

Mike Wolfson, directeur de Paragon SA

Un créateur de valeur

Audacieux, perspicace et curieux, c'est ainsi que l'on pourrait qualifier Mike Wolfson. Tout semble amuser ce Canadien d'origine, qui gère cependant avec brio une société immobilière très performante: celle-ci redonne vie à d'anciens bâtiments industriels selon des montages financiers et des partenariats correspondant à chaque problématique. L'équipe de Paragon lève des fonds et gère des actifs, faisant le pari de toujours s'impliquer dans ses projets.

En 1994, lorsqu'il débarque en Suisse avec un Bachelor de philosophie en poche (Université McGill, Montréal), le jeune Mike ne soupçonnait pas qu'il allait s'y établir et fonder une famille, ainsi qu'une première, puis une seconde entreprise. Non loin, la station de ski de Chamonix le séduit; dévaler les pistes dans une neige poudreuse face au Mont-Blanc lui confère un air de liberté. Sous-estimant le coût de la vie helvétique, il se met quelques mois plus tard en quête d'un emploi. Prêt à partir, il s'arrête en route en Argovie, où un ami lui trouve un petit boulot dans la construction à Aarau. Il se rend ensuite à Crans-Montana, engagé comme professeur de ski; il profite aussi de sa passion du hockey, une manière idéale de s'intégrer à la vie locale valaisanne. Après un bref séjour au Canada, Mike souhaite prolonger son expérience européenne. Il revient donc à Montana pour une nouvelle saison de ski; s'il affectionne l'enseignement du sport, il réalise qu'il ne souhaite pas en faire son métier. Peu après, le Canadien s'inscrit à la HEC de Genève afin d'effectuer un MBA bilingue en neuf mois. Il rencontre alors sa future femme, lui donnant une raison supplémentaire de rester en Suisse.

Du stage à l'entrepreneuriat

«Dans ma jeunesse, je voulais être banquier, mais j'ai très vite réalisé que ce rêve n'était pas le mien et que je n'avais pas du tout le profil de l'emploi, raconte avec malice Mike Wolfson. Le destin s'en est mêlé puisqu'alors que je m'apprétais à faire un stage à la SBS, son rachat par l'UBS a compliqué mon parcours professionnel. Je commence donc ma carrière au siège européen de Hewlett-Packard (HP), où je travaille pendant huit ans au sein du Département de finance internatio-



Mike Wolfson, directeur de Paragon.

nale et d'immobilier d'entreprise. A mon arrivée, on m'avait toutefois prévenu qu'il ne s'agissait que d'un emploi de courte durée, sans perspective d'engagement. Je me suis lancé le défi de convaincre la direction!». Mike développe ainsi le concept de *working smart*, qui consiste à aménager les postes de travail selon l'activité et le rôle de chaque collaborateur. Depuis, cette idée d'espaces modulables a fait son chemin et reste d'une actualité brûlante en ces temps de (post) Covid. Durant son engagement à HP, Mike Wolfson endosse des responsabilités de haut niveau, voyageant à travers toute l'Europe. Bien que cette expérience lui donne le goût de l'entrepreneuriat, le Canadien ne se sent pas à l'aise dans cette société d'envergure, où les employés se disent insatisfaits malgré des gains mirobolants. Au moment où HP revoit ses effectifs à la baisse - en offrant un petit pécule aux employés qui quittent l'entreprise - Mike acquiert un terrain à Haute-Nendaz afin d'y construire des chalets, puis de les vendre sur plan à des étrangers. C'est le premier pas

vers une passion pour la construction, l'architecture et l'immobilier, qui perdurera tout au long de sa vie.

A l'origine d'un nouveau marché

De retour à Genève, Mike crée un fonds destiné à l'immobilier commercial. «Je me suis associé à un Américain installé depuis peu en Suisse et nous avons créé la société Westcore», relate Mike Wolfson. Le succès ne se fait pas attendre: en quelques années, les transactions s'élèvent à plus de CHF 300 millions de francs, affichant un taux de rendement interne moyen bien supérieur aux attentes des investisseurs (20%+). Le principal créneau consiste à acheter des bâtiments industriels tombés en désuétude, à les rénover et à les scinder en espaces restreints, avant de les remettre sur le marché (location ou vente). C'est ainsi que Westcore acquiert les halles logistiques de Coca-Cola à Bussigny/VD, vides depuis deux ans; une fois celles-ci remises à neuf, plusieurs artisans et entités s'y installent, donnant lieu à un rendement inespéré.

