

Gérants de fortune de proximité

SWINVEST • François Grangier, Ian Peiry et Magali Vial ont fondé en 2008, à Fribourg, leur société de conseil financier pour retrouver une relation privilégiée avec la clientèle. Pari gagné.

FRANÇOIS GRANGET

Tous trois viennent d'une grande banque - «l'UBS, pour ne pas la nommer». Ensemble, ils comptabilisent près d'un demi-siècle d'expérience et de connaissances acquises au sein du premier établissement de gestion de fortune en Suisse et dans le monde. Et après avoir œuvré près de dix ans dans la même équipe, ils ont eu la même envie: voler de leurs propres ailes.

Tous trois titulaires d'un brevet fédéral de conseiller financier, François Grangier, Ian Peiry et Magali Vial ont franchi le pas il y a cinq ans en portant Swinvest sur les fonts baptismaux. Les deux premiers en sont directeurs associés, la troisième fondée de pouvoir. Logée au square des Places, avec vue sur la place Python, la société privée de gestion de fortune a débarqué à Fribourg, «un marché jusqu'alors très fermé», en même temps que Lombard Odier et la Banque CIC. «Dans notre rôle, nous pouvons être assimilés en quelque sorte à des courtiers de la finance», explique François Grangier.

Une société à taille humaine

«Les derniers déboires de l'UBS, en 2007 et 2008, ont sans doute accéléré le processus. Mais cela faisait un moment déjà que nous discussions de nous lancer, se souvient Ian Peiry. Nous rêvions de retrouver le côté relationnel et social qui est important dans notre métier de base. Or c'était de moins en moins le cas...» Entre la période de leur apprentissage dans les années 90 et l'époque où ils ont décidé de quitter la grande banque, cette dernière a vécu une sacrée évolution. La fusion avec la SBS en 1998 d'abord. Puis une réorganisation interne, qui a vu les centres de décision s'éloigner peu à peu de Fribourg.

«En créant Swinvest, notre idée était à la fois de garder cette relation privilégiée avec nos clients et une totale indépendance dans nos conseils, poursuit François Grangier. A la fin, nous étions devenus plus des vendeurs de produits que des conseillers.» Après cinq ans, le jeune trio fribourgeois ne regrette pas son choix: «Avec le nombre actuel de nos clients, nous avons certes une marge de progres-



Ian Peiry (à g.) et François Grangier, directeurs associés de Swinvest, avec Magali Vial, fondée de pouvoir. ALAIN WICHT

sion, estiment-ils en cœur, mais la taille humaine de notre société nous convient. Lorsque nous étions employés, nous gérons plusieurs centaines de clients avec plus ou moins la même équipe. Et nous manquions sans doute de temps...»

Avec discrétion et prudence

En collaboration avec une dizaine d'acteurs de la place financière suisse et internationale, dont plusieurs banques qui lui servent de «coffres-forts», Swinvest cherche pour ses clients «la solution la plus adaptée à leurs besoins». Complémentaire, l'équipe est aussi flexible puisqu'elle sait s'entourer au besoin de spécialistes extérieurs: outre le conseil et la planification financiers, ses prestations vont de l'optimisation fiscale à celle de l'organisation d'un patrimoine familial en

passant par les solutions de prévoyance, la planification successorale et la construction, l'achat ou la vente d'un bien immobilier ou sa gestion.

«Cette globalité des services rend notre travail très varié», se réjouit Magali Vial. «Du jeune couple qui construit sa maison à la grand-maman qui veut faire fructifier ses économies, nous connaissons bien nos clients et leurs familles. Il y a un lien de confiance», estime Ian Peiry.

Dans le «marché de niche» où évolue Swinvest, la clientèle apprécie sa discrétion. Sa prudence aussi: «Notre politique est proche de celle menée par les banques dans les années 1990, axée sur les actions et obligations et non pas sur des fonds et autres produits financiers peu clairs, résume François Grangier. Par principe, tous nos portefeuilles doivent être com-

pris par nos clients. En travaillant avec différents établissements bancaires, nous leur évitons aussi de cumuler les risques.»

Marché sous haute surveillance

Bref, «nous avons une gestion de grands-parents. Pourtant, nous avons tous trois moins de 40 ans», ajoute Ian Peiry. «Pour nous lancer en indépendants à nos âges, nous ne devons pas être si pépères que ça», sourit Magali Vial. Un peu «fous», sans doute, comme le leur avaient lancé à l'époque certains de leurs confrères ou connaissances. Pas trop quand même: le marché est plus que jamais placé sous la loupe de l'Autorité fédérale de surveillance des marchés financiers (FINMA). L'avantage est qu'en démarrant, il y a cinq ans, le trio de Swinvest en était conscient. I > swinvest.ch

EN BREF

PUBLIBIKE IMPLANTE SON SIÈGE À FRIBOURG

MOBILITÉ DOUCE Premier prestataire de location de vélos en libre-service de Suisse, lancé en 2011, PubliBike deviendra une société anonyme au 1^{er} janvier 2014. «Elle opérera alors en tant que société affiliée et autonome de CarPostal. Dans le même temps, son siège sera déplacé de Berne à Fribourg dans de nouveaux locaux à la route des Arsenaux 15», communique CarPostal. Directeur actuel de PubliBike, le Marinois Fabrice Lago deviendra CEO de PubliBike SA. Les 14 employés restent en place. Fusionné avec Vélopass en avril 2013, PubliBike compte désormais plus de 20 000 utilisateurs. Ses 112 stations à travers la Suisse, dont 80% en Suisse romande, proposent plus de 1100 vélos classiques ou électriques. FG

