

From diamonds to real estate

INTERVIEW: ODILE HABEL
PHOTOGRAPH: RIGHTS RESERVED

JEWELLER, GREAT ART LOVER, PHILANTHROPIST THROUGH HIS SESAM FOUNDATION AND A SUCCESSFUL BUSINESSMAN WHO HAS ESTABLISHED HIMSELF IN RECORD TIME AS A KEY PLAYER IN REAL ESTATE IN SWITZERLAND, ABDALLAH CHATILA IS A BRILLIANT ALL-ROUNDER WHO ALSO HAS A WARM PERSONALITY.

ABDALLAH CHATILA



Sur La Terre: You began your career in jewellery in the family business and, today, you are one of the most important players in real estate in Geneva. These two business sectors are very different. How did you move from one to the other?

Abdallah Chatila: It's my temperament. I'm curious and I'm interested in everything. I wouldn't like to confine myself to just one thing. I want to bring added value to what I do, and where that is no longer the case I turn to something else. I launched a watch brand at the beginning of the 2000s and I have also invested in insurance. You have to know how to seize the opportunities when they arise. I began my activities in real estate rather by chance. I was playing tennis with a friend at the Bois-Carré club in Geneva. There were only villas in the area and the idea of a housing project came to me.

SLT: What is your best memory as a jeweller?

A.C: Probably a sale I achieved when I was 21. Two friends had spoken to me independently about some stones, two 25-carat pear-shaped diamonds. I had in my hands the buyer and the seller. That day, I made my first big sale and I understood the importance of knowing how to manage information flows.

SLT: Jewellery is a world that makes you dream. Any regrets?

A.C: No, but perhaps I would be richer today if I had stayed in diamonds. I would undoubtedly have been able to earn more, but that's not an issue for me. I've experienced what I've experienced: that's the most important thing. You need to know how to move on. It's the same thing in business; it is essential to know how to lose in order to be able to win. I have always had this philosophy: I become attached to people rather than to things. Today, if someone offered me a cheque, I could stop everything and do something else, except that I'm responsible for 160 people and it's not longer solely about me.

So do you believe in corporate social responsibility?

A.C: Absolutely, and if you can't pay people properly and offer them good working conditions, it's better to stop everything. The key to success lies in the employees.

In general, do social issues affect you?

A.C: Yes, poverty, children, education, and so on. All these subjects mean something to me. I have always been inclined to give to a beggar and to help. We come from the country Lebanon, and I often used to hear my father saying that we had to send money to such-and-such a person, which probably had an impact on how I see things. I always give more than I should, probably because, for me, money is merely a tool rather

than an end in itself.

How did you come to create your own foundation, sesam?

A.C: It was five years ago. My assistant, Céline de Wurstemberger, who came from the community sector, told me one day that she was resigning in order to go back there. That was the trigger, and I decided to set up a foundation. The sesam foundation operates a great deal on the basis of partnerships; firstly, with the associations we support and to whom we offer more than financial support (advice, making my personal network available, etc.), but also, and this is fairly new in the world of private philanthropy, with other donor foundations. I am convinced that this way of working is the key; today, competition between foundations is giving way to genuine collaboration with the idea of optimising our impact on society. At the beginning, when I approached the main donor foundations in Switzerland proposing co-financing, people were surprised by my approach. Today, it is recognised that there is strength in numbers, even in the field of philanthropy. Lastly, sesam and eight other donor foundations have come together to finance an integration programme for unaccompanied minor refugees awaiting schooling in Geneva. This initiative has been welcomed throughout the country and will, I hope, give ideas to other foundations. The sesam foundation commits up to around 1.5 million francs annually. We mainly support associations that are active in the field of social action, health and contemporary art, with support for young artists. The foundation is active in Switzerland, particularly in Geneva and in the French-speaking part of Switzerland, as well as in Lebanon.

You are also a great art lover. How did this passion begin?

A.C: It's a field I was introduced to by a friend and which I really enjoy, particularly because of its diversity and the new artists that are constantly emerging. It is also a field, like philanthropy, which makes it possible to meet people whom one would not otherwise have the opportunity to meet and with whom one can exchange ideas as equals. Through art, I have been able to meet Bernard Arnault, for example, and François Pinault.

Who are your favourite artists?

A.C: I have many favourites and my tastes do not vary much. To mention just a few, I would say Calder, Basquiat and Christopher Wool. I regret not always following my instinct and not, perhaps, going all the way. But it is my temperament; I'm a bit of an all-rounder. □



ABDULLAH CHATILA DES DIAMANTS À L'IMMOBILIER

JOAILLIER, GRAND AMATEUR D'ART ET PHILANTHROPE PAR LE BIAIS DE SA FONDATION SESAM, ABDULLAH CHATILA S'EST IMPOSÉ EN UN TEMPS RECORD COMME UN ACTEUR INCONTOURNABLE DE L'IMMOBILIER SUR LE MARCHÉ SUISSE. PORTRAIT.

Sur La Terre: Vous avez commencé votre carrière dans la joaillerie au sein de l'entreprise familiale et aujourd'hui vous faites partie des acteurs les plus importants de l'immobilier à Genève. Ces deux secteurs d'activité sont très différents comment êtes-vous passé de l'un à l'autre?

