la Tulette, à Cologny. Quatre hectares payés 63 millions de francs, 255 appartements dont 154 en PPE, plus de 200 millions investis.

«Là, il nous a bluffés», avoue Béa-

trice Grange, ancienne présidente genevoise de l'Union suisse des professionnels de l'immobilier et régisseuse canal historique. «Ça a secoué tout le monde. C'est comme son idée d'enterrer le stand de tir de Veyrier pour construire par-dessus. On verra si ça se fait, mais il fallait oser l'imaginer. Il ouvre de nouvelles portes.»

Râblé, le crâne rasé, en t-shirt et baskets, le promoteur au physique de boxeur aurait plutôt tendance à les enfoncer. Quitte à bousculer les usages plus protestants d'un milieu très policé? «C'est vrai qu'il est peu influencé par les codes», répond son associé, Benoît Genecand, ancien président de la Chambre genevoise immobilière et membre du conseil d'administration de Vertical Holding. «Au début, certains ont dû le considérer, à mots couverts, comme un opportuniste. Parce que ça ne fait jamais plaisir, un nouveau qui veut sa part du gâteau. Mais s'il n'avait été qu'un chien dans un jeu de quilles, il se serait planté. Au con-

traire, il a mené ses projets à bien et il a fait ses preuves. Les critiques se sont tues.»

Vraiment? Pourtant, très récemment encore, les rumeurs sont allées bon train: pour attribuer les 154 appartements de la Tulette, au prix bloqué de 7800 francs le mètre carré dans un marché où ils valent près du double, Abdallah Chatila n'aurait-il pas encaissé de l'argent sous la table? Là encore, le puncheur bouge le premier. Plutôt que d'esquiver, il déballe: «Des connaissances ont effectivement essayé de prendre du «black» derrière mon dos et ont laissé croire que je fonctionnais comme ça. C'est faux, mais je n'y peux rien. Maintenant, si vous avez un appartement à vendre et que vous avez le choix entre un conseiller d'Etat et un type que vous ne connaissez pas, vous le vendez à qui? Moi, je le vends au conseiller d'Etat. Les gens qui ont acheté à la Tulette sont soit des amis, soit des gens avec qui j'ai travaillé, soit des

gens avec qui je veux travailler. Copinage? Affairisme? Appelez ça comme vous voulez, mais c'est comme ça que ça marche. Surtout dans un marché aussi tendu.»

Reste son rapport à l'argent. Selon *Bilan*, Abdallah Chatila «pèserait» entre 100 et 200 millions de francs. «Ça ne veut rien dire», sourit-il. «Et ça m'est égal. De l'argent, j'en ai toujours eu. J'ai toujours beaucoup dépensé aussi. J'ai un rapport nonchalant à l'argent. Ça m'a d'ailleurs permis de prendre des risques que je n'aurais pas pris autrement. Je suis un marchand de biens en général. Chez moi, tout est à vendre, je ne m'attache qu'aux gens.»

Une décontraction qui, paradoxalement, explique peut-être un peu son adoubement par les milieux immobiliers genevois. «Oui, Abdallah Chatila assume, à l'orientale, d'avoir de l'argent. Mais il le fait surtout tourner», rappelle Benoît Genecand. «Et c'est un vrai bonheur, à l'heure où plus personne n'ose dépenser.»