Prochaine étape du parcours professionnel de Mike: par le biais de la société Paragon SA, il reprend l'entreprise familiale genevoise de peinture Paul Piretti SA - à condition d'en pérenniser l'activité (présente à Genève depuis 1863) - ainsi que son immeuble, implanté dans une cour intérieure à Plainpalais. Le hangar d'origine est reconstruit, laissant la place à un nouveau bâtiment, édifié et racheté par le groupe Beric, qui y installe son siège; et coïncidence: c'est Westcore qui loue le rez-de-chaussée! Piretti déménage sur un site plus adapté à Aire. Afin de trouver une issue à la liquidation partielle qui guette l'entreprise, un montage particulier (scission entre le bâtiment et la société) est



Plus de 10 millions de francs d'investissement ont été nécessaires pour assainir et remettre aux normes le site de Bex/VD.

mis en place; les cadres rachètent 70% des parts et la cinquantaine d'emplois est sauvée; aujourd'hui, l'entreprise de peinture affiche onze millions de francs de chiffre d'affaires et emploie quatre-vingt salariés, notamment grâce à son directeur, Flavien Fernandes, fidèle associé de Mike et jeune entrepreneur dynamique.

Des opérations «win-win»

Plusieurs acquisitions s'ensuivent, avec toujours le même principe cher à Mike, soit l'achat, la valorisation et la revente de bâtiments existants. Parmi les réalisations dont il est particulièrement fier, l'entrepreneur cite celui de Bex/VD. «Tous - banques et amis - me traitaient de fou lorsque j'ai décidé d'acheter en 2019 cette verrue vide, dont personne ne voulait. Pollué, amianté, avec des fuites dans le toit... l'édifice tombait en ruine et se trouvait en un lieu peu attrayant». Mike «flaire» toutefois le bon plan, car la parcelle de 12 000 m² se trouve proche de la gare CFF et de la sortie d'autoroute. Plus de dix millions d'investissement sont nécessaires pour assainir et remettre aux normes le site, un risque que Mike décide d'endosser personnellement. Les

locataires ne se font pas attendre: un bail est signé pour vingt ans avec une association sociale étatique qui s'installe à l'étage, alors que le rez est occupé par divers commerces et services. C'est le jeune partenaire de Mike, Arthur de Rivoire, qui a fait preuve de compétences variées et d'enthousiasme en gérant ce projet de A à Z.

Parmi les succès de Paragon, Mike Wolfson évoque également des transactions effectuées en «sale and lease-back» (cession-bail), qui permettent à des entités de vendre leur actif et de le récupérer en location pour une durée déterminée. Ce type de solution s'est concrétisé notamment avec Agenhor SA, une société active dans le domaine de la haute horlogerie à la Zimeysa (Genève) et Paramies, dans le canton de Vaud.

Ce n'est que récemment que Paragon s'est lancé dans des opérations de promotion, d'abord en France voisine, puis sur le territoire genevois. «Nous visons des constructions de qualité en termes écologique, architectural et de cadre de vie. Il est essentiel d'honorer nos promesses et je ne veux en aucun cas entrer sur ce marché de la promotion en étant perçu comme un requin!», affirme le directeur de Paragon. Depuis peu, il a étendu ses activités au Canada, en menant

- avec des partenaires locaux - une première opération de financement à Montréal dont le but, à terme, est la rénovation/transformation d'un immeuble en studios d'étudiants.

Si on l'interroge sur les blocages rencontrés en Suisse, Mike évoque la difficulté à acheter des actifs de qualité à des prix corrects, ainsi que la concurrence accrue depuis quelques années: «Même les institutionnels investissent en dehors des villes et commencent à nous concurrencer sur des biens en dehors de leurs zones cibles habituelles. Investir et mener des projets dans des régions moins populaires ne me gênent pas, mais il faut que les propriétaires jouent le jeu, en vendant leurs biens à des prix raisonnables ou en acceptant des formes de *deals* peu courantes!». Manifestement, l'équipe de Paragon, récemment renforcée par Yan Grandjean (ex PwC Genève), sait se montrer convaincante, puisqu'elle aligne les projets, se positionnant sur le marché suisse comme un acteur dont les investissements sont non seulement rentables, mais aussi porteurs de sens. ■

VÉRONIQUE STEIN

www.paragon-sa.com