

Par Odile HABEL  
La rédaction  
[redaction@monde-economique.ch](mailto:redaction@monde-economique.ch)



Deux décennies après son lancement, Prestige Enterprise est toujours leader sur un marché qui est aujourd'hui devenu très concurrentiel.

Si la qualité, grâce à des fournisseurs d'exception en Europe et Inde, a toujours été la clé de voûte du succès de Prestige Enterprise, l'écoute et la créativité ont aussi largement contribué à sa réussite.

*« Je travaillais depuis dix ans pour une multinationale américaine, Procter & Gamble, et tout se passait bien, se souvient James Cherian. J'aurais pu poursuivre ma carrière dans cet environnement international. Le challenge de me remettre en question et d'entreprendre a été plus fort. J'ai étudié différentes possibilités avant de choisir les cadeaux d'entreprise et plus précisément les produits sur-mesure en cuir, car nous avions le savoir-faire en Inde du fait que ma famille y possède une usine. A l'époque, il s'agissait également d'un secteur de niche très prometteur. »*

Le succès est tout de suite au rendez-vous et, cinq ans après le lancement de l'entreprise, celle-ci élargit déjà son secteur d'activité. *« Un client m'avait demandé un cadeau très haut de gamme pour ses relations d'affaires VIP. Je me suis donc intéressé à ses besoins, ce qui m'a amené à mettre en place des collaborations avec des marques de luxe, parmi lesquelles notamment Montblanc, Louis Vuitton, Chopard, Baume & Mercier, Baccarat ou encore Hugo Boss. »* Ces objets griffés peuvent être personnalisés selon les désirs du client. C'est à ce moment-là qu'Elise Cherian, l'épouse de James, le rejoint dans cette aventure. Par la suite, Prestige Enterprise s'enrichit d'un troisième secteur d'activité avec la création de produits promotionnels sur-mesure, permettant ainsi de répondre à l'ensemble des besoins du marché.

Deux décennies après son lancement, Prestige Enterprise est toujours leader sur un marché qui est aujourd'hui devenu très concurrentiel. *« Avec la maroquinerie sur-mesure, nous nous sommes positionnés sur un marché de niche où nous possédons de nombreux avantages. Notre usine en Inde est gérée par mes frères, ce qui nous permet de pouvoir travailler sur la durée, en garantissant toujours un très haut niveau de qualité et des prix compétitifs. La flexibilité est aussi l'un de nos points forts. Nous sommes à même de répondre à toutes les commandes, que ce soit de la petite maroquinerie ou de la bagagerie. »* A cela s'ajoutent un vaste choix de peaux et une parfaite maîtrise des différentes techniques de fabrication artisanale.

Si la qualité, grâce à des fournisseurs d'exception en Europe et Inde, a toujours été la clé de voûte du succès de Prestige Enterprise, l'écoute et la créativité ont aussi largement contribué à sa

réussite. *« Notre démarche est différente de celle qui se pratique habituellement dans notre industrie qui travaille essentiellement avec des catalogues, explique James Cherian. Nous cherchons d'abord à identifier les attentes d'un client, et ensuite seulement, nous lui proposons une palette d'objets. A chaque fois, il s'agit d'une offre très personnalisée. »*

.....

Nous avons mis en place des collaborations avec des marques de luxe telles que Montblanc, Louis Vuitton, Chopard, Baume & Mercier, Baccarat ou encore Hugo Boss

.....

*En 20 ans, nous avons créé un vaste réseau de fournisseurs très fidèles qui nous permet de trouver pour chaque projet celui qui est le mieux adapté. »* Ce dialogue approfondi et constant avec le client permet aussi à Prestige Enterprise d'être à la pointe des tendances, un élément essentiel dans un marché où proposer des nouveautés est un atout. *« L'écologie devient une préoccupation et nous devons y répondre avec des matériaux adaptés, par exemple recyclés, mais aussi en prenant en compte l'empreinte carbone liée au transport de marchandises. Nous sommes donc attentifs à développer notre réseau de fournisseurs locaux. »* Aujourd'hui, face à une demande grandissante de la part de clients européens, James Cherian a ouvert, en 2017, une première filiale en Europe. *« C'est un marché à fort potentiel et les premiers résultats de notre succursale sont déjà encourageants. »*

Le développement à l'étranger s'est ensuite poursuivi en 2018 avec l'ouverture d'une seconde filiale, mais cette fois en Inde. *« Le marché du cadeau d'entreprise en est encore à ses débuts, tel que nous le connaissons en Suisse et en Europe, et le potentiel est immense, souligne James Cherian. Notre équipe s'étoffe actuellement avec l'engagement de designers pour proposer encore plus de nouveautés et créer notre propre marque de produits. Au début, nous allons nous concentrer sur le cuir, mais à l'avenir nous élargirons notre offre avec, par exemple, de la joaillerie, des pashminas et du cashmere. Notre volonté est de proposer du luxe abordable au design répondant aux attentes de nos marchés et surtout personnalisable. »* Autant dire que les prochaines décennies s'annoncent déjà sous les meilleurs auspices pour Prestige Enterprise.