Abdullah Chatila: C'est mon tempérament. Je suis curieux et je m'intéresse à tout. Je n'aimerais pas me cantonner à une seule chose. Je veux apporter une valeur ajoutée à ce que je fais et lorsque ce n'est plus le cas, je me tourne vers autre chose. J'avais lancé une marque de montres au début des années 2000, j'ai aussi investi dans les assurances. En fait, il faut savoir saisir les opportunités lorsqu'elles se présentent. J'ai commencé mes activités dans l'immobilier un peu par hasard. Je jouais au tennis avec un ami au club de Bois-Carré, à Genève. Il n'y avait que des villas autour et l'idée d'un projet d'immeubles m'est venue.

SLT: Quel est votre meilleur souvenir en tant que joaillier?

A.C: Probablement une vente que j'ai réussie lorsque j'avais 21 ans. Deux amis m'avaient parlé indépendamment de pierres, deux poires de 25 carats. J'avais entre les mains l'acheteur et le vendeur. Ce jour-là, je réalisais ma première grosse vente et je compris toute l'importance de savoir gérer les flux d'informations.

SLT: La joaillerie est un univers qui fait rêver. Aucun regret?

A.C: Non, mais peut-être que je serais plus riche aujourd'hui si j'étais resté dans les diamants. J'aurais, sans doute, pu gagner davantage, mais ce n'est pas quelque chose qui m'importe. J'ai vécu ce que j'ai vécu, c'est le plus important. Il faut savoir tourner la page. C'est la même chose dans les affaires, il est indispensable de savoir perdre pour pouvoir gagner. J'ai toujours eu cette philosophie, je ne m'attache pas aux choses, mais aux personnes. Aujourd'hui, si on me proposait un chèque, je pourrais tout arrêter et faire autre chose, sauf que j'ai la responsabilité de 160 personnes et qu'il ne s'agit donc plus



uniquement de moi.

SLT: Vous croyez donc à la responsabilité sociale de l'entreprise?

A.C: Absolument et si l'on ne peut pas payer correctement les gens et leur offrir de bonnes conditions de travail, alors il vaut mieux tout arrêter. La clé de la réussite réside dans les collaborateurs.

SLT: De manière générale, le social vous touche?

A.C: Oui, la précarité, les enfants, l'éducation... Tous ces sujets me parlent. J'ai toujours eu le réflexe de donner à un mendiant et d'aider. Nous venons d'un pays, le Liban, qui a traversé des moments très durs et j'entendais souvent mon père dire qu'il fallait envoyer de l'argent à telle ou telle personne, probablement que cela a eu un impact sur ma vision des choses. Je donne toujours plus que ce que je devrais, probablement parce que l'argent n'est pour moi qu'un outil et non une fin en soi.

SLT: Comment en êtes-vous venu à créer votre propre fondation, sesam?

A.C: C'était il y a cinq ans. Mon assistante, Céline de Wurstemberger, qui venait du milieu associatif, m'a annoncé, un jour, qu'elle démissionnait afin d'y retourner. Ce fut l'élément déclencheur et j'ai décidé de créer une fondation. La fondation sesam fonctionne beaucoup sur la base de partenariats; d'une part avec les associations que nous soutenons et à

qui nous proposons plus qu'un soutien financier (conseils, mise à disposition de mon réseau personnel, etc.), mais aussi, et c'est assez nouveau dans le monde de la philanthropie privée, avec d'autres fondations donatrices. Je suis convaincu que cette manière de faire est la clé; aujourd'hui la concurrence entre fondations fait place à une vraie collaboration dans l'idée d'optimiser notre impact dans la société. Au début, lorsque j'ai abordé les principales fondations donatrices de Suisse en leur proposant des cofinancements, les gens ont été surpris par ma démarche. Aujourd'hui, on reconnaît que l'union fait la force, même dans le domaine de la philanthropie. Dernièrement, sesam et huit autres fondations donatrices se sont unies pour financer un programme d'intégration pour les réfugiés mineurs non-accompagnés en attente de scolarisation à Genève. Cette initiative est saluée partout dans le pays et donnera j'espère des idées à d'autres fondations. La fondation sesam s'engage annuellement à hauteur d'environ 1,5

million de francs par an. Nous soutenons principalement des associations actives dans le domaine de l'action sociale, de la santé et de l'art contemporain avec un soutien aux jeunes artistes. La fondation est active en Suisse, plus particulièrement à Genève et en Suisse romande, ainsi qu'au Liban.

SLT: Vous êtes également un grand amateur d'art. Comment est née cette passion?

A.C: C'est un domaine qu'un ami m'a fait découvrir et qui me plaît énormément, notamment pour sa diversité et les nouveaux artistes qui émergent sans cesse. C'est aussi un domaine, comme la philanthropie, qui permet de rencontrer des personnes que l'on n'aurait pas l'occasion de côtoyer autrement et avec lesquelles on échange d'égal à égal. Grâce à l'art j'ai pu rencontrer Bernard Arnault, par exemple, et François Pinault.

SLT: Quels sont vos artistes préférés?

A.C: J'en ai beaucoup et mes goûts ne varient pas beaucoup. Pour en citer quelques-uns, je dirais Calder, Basquiat, Christopher Wool... Je regrette de ne pas avoir toujours suivi mon instinct pour certains artistes et de n'être, peut-être, pas allé jusqu'au bout de ma démarche. Mais c'est mon tempérament, je suis un peu touche-à-tout. □