TROIS START-UP VERSÉES DANS L'INFORMATIQUE

VAULRUZ L'incubateur sud de Fri Up accueille trois nouvelles start-up. Point Rouge Communication Sàrl, Go2eGov et PhG-SI Sàrl ont un point commun: l'informatique. Lancée par Thomas Zoller, Point Rouge Communication a développé un logiciel en ligne pour éditer des magazines, brochures, livres et autres documents. Un outil appelé MagTuner et doté d'un e-shop. Avec Go2eGov, Jean-Daniel Fässler propose la création et l'optimisation de formulaires et processus destinés à automatiser les demandes des internautes ou intranutes dans les secteurs des administrations publiques et des entreprises privées. Fondée par Philippe Gerber, PhG-SI développe et commercialise, sous forme d'abonnements, des solutions logicielles innovantes pour les cabinets médicaux et dentaires, avec mise à jour automatique. FG

SWITEL À GRANGES-PACCOT

Bientôt un premier smartphone de marque suisse

TIAGO PIRES

Au printemps 2014, le premier smartphone d'une marque suisse sera commercialisé. Développé par Switel, entité du groupe Telgo basée à Granges-Paccot (Fribourg), le téléphone mobile intégrera le système d'exploitation Android de Google. Trois modèles seront proposés avec diverses variantes allant de la taille de l'écran à la vitesse du microprocesseur.

«Nous sommes heureux d'être les premiers à produire un smartphone développé par une marque suisse, explique le créateur et directeur général de Telgo, Selim Dusi. Nos objectifs sont modestes par rapport aux géants Apple, Samsung ou Microsoft.» Commercialisé en Suisse, le téléphone mobile est produit en Chine, ne bénéficiant par conséquent pas du label swissmade. Pour autant, en mettant en avant la marque et la qualité suisses, Selim Dusi veut continuer à se distinguer dans le secteur des télécommunications.

En attendant la sortie du smartphone, Switel a commercialisé, durant le mois de novembre, une caméra de surveillance à distance. Sous la dénomination BSW 100, ce moniteur permet à l'utilisateur de prendre connaissance de l'envi-

ronnement de sa maison via une application téléchargeable sur un support mobile. L'appareil installé se charge de maintenir la connexion, en liaison directe à la maison au moyen d'un réseau sans fil ou 3G. La caméra est dotée d'un système d'activation vocale avec notification d'alerte instantanée. Utilisé comme babyphone, le BSW 100 émet des alertes sonores en cas de bruits anormaux de bébé. Une fonctionnalité photographique est également intégrée dans l'appareil.

«Avec le lancement du BSW 100, Switel renforce sa gamme de produits sécurité, informe Selim Dusi, et répond à une forte demande du marché.» Entre janvier et février, la direction annonce également la commercialisation du modèle BSW 200 muni d'une tête pivotante automatique, un système d'enregistrement sur carte SD et de communications de type talkie-walkie.

La télécommunication a toujours été le cœur de métier de Switel. En se positionnant sur le marché des caméras de surveillance, la société de Granges-Paccot opère une diversification inattendue de ses prestations. Un profilage fortuit expliqué par le directeur général: «La marque tient à ac-



Selim Dusi, créateur et directeur général de l'entreprise Telgo à Granges-Paccot, dont Switel est l'une des marques. DR

compagner les évolutions des modes de communication, explique Selim Dusi. En associant la téléphonie mobile à la sécurité, ce produit marque l'apparition d'une nouvelle manière de communiquer. Notre «core business» est la radiofréquence et nous fournissons des produits de surveillance des bébés. Notre technologie ne cesse de converger.» Un projet de

«phablette», produit hybride entre un smartphone et une tablette est également en cours de développement.

Pour s'installer durablement dans le marché des télécommunications, la direction dispose d'un modèle d'affaires basé sur la stratégie entrepreneuriale dite «Blue ocean». Ce modèle repose sur l'intersection de deux concepts: commercialiser des produits avec une valeur

ajoutée et externaliser au maximum. Sur la base de cette stratégie, les appareils de Telgo sont produits en Asie, le centre logistique se trouve en Allemagne et la communication externalisée. «Nous avons diminué les départements ou les étapes qui nous semblaient peu nécessaires.» La société compte une dizaine d'employés à Granges-Paccot, et environ vingt-cinq personnes au total.

En termes d'objectif, Selim Dusi veut poursuivre l'internationalisation de Telgo. Commercialisant ses produits dans 32 pays (principalement en Europe), la société envisage de se positionner sur le continent américain dans son ensemble et en Afrique, marchés où elle n'est pas présente. Depuis 2001, l'entreprise enregistre une croissance à deux chiffres sur l'ensemble des marchés. Pour l'année en cours et ce, jusqu'à 2015, la stratégie reste l'internationalisation globale.

«La marque Switel est leader dans le secteur des téléphones fixes en Suisse. Dans le segment de la surveillance des bébés, nous avons plus de 50% de parts de marché. Forte de cette position, la société va continuer à se positionner durablement sur le marché de la radiofréquence.» L'AGEFI