

EDOUARD GENTON DE LA PETITE PORTE À LA PLACE VENDÔME EN PROVINCE

L'aventure entrepreneuriale d'**Edouard Genton** a démarré il y a 20 ans avec l'ouverture de sa première boutique de haute-horlogerie rue du Dôme. À la tête aujourd'hui de treize écrans luxueux, dont sept à Strasbourg, il partage avec nous le rêve d'un jeune étudiant de faire venir la place Vendôme en province.

L'année 2023 marque, pour le couple Edouard et Melissa Genton, vingt ans d'entreprise et de mariage. Un charmant duo soucieux depuis deux décennies d'apporter à la province, et à Strasbourg en particulier, une sélection pointue des plus belles maisons de haute-horlogerie et joaillerie.

Vingt ans d'entrepreneuriat motivés par une passion pour les montres qui remonte à la plus tendre enfance d'Edouard. « Cette obsession remonte à mes 5-6 ans, sans doute avec les Flick-Flack et les Swatch, sourit-il. Mais surtout pour celles que collectionnait mon grand-père. J'ai très vite aimé l'objet et tout le savoir-faire de la filière. Je démontrais les montres pour en découvrir le mécanisme, je les remontais... »

En 1997, il commence à travailler ponctuellement dans une horlogerie nancéenne, découvre le milieu et se fait

un réseau dans l'univers très select de la haute-horlogerie. « J'y passais mes samedis, mes vacances, j'ai commencé à prendre le crayon aussi. » Fraîchement diplômé, il ouvre en 2003 sa première boutique au 20 rue du Dôme à Strasbourg, où il a rencontré son épouse sur les bancs du lycée Kléber. « Mes beaux-parents m'ont beaucoup aidé pour le business plan, pour développer mon réseau dans une ville où j'avais certes passé mon bac, mais où je connaissais peu de monde », se souvient-il.

LE PRINCIPE D'EXCLUSIVITÉ, L'EXPÉRIENCE BOUTIQUE

Sa lumineuse idée ? Se démarquer de la concurrence en proposant cinq marques de haute-horlogerie en exclusivité à Strasbourg. Un principe d'exclusivité qu'il conserve depuis vingt ans : « Nous pro-

posons une offre nouvelle dans chaque boutique que nous ouvrons, précisent-ils. Nous sommes par exemple les premiers en France à avoir dédié des corners à nos marques qui souhaitent davantage d'espace et de proximité avec la clientèle. Nous sommes de moins en moins nombreux à distribuer ces maisons dont la stratégie est désormais de vendre de la rareté et une expérience boutique. » À titre d'exemple, Vacheron Constantin, qui comptait 450 points de vente, n'en a conservé que deux en région, chez Genton et à Lyon.

Les Genton sont aussi les premiers en région à avoir ouvert des boutiques exclusives Breitling, IWC, Tag Heuer, Panerai et, d'ici le printemps, Messika. « Nous sommes très respectueux du patrimoine strasbourgeois, nous faisons toujours réaliser les travaux intérieurs et de façade par des artisans locaux, nous créons des univers à chaque fois différents,



soucieux d'être en accord avec l'image de la marque, précise Melissa. À notre petit niveau, nous œuvrons pour le bien de notre ville, nous valorisons son patrimoine. Quand nous avons ouvert Tag Heuer, la marque a parlé de Strasbourg à l'échelle mondiale. C'est une chance pour Strasbourg. »

Avec l'ouverture prochaine des boutiques Panerai et au printemps de Messika, Edouard Genton comptera huit boutiques à Strasbourg. Comment y parvenir ? « Grâce à des loyers modérés ! Nous avons la chance d'avoir pour bailleurs des institutions, précise Edouard. Quand je regarde aujourd'hui la rue de la Mésange qui est vide, je suis atterré. Deux propriétaires possèdent cette rue, il n'y a pas de concurrence. Nous sommes aux prémices d'une crise immobilière importante, nous ne pouvons plus accepter qu'un propriétaire se fiche de ses locataires qui prennent tous les risques. Derrière, il y a des emplois, rappelons-le. »

Melissa et Edouard Genton, rue du Dôme, là où tout a commencé et où ils dirigent aujourd'hui cinq boutiques.

**« STRASBOURG
JOUIT TOUJOURS
D'UNE BELLE
ATTRACTIVITÉ,
MAIS NOUS
POUVONS FAIRE
ENCORE MIEUX. »**

Edouard et Melissa regrettent aussi le départ de Strasbourg de maisons prestigieuses comme Chanel, Gucci ou Cartier. « Strasbourg jouit toujours d'une belle attractivité, mais nous pouvons faire encore mieux ! Le luxe attire. Des marques comme les nôtres s'installent car elles y croient. Sur certaines, nous travaillons mieux que Marseille ou Lyon, car il existe une vraie culture locale de l'horlogerie. »

Edouard Genton doit aussi son succès à une clientèle alsacienne fidèle et consciente de trouver un accueil privilégié et une offre pointue. « Nous avons la chance d'être dans un métier de plaisir, les gens viennent pour marquer de beaux moments. Il existe aussi un phénomène nouveau de collection d'horlogerie. Il y a vingt ans, nos parents avaient une belle montre. Aujourd'hui, certains clients en ont trente, soixante ! » De quoi régaler ces collectionneurs d'avoir une place Vendôme à Strasbourg. ©