

Valais

Un couple à la Frédéric Dard

Nathalie et Grégoire Schmidt, profession: collectionneurs de succès. Rencontre à Martigny, dans leur antre où les règles du métier tranchent avec celles de l'immobilier.



L'évasion sur l'eau...

« Un couple n'est vraiment un couple que s'il transpire ». Une définition signée du truculent Frédéric Dard, l'homme aux 175 aventures du commissaire San-Antonio. Mais aussi un portrait flash qui cadre parfaitement avec Nathalie et Grégoire Schmidt, dont le groupe qui porte leur nom, basé à Martigny, connaît une expansion solide, quels que soient les indicateurs économiques. « Travailler ensemble et travailler beaucoup, ça a été plus qu'un credo pour nous: une évidence ». Impossible de retrouver dans nos notes si c'est elle ou lui qui est l'auteur de cet aveu. Au fond, cela n'a guère d'import-

tance tant ils sont raccord sur leur volonté de constituer eux-mêmes la colonne vertébrale de leur petit empire.

La rencontre décisive, celle qui ressemble au destin, remonte à une vingtaine d'années sur les greens – le golf étant l'une de leurs multiples passions communes. Nathalie est professeuse au secondaire. Elle a 25 ans et, comme elle le dit en toute franchise, elle s'ennuie ferme: « Je rêvais d'une autre dynamique dans ma vie. Professionnellement, je voulais contrôler mon engagement et mes objectifs. J'aspirais à construire un vrai projet, en toute indépendance ».

Là encore, on est dans le copié-collé avec

Grégoire: « Moi, j'étais à fond dans le marketing chez Philip Morris International. Je voyais beaucoup, j'avais de gros moyens et de belles opportunités, mais plus le temps passait, plus je ressentais le besoin de créer mon propre projet entrepreneurial. Après analyse, l'immobilier m'est apparu comme une évidence, à la fois simple et impérieuse ». Et d'ajouter dans un clin d'œil à sa femme: « On a décidé de se lancer ensemble! Nathalie a quitté l'enseignement. Très vite, elle a trouvé la connexion avec ce milieu. Il faut dire que ses parents étaient des commerçants exigeants et qu'elle a donc eu très tôt la fibre « clientèle ». Elle n'a

pas fait les choses à moitié, puisqu'elle a enchaîné deux brevets fédéraux: celui de courtière en immeubles et celui d'experte en estimations immobilières».

Management à l'américaine

Schmidt Immobilier se définit sur le modèle exclusif de ses patrons. Tous les experts sont brevetés. Et pas question de mélanger les dossiers: l'expertise et la vente ne sont jamais effectuées par les mêmes collaborateurs. Grégoire s'en félicite: «C'est l'une des clefs de notre succès; qu'ils soient acheteurs ou vendeurs, les gens savent qu'ils peuvent nous faire confiance. Je leur dis toujours: rencontrez d'autres courtiers aux fins de comparaison, et en cinq minutes de discussion avec eux, vous aurez compris pourquoi il faut travailler avec nous!».

Confiance, maître mot d'une relation réussie, dans le couple aussi. Grégoire Schmidt: «Chacun de nous deux exerce ses fonctions sans interférer avec l'autre. On se voue une confiance totale et cela se répercute sur nos équipes. J'ai choisi d'être, dès le début, un manager «à l'américaine». Quelqu'un qui délègue, fixe des objectifs ambitieux, mais qui, en tout temps, laisse une grande liberté à ses collaborateurs pour qu'ils puissent exercer pleinement leurs talents individuels dans une structure collective. Cette confiance entre nous est indispensable pour nos clients éprouvent le même sentiment à notre égard».

Les effets de la Covid

Au sein du couple, pas de nuage: monsieur et madame sont 100% complémentaires. Grégoire définit et planifie la stratégie de chaque société du groupe. Il veille sur leur expansion et soigne leurs synergies. En outre, il garde toujours un œil sur les sociétés dans lesquelles les Schmidt ont des participations importantes. Nathalie, elle, gère le quotidien de la division Schmidt Immobilier: vente, affaires juridiques et RH. Carton plein pour le duo, même si Grégoire joue la sourde oreille quand on l'interroge sur le chiffre d'affaires du groupe Schmidt: «ça nous regarde, et nous seuls! Mais sachez que la progression de nos sociétés a toujours été saine et régulière».

Le Valais de l'immobilier ne connaît pas la crise, si l'on en croit Nathalie: «2020 et 2021 sont de très bons millésimes, et pour tous les types de marché». Son époux acquies-



... et en montagne.

ce: «On a une spécificité «montagne» qui nous réussit bien. Et avec des locomotives comme Verbier et Zermatt, le marché valaisan d'altitude a le vent en poupe. Peut-être bien en raison de la crise sanitaire actuelle. Beaucoup de citadins ont en effet redécouvert l'intérêt d'investir au grand air, dans l'immobilier de montagne».

Savoir mettre les voiles

Chez les Schmidt, même les loisirs et les indispensables moments de décompression sont source d'inspiration. Ils ont ainsi lancé, il y a six ans, une division Schmidt Yachting qui propose, à une clientèle fortunée en quête d'exclusivité, une gamme de yachