

# LEADERS

LES ACTEURS DE L'ÉCONOMIE EN SUISSE ET AILLEURS

Les 4 associés de Swissroc, de g. à dr.: Thang Nguyen, Cyril de Bavier, Ted Schneider, et Xavier Canonica.



## Comment la famille Schneider a investi dans Swissroc

**PAR MYRET ZAKI** Les actionnaires de Breitling se diversifient grâce à la rencontre avec les fondateurs de la jeune société de services immobiliers. Ensemble, ils rajeunissent les métiers de la pierre

PHOTOS: YVES PERRAUDIN, DR

**A g.: rénovation d'un appartement de maître (200 m<sup>2</sup>) en vieille ville; à dr: 6 appartements en construction à Chêne-Bourgeries.**

**T**OUT A COMMENCÉ par une amitié entre les membres de la nouvelle génération. Cyril de Bavier, cofondateur en 2013 du groupe immobilier Swissroc, et Ted Schneider, fils de Théodore Schneider (actionnaire à 20% de Breitling), se connaissent depuis dix ans. Ils nous reçoivent dans les locaux de Swissroc, dans le quartier genevois des Eaux-Vives, pour une actualité très récente: la famille Schneider vient d'investir dans cette jeune société active dans les pôles construction, transactions et développement. Une réussite 100% genevoise dans les services immobiliers high-tech.

En avril 2017, la famille Schneider avait cédé 80% du capital de Breitling à CVC Capital Partners pour n'en conserver que 20%. Au plan opérationnel, la maison fondée par Léon Breitling en 1884 est actuellement dirigée par le CEO Georges Kern, ancien patron d'IWC.

### **Ambiance «Silicon Valley»**

Avec Ted Schneider et Cyril de Bavier, nous parcourons les bureaux de Swissroc, où l'on découvre un personnel jeune, une ambiance «Silicon Valley» à la décoration vintage et novatrice (motos de collection, plantes murales, bar américain, mobilier ancien). Au sous-sol, une salle pour visionner les propriétés de l'intérieur, en réalité virtuelle. Et des échantillons de matériaux haut de gamme pour les sols et les murs, qu'il est possible de choisir pour ensuite les tester en simulation avec la réalité virtuelle. On est dans une entreprise de nouvelle génération, la relève du secteur immobilier semble assurée, et la place est également laissée au rêve.

Cyril de Bavier et Ted Schneider s'étaient retrouvés à Londres en 2012, où ils poursuivaient leurs études supérieures. Puis Ted Schneider, dont le grand-père Ernest Schneider avait racheté et redressé Breitling dès 1979, est parti à Paris à la fin de ses études. Il y a passé



environ deux ans chez Chanel, pour explorer le monde du luxe, qui l'a toujours intéressé. Là-bas, il a notamment participé au lancement de la collection de crèmes «Le Jour, La Nuit, Le Weekend», une «superbe expérience», selon lui.

Puis il est allé à New York, marché phare pour Breitling, et a visité l'ensemble des clients du groupe horloger afin de se former au métier. A cette époque, Cyril de Bavier se rendait régulièrement à New York, et les deux amis se recroisaient.

Ensuite, c'est au Canada que Ted Schneider a poursuivi sa carrière, où on lui avait

donné pour mission de structurer la filiale de Breitling et de renforcer la distribution. Parti de quasiment zéro, il a quitté une filiale qui, après deux ans, employait 20 personnes et affichait 30 points de vente.

### **La fibre entrepreneuriale**

C'est ensuite que la vente de la part majoritaire de Breitling est intervenue. Ernest Schneider est décédé en 2015. Théodore Schneider décide de céder la majorité et la famille s'oriente vers des investissements diversifiés, qui incluent l'immobilier. De retour en Suisse, Ted Schneider, 30 ans, contacte Cyril de Bavier pour qu'il l'aide à trouver une propriété privée familiale. Cyril de Bavier, 28 ans, multi-entrepreneur genevois diplômé de HEC Lausanne, s'était d'abord intéressé au sport business, lançant notamment la plateforme mobile Fans Nation, puis au monde de la restauration, où il avait investi aux côtés d'un autre de ses contacts, le fondateur d'Ace & Company Adam Said, en créant plusieurs restaurants.



C'est en 2013 que ce fils d'avocat, qui dispose d'un flair évident pour les opportunités, a fondé – en parallèle à tout le reste – la société de services immobiliers Swissroc, avec Thang Nguyen (35 ans) et Xavier Canonica (30 ans). Thang Nguyen, lui, était auparavant trader pendant plus de dix ans, notamment dans les métaux précieux. Quant à Xavier Canonica, il avait rejoint le monde de l'immobilier dès la fin de ses études et développé son expertise dans les métiers de la construction.

Ted Schneider, de son côté, partage la fibre d'entrepreneur indépendant, ayant notamment lancé une marque de maillots de bain (Les Canebières). Il s'intéresse au métier de son ami Cyril et voit un potentiel dans Swissroc, candidat tout désigné pour aider la famille à constituer un portefeuille immobilier et, à terme, à en assurer la gestion et le développement. A ce moment, la société connaît une croissance rapide. L'idée émerge d'une participation capitalistique des Schneider dans Swissroc.

### **Une part «significative mais minoritaire»**

Fin 2017, Ted Schneider organise une rencontre entre les associés de Swissroc et son père, Théodore Schneider. «Un homme très franc, confie nos deux interlocuteurs. Nous étions tous un peu nerveux quant à sa réaction lorsque Swissroc lui serait présentée.» Mais Théodore Schneider, manager chevronné, a été rapidement emballé par la présentation, au point que c'est son fils qui a finalement calmé son enthousiasme et veillé à challenger les associés de Swissroc. Décision est alors prise d'entrer dans le capital, début 2018.

