

DES BIJOUX, DEUX SŒURS UNE VRAIE PASSION

IMPULSION. Noëlle et Annick Jordi ont lancé leur propre entreprise et créent des bijoux. L'une est gemmologue, l'autre designer. Portrait de deux femmes qui ont appris à faire du commerce en Inde.

SABINE PIROLT

«**J'**en ai assez de mon travail. J'aimerais faire des bijoux!» Voilà ce que Noëlle Vieillard-Jordi, 37 ans, entend de la bouche de sa sœur Annick, 39 ans, un beau jour d'octobre 2006. Pourtant Annick Jordi occupe un poste intéressant. Etudes de marketing à New York, puis de sciences politiques à Genève, un passage à Avenir Suisse, avant de devenir le bras droit du CEO de FMB Energie SA, elle a un bel avenir devant elle. Sa cadette, elle, travaille chez un marchand de pierres précieuses à Genève, après des études à l'Ecole hôtelière de Lausanne, un poste chez Christie's et chez L'Oréal, comme chef de produits, suivis de six mois au Gemological Institute of America à New York. La réponse de Noëlle? «Bonne idée. On se lance!» Les deux sœurs ont toujours aimé bagues, colliers, bracelets et boucles d'oreilles. Surtout, elles ont toujours vu leur père, un architecte bernois, dessiner lui-même les bijoux qu'il offrait à leur mère, historienne de l'art.

Dollars en poche. Noëlle et Annick ont une idée précise de la collection qu'elles désirent lancer. L'aînée raconte: «Nous voulions faire des bijoux fantaisie, mais avec de vraies pierres et en 18 carats or. Le



GOY PERRIGNON

SŒURS Noëlle Vieillard-Jordi, gemmologue à Genève (à gauche), et Annick Jordi, designer à Berne, ont créé une ligne de bijoux de quelque 200 modèles. Colorés et joyeux, leurs boucles d'oreilles, colliers et bracelets sont en or et en pierres semi-précieuses.

problème: nous n'avions pas de carnet d'adresses.»

Lors de leur premier voyage en Inde pour aller s'approvisionner en pierres semi-précieuses, elles n'ont qu'un seul nom: celui d'un marchand à Bombay, suggéré par un contact professionnel de Noëlle. Les premières négociations? «Nous étions stressées, car nous ne savions pas si les prix demandés étaient trop élevés. En un an, nous avons appris tout ce qu'il ne faut pas faire. Au début, c'est la femme de ce marchand indien, une créatrice de bijoux traditionnels, qui était notre interlocutrice. Puis son mari a pris les choses en mains; il n'a jamais senti ce que nous voulions.»

Les premiers achats se font en cash. Les deux sœurs commencent modestement, en puisant dans leurs économies et en transportant des milliers de dollars dans leurs poches. Ne leur restait qu'à donner un nom à leur société fondée en 2007. «Annick a trouvé Bahina, qui signifie "deux sœurs" en hindi.»

De fil en aiguille, Noëlle et Annick font la connaissance d'autres fournisseurs, recommandés par l'homme d'affaires de Bombay, dont le nom de famille suffit à les protéger d'une «grande arnaque». «Citrine, jade, grenat, iolite, tourmaline, carnéole, améthyste, toutes les pierres que

nous avons achetées à nos débuts étaient vraies, mais pas toutes de la même taille. Nous avons pu le constater en voyant les bijoux finis, dont les pierres bougeaient parfois.» Peuvent-elles garantir que des enfants ne sont pas exploités pour polir les pierres? «Ce n'est pas possible, car elles proviennent de tous les continents. Nous devons faire confiance à nos fournisseurs, dont nous visitons les ateliers où aucun enfant ne travaille.»

Premiers pas. Aujourd'hui, les sœurs travaillent principalement avec deux fournisseurs de Jaipur, et un autre installé à Dehli. «Nous faisons partie de leur clan. Nous sommes invitées aux mariages et aux repas de famille. C'est parfois un peu lourd, mais très chaleureux. La confiance est une notion essentielle lorsqu'on fait des affaires en Inde», explique Annick, qui vit à Berne. Noëlle, qui est installée à Genève avec son mari et leurs deux enfants, rigole bien lorsqu'elle raconte leurs

«NOUS ADORONS NOTRE MÉTIER ET NOS CRÉATIONS. D'AILLEURS NOUS SOMMES NOS MEILLEURES CLIENTES...»

Noëlle et Annick Jordi

premiers pas à Jaipur, ville spécialisée dans la taille des pierres.

Au début, leurs interlocuteurs pensaient que ce serait leur mari qui allait venir faire des affaires. «Aujourd'hui, ils sont contents d'être nos partenaires, car nous sommes différentes des autres hommes d'affaires. Ils aiment que l'on s'intéresse à leur famille, et nous nous retrouvons souvent à jouer à quatre

pattes avec leurs enfants. Ils apprécient également que l'on aime leur nourriture, ce que nous faisons tout naturellement.»

Evidemment, cela ne simplifie pas les choses lorsque le travail livré est de qualité discutable. Annick prend alors son courage à deux mains. «Ils acceptent nos critiques et s'adaptent à nos demandes.» Soixante nouveautés par année, soit trente pour la collection printemps-été et autant pour celle d'automne-hiver, c'est ce que propose Bahina Jewels, pour des prix allant de 400 à 11 000 francs. Selon le style, la production se fait à Jaipur, Hong Kong ou Bangkok, dans des ateliers qui emploient de 30 à 150 personnes. Annick envoie ses dessins par courriel, les prototypes arrivent par poste. «Les gens de Hong Kong ont parfaitement compris notre style.»

Les clientes? «Des femmes modernes qui préfèrent choisir elles-mêmes les bijoux qu'elles portent tous les jours en accessoires de mode.» Des bijoux aussi colorés et joyeux que raffinés. Si Annick et Noëlle restent discrètes sur leur chiffre d'affaires, elles assurent qu'il est grandissant et

qu'il leur permet de s'octroyer deux salaires décents. «L'argent, ce n'est pas tout. Les compliments reçus, c'est ça notre récompense. Nous adorons notre métier et nos créations», commente Noëlle. Annick éclate de rire: «D'ailleurs, nous sommes nos meilleures clientes...» ◦

Genève, galerie Nest, du 24 au 28 avril. www.bahina-jewels.com



noisrag.ch

Mes poupées ont droit à la plus belle maison du monde. Comme nous.

Vos rêves sont notre réalité.

Les dernières tendances de l'habitat en matière de parquets, carrelages, salles de bains, cuisines, appareils ménagers et aménagements extérieurs, à découvrir dans l'une de nos expositions permanentes.

Rendez-vous près de chez vous!

