



Ils font vivre le réseau



“ Marie-Jo déborde d'imagination pour satisfaire toujours mieux les besoins des clients. ”

Chez Marie-Jo MARIE-JOSÉ ETTER, AÏRE

Besoin de prendre l'air? Suivez la route d'Aïre, qui s'éloigne de la ville, et allez rendre visite à Marie-Jo Etter. A l'écart de la route, vous trouverez à son échoppe un air de café de campagne, avec sa terrasse ensoleillée et sa patronne affable et prévenante. En reprenant cette enseigne il y a un an et demi, Marie-Jo ne se contente pas de la baptiser à son nom: elle y appose sa patte, au grand bonheur des commerçants voisins et des clients. Le point commun entre son ancienne activité de gérante de buvettes sportives et celle de kiosquière? La qualité du service.

Marie-Jo déborde d'imagination pour satisfaire toujours mieux les besoins des clients: son assortiment s'étoffe au gré des demandes, elle s'équipe d'un iPad pour pouvoir répondre aux questions des clients, elle concocte des sandwiches, propose des boissons fraîches et a même prévu un «dogbar» sur le palier, pour que s'y désaltèrent les compagnons à quatre pattes. Ce ne fut pas sans effort, mais Marie-Jo a endossé son nouveau rôle avec brio. Quel est son secret? «J'aime mon métier», confesse-t-elle, «et puis j'ai des clients adorables.» On peut dire qu'elle le leur rend bien.

La Tabagie RICHARD MIZRAHI, THÔNEX

Il n'aime pas se montrer, M. Mizrahi – la modestie des gens honnêtes. Pourtant, il fait plaisir à voir, bien campé derrière son comptoir, la tête sur les épaules, le sourire franc. C'est qu'il a fallu s'y accrocher, à ce comptoir! Arrivé à La Tabagie en 2002 comme employé, ni une, ni deux, il en achète des parts, puis récupère en 2006 celles de son associé: le voilà patron. Pour ce grossiste de carrière, cette première expérience dans la vente au détail recèle bien des défis. Ça tombe bien, c'est un battant. De plus, il a le sens du commerce, ce qui ne le prive pas de celui de l'humour. La concurrence est

rude à la frontière? Il engage un spécialiste du PMU, bien connu à la ronde, pour choyer les aficionados des courses hippiques. Les temps sont moroses? Qu'à cela ne tienne, chez Richard, on fait régner une atmosphère joyeuse 363 jours par an! Le chef donne le ton, et son équipe reprend en chœur. Oui, Richard Mizrahi sait faire marcher ses affaires: «Une bonne ambiance, ça compte beaucoup, mais il faut aussi être droit, responsable et respectueux des clients ainsi que des horaires. Si on veut une clientèle fidèle, il faut se montrer à la hauteur et être soi-même fiable.»



“ Chez Richard, on fait régner une atmosphère joyeuse 363 jours par an! ”