Lorsqu'on les interroge, les jeunes fondateurs ne divulguent pas la somme





que la famille Schneider a investi. De son côté, Ted Schneider indique que la famille a pris une part «significative mais minoritaire» et que «les trois associés conservent le contrôle». Aujourd'hui, l'héritier venu de Breitling siège au conseil d'administration et dans le conseil d'investissement de Swissroc, pour représenter les intérêts de la famille, et s'implique de près dans l'activité du groupe.

La société connaît une croissance rapide grâce à l'énergie et au dévouement de ses fondateurs, qui depuis les débuts n'ont pas compté leurs heures. Les trois peuvent être décrits comme des passionnés. Thang Nguyen s'intéressait déjà à titre personnel au secteur immobilier avant de cofonder Swissroc. Ses compétences financières et managériales le mènent à diriger aujourd'hui la stratégie financière et opérationnelle du groupe. Quant à Xavier Canonica, pur spécialiste du domaine de la construction, qu'il dirige chez Swissroc, il assure le pilotage stratégique des projets tout en gérant la relation clients et en négociant les différents contrats.

«Swissroc s'est construit sur de petits projets, explique Cyril de Bavier. Rien n'était acquis au départ; il n'y avait pas de mandats déjà signés au moment du lancement. Tous les mandats ont été décrochés après la création.»

Le dynamisme et le réseau de contacts des trois fondateurs y ont été essentiels. L'essor actuel se poursuit sur toute la chaîne de valeur, de la construction à l'investissement en allant jusqu'à l'innovation. «Nous avons une croissance annuelle à trois chiffres», assure Cyril de Bavier. Swissroc espère à terme pouvoir gérer des

portefeuilles internationaux. Cyril de Bavier souligne que la société n'a jamais compté sur des apports en capital avant l'arrivée des Schneider. Créée au départ avec 20'000 francs de capital social pour fonder la SARL avant de se muer en SA, son essor a reposé sur une croissance purement organique. «Dès le premier jour, nous étions dans les chiffres verts.» Pourtant, sur les trois associés, deux n'étaient pas des experts de l'immobilier à proprement parler, mais bien plutôt des managers. «Mais ce sont ces compétences qui s'avèrent essentielles à la tête de l'entreprise. Très vite, une société immobilière exige une gestion du risque humain et financier», expliquent Cyril de Bavier et Thang Nguyen.

#### La réputation, facteur clé

A ce jour, les filiales de la société ont démarré plus de 100 logements en 2018, et mené à bien plus de 180 chantiers depuis leur création. Le chiffre d'affaires 2018 n'est pas divulgué. «D'ici à l'année prochaine, nous espérons dépasser les 100 millions de chiffre d'affaires», indique Cyril de Bavier. La société emploie plus de 70 personnes, et les cadres sont intéressés aux résultats. «La politique est très participative», souligne l'entrepreneur genevois. Ses deux associés et lui ont toujours veillé à la réputation, ingrédient vital dans le domaine de l'immobilier.

«Nous ne travaillons jamais au détriment du client. Une façade esthétique peut dissimuler une mauvaise rénovation ou une mauvaise isolation des murs, des éléments que le client ne voit parfois pas tout de suite. Mais lorsqu'on travaille ainsi, la réputation finit par en prendre un coup. Nous

**Les associés veulent que Swissroc soit synonyme de qualité: «Nous sommes prêts à démolir et à tout refaire en cas de défaut», assurent-ils.**

sommes prêts à démolir et à tout refaire en cas de défaut, et à perdre de l'argent pour que le client obtienne un travail de qualité», affirment Thang Nguyen et Xavier Canonica.

#### Un atout nommé BIM

Si l'innovation est citée comme pierre angulaire du développement du groupe, c'est parce que l'un des atouts majeurs de Swissroc se résume en trois lettres: BIM. Le sigle signifie Building Information Modeling. Il se réfère à la modélisation 3D des bâtiments, avec intégration de toutes les informations venant de l'ensemble des parties impliquées (maître d'ouvrage, direction de travaux, mandataires, sous-traitants, fabricants, tous sont reliés à une unique source d'informations). Cette nouvelle technologie, que les associés de Swissroc ont adoptée dès leurs débuts, représente une révolution dans le secteur de l'architecture et de la construction.

Aujourd'hui, la société dispose d'un réel avantage concurrentiel au moment de décrocher des mandats grâce à cette méthodologie, développée à l'interne et sans cesse améliorée. Cette plateforme, qui permet de suivre toutes les étapes allant de la conception architecturale jusqu'à la fin des travaux, permet surtout d'économiser du temps et de l'argent, en réduisant le nombre de déplacements et de communications, ainsi que le risque d'erreurs, d'inefficiences et de surcoûts. Tous les acteurs du projet peuvent l'alimenter en informations actualisées et le consulter pour s'informer instantanément de l'état des travaux, en 3D. De même, les spécificités techniques et la comptabilité détaillée du projet, mises à jour et visibles à toutes les étapes du projet, permettent d'anticiper sans avoir de mauvaises surprises, explique Thang Nguyen.

A voir ce qu'est devenu le groupe après seulement quatre à cinq années d'existence, et l'ambition qui y est encore investie chaque jour, soutenue par le nouvel apport de capital, les quatre actionnaires semblent prêts à aller encore très loin. ■

**SWISSROC A PROFITÉ  
DU DYNAMISME ET DES  
RÉSEAUX DE CONTACTS  
DE SES FONDATEURS,  
QUI ONT SU BÂTIR SUR  
DE PETITS PROJETS**