

## ENTRETIEN AVEC PATRICK DELARIVE, PROMOTEUR ET RÉGISSEUR, PRÉSIDENT DU GROUPE DELARIVE SA À PULLY

### «ON VA RENTRER DANS UNE NOUVELLE ÈRE QUI SERA BEAUCOUP PLUS AXÉE SUR LA CRÉATION DE VALEUR À LONG TERME»

«SOIS RAISONNABLE, FAIS LES CHOSES À MA MANIÈRE.» C'est le slogan inscrit sur une plaque en métal, près du bureau de Patrick Delarive, qui trône dans une immense pièce en attique. Depuis son apprentissage, ce Vaudois d'adoption, né de père français et de mère suédoise, a su saisir toutes les opportunités pour réussir dans les affaires. A 46 ans, marié et père de deux enfants adultes, il vient d'accéder au rang de premier promoteur immobilier romand avec ses 400 millions de promotions en cours, dont les «Les Moulins de la Veveyse». Retour sur un parcours atypique.

*Patrick Delarive, vous dites que les projets vous motivent plus que l'argent. C'est plutôt étrange de la part de quelqu'un qui est issu de la finance.*

Dans les affaires, lorsque l'argent est la première motivation, l'esprit est beaucoup trop mobilisé pour bien travailler. Le seul moyen de gagner de l'argent, c'est de faire les choses par passion, tout en ayant une certaine logique. J'aime l'argent parce qu'il me permet de réaliser certains rêves personnels et professionnels, mais je ne le mets pas au centre de mes préoccupations. La preuve? Tout ce que j'ai gagné, je l'ai réinvesti dans des affaires.

*Pourquoi prendre le risque de faire de la promotion immobilière alors que la finance rapporte tellement?*

C'est une question que les gens me posent souvent. Je leur réponds, en plaisantant, que c'est parce que je voulais voir

mon nom en grand sur les panneaux de chantier... A partir du moment où vous avez un besoin inné d'entreprendre, c'est plus facile d'arriver à ses objectifs en tant que promoteur plutôt que comme gérant de fortune caché dans son bureau.

*A 14 ans, vous aviez déjà un petit boulot dans une usine de pneus tout près du site des anciens Ateliers de Constructions Mécaniques à Vevey. C'était l'appât du gain?*

J'ai toujours voulu travailler. J'ai retrouvé des mots que j'écrivais à 10 ans à mes parents disant que je n'aimais pas l'école et que je voulais travailler. Ce premier job à 14 ans, c'était pour m'acheter un vélomoteur. Ensuite, j'ai enchaîné les boulots, comme livreur de fleurs ou serveur dans une crêperie. J'avais l'impression de gagner en indépendance. Le travail m'apportait une forme de reconnaissance que je n'obtenais pas à l'école.

*Vous avez démarré votre carrière par un apprentissage d'employé de commerce dans une banque. Pourquoi cette voie plutôt que des études à la hauteur de vos ambitions précoces?*

Mes parents voulaient que j'étudie mais il n'en était pas question. Je rêvais de travailler dans une agence de voyage. Mais je me suis dit qu'en travaillant dans une banque je pourrais faire n'importe quel métier après. Quand j'ai commencé mon apprentissage à la Banque Populaire >

Central Parc Rolle: une belle parcelle plane accueille ce projet au cœur de la ville de Rolle, à proximité immédiate du centre historique et du lac Léman.



➤ Suisse, j'ai enlevé ma boucle d'oreille et appris à nouer la cravate. Je me suis beaucoup investi dès le début. A la fin de mon apprentissage, la direction m'a proposé de prendre la direction du département de marketing et de publicité de Lausanne. C'était énorme et une promotion très rapide. Mais je l'ai refusée car j'avais l'impression que les perspectives de carrière étaient assez limitées. Je suis parti étudier l'anglais et l'allemand.

**En revenant, c'est là que vous avez entamé votre carrière fulgurante dans la gestion de fortune.**

Oui. Je me suis fait engager chez Crédit Suisse-Fides à Lausanne, comme employé dans l'administration de titres, pour un salaire de 2700 francs par mois. Deux ans après, j'étais responsable du département et gérant de fortune junior. Lorsque j'ai eu 25 ans, j'ai été sélectionné par la banque pour participer à une formation académique dans la prestigieuse International Banking School de New York, qui visait à préparer des cadres prometteurs à des postes exécutifs importants. Sûr de moi, j'ai demandé un salaire 100 000 par an, une assistante et une place de parc. Ils m'ont dit OK et j'ai mis les voiles pour New York. Le choc a été assez brutal. On était une quinzaine. Je me retrouvais avec des gens de dix ans plus âgés que moi qui sortaient tous de HEC. Quand on a commencé à parler statistiques et analyses financières, j'étais complètement largué. J'ai réussi le cours malgré tout en bossant comme un dingue et avec un peu de débrouillardise.

**Etre nommé fondé de pouvoir à 25 ans, c'était très jeune pour l'époque. Qu'est-ce qui vous faisait sortir du lot?**

Le fait de pouvoir être à l'aise dans toutes les situations, avec tout le monde, aussi bien le concierge que le directeur. Aussi, une très grande rapidité de travail et une vivacité d'esprit. En plus, je ne me prenais pas au sérieux et je reconnaissais mes erreurs. Evidemment, j'étais aussi toujours le dernier à quitter les bureaux. Encore aujourd'hui, je reste persuadé qu'il faut travailler plus que huit heures pour réellement développer des affaires. Sur une journée de travail, à force d'ajouter les heures de pause-café, de traitement du courrier et de rendez-vous, il n'y a qu'une heure ou deux durant lesquelles on peut se concentrer sur le développement d'idées. Je me suis habitué à faire plus d'heures, pour faire évoluer mes affaires.



La Gotta d'Or Lutry: sur les hauteurs de Lavaux, dans un quartier tranquille qui domine le bourg de Lutry, cette nouvelle construction s'avance tel le pont d'un navire.



Leman House Montreux: le projet s'étage dans la pente très rude qui sépare la Grand-Rue de Montreux, au bord du lac, de l'avenue des Alpes, au niveau de la Gare.

**Assez vite, vous avez voulu vous mettre à votre compte. Pourquoi n'avez-vous pas continué à gravir les échelons de cette structure dorée?**

Quand je suis rentré de New York, on m'a donné une clientèle VIP du show business et une autre du Moyen-Orient. J'avais pour mission de développer le marketing et l'acquisition. Je voyageais tout le temps dans le monde entier pour présenter les activités de la boîte. Mais j'ai commencé à m'ennuyer. Je trouvais que j'avais un job trop cool pour mon âge. J'avais mon grand bureau, mes

deux assistantes et une secrétaire. J'avais des horaires libres et partais en vacances quand je voulais. J'avais des super clients. Mais je tournais un peu en rond, parce que j'en avais fait le tour. En 1989, un an après mon mariage, j'ai été voir la direction du siège de Lausanne, et je leur ai demandé quel poste j'occuperai dans cinq ans. Surpris, ils m'ont répondu que c'était impossible de faire de tels pronostics. Je leur ai dit que je voulais la direction d'un siège de la taille de Lausanne. Comme ils ne pouvaient rien promettre, j'ai démissionné. Mon pre- ➤

► mier fils venait tout juste de naître et je n'avais plus de travail.

**Alors vous décidez de vous mettre à votre compte comme gestionnaire de fortune. En parallèle, vous flairez d'autres opportunités du côté de l'Europe de l'Est où tout était à faire après la chute du mur.**

Assez vite, je me suis dit que pour vivre d'abord et survivre ensuite dans les affaires, il fallait être opportuniste au départ. Une fois qu'on a les moyens financiers, on peut choisir son domaine. Alors j'ai suivi toutes les pistes qui se sont présentées à moi. Je me suis lancé dans l'exportation de produits finis. En deux ans, j'ai exporté plus de 200 camions de chocolat en Bulgarie et en Pologne pour le compte d'un client qui s'était lancé dans les affaires là-bas. Ensuite, d'autres m'ont confié le mandat d'ouvrir des bureaux à Belgrade, Sarajevo, Gdansk ou encore Moscou. Au début des années nonante, ces pays étaient en plein développement. Pendant les années qui ont suivi, j'ai ouvert des supermarchés «Olympic Shop» à Moscou. J'y ai laissé quelques plumes, c'était très difficile et épuisant. J'y passais trois semaines par mois et voyais donc très peu ma famille. En plus, il y avait des pressions mafieuses. J'ai décidé de quitter Moscou lorsque j'ai vu deux personnes tuées en face de moi dans la rue. C'était en 1994.

**Depuis quand êtes-vous dans l'immobilier en tant que promoteur?**

Depuis 1997. Plus personne ne faisait de promotion immobilière à ce moment-là. Je devais avoir une forme de naïveté, car je ne connaissais pas l'historique et donc je n'avais pas de crainte liée à l'environnement économique. J'ai fait de petites promotions au fur et à mesure de plus en plus importantes. Comme j'y avais investi mon propre argent, je me suis impliqué dans



Yverdon: Domaine «En Calamin», 6 villas contiguës de 162 à 186 m<sup>2</sup>.

toutes les étapes et à chaque rendez-vous pour être sûr que le projet se réalise. Au final, j'avais gagné trois fois moins et fait plein d'erreurs, mais au moins j'avais une bonne connaissance du métier. A force d'avoir des objets à vendre et de les confier à d'autres, je me suis dit pourquoi pas m'occuper moi-même de la commercialisation et de la gérance. Créer une gérance est une démarche délicate, car il faut créer un réseau à partir de zéro. Du coup, j'ai jugé préférable de racheter la Régie de la Couronne en 2003, ainsi que Cofideco en 2006, notamment parce que cette dernière était basée à Vevey et je prévoyais le développement du projet des Moulins de la Veveyse.

**A voir le nombre de projets immobiliers que vous êtes en train de réaliser sur la**

**Riviera, on se dit que la crise économique ne vous affecte pas du tout?**

La crise m'inquiète, parce que la bourse nous «parle»; elle a toujours raison. La volatilité dans les bourses et les marchés financiers en général, même les monnaies, nous disent actuellement quelque chose de très sérieux. Contrairement à ce que tout le monde pense, les marchés financiers ne sont pas le reflet de quelques importants institutionnels qui font des interventions. La bourse, c'est la perception de l'environnement par des centaines de millions de personnes. Des gens qui se lèvent le matin, qui écoutent la radio et qui doivent prendre une décision face à leur investissement un peu plus tard. A mon avis, ce que les marchés financiers sont en train de nous dire, c'est que le système économique capitaliste que nous avons connu jusqu'à aujourd'hui est révolu. Avant, on savait qu'après une crise, le système allait se rétablir relativement rapidement. Aujourd'hui, le système est cassé. On va rentrer dans une nouvelle ère qui sera beaucoup plus axée sur la création de valeur à long terme, sur le partage de la richesse ou des bénéfices des sociétés, sur un contrôle étatique beaucoup plus important sur tout.

*Propos recueillis par Emilie Veillon*

### Les «Moulins de la Veveyse»

La friche des anciens ateliers mécaniques de Vevey est en train de disparaître sous un village écologique entièrement labellisé Minergie P. Au centre de Vevey, sur les 86 765 m<sup>2</sup> situés au bord de la rivière, près de 400 logements accueilleront 1000 nouveaux habitants d'ici à 2010. En raison de son envergure, ce projet est considéré comme le plus important chantier de construction immobilière de Suisse romande du moment. Mais ce n'est pas sa seule particularité. Le promoteur a choisi de

construire un ensemble immobilier qui soit un modèle écologique et s'est donc appuyé sur les meilleures compétences en matière d'énergies renouvelables pour obtenir le fameux label Minergie P. «Les Moulins de la Veveyse est le premier projet Minergie P de cette ampleur qui aboutit en Suisse romande. Alimenter autant de logements en énergies renouvelables nécessite un concept très élaboré au niveau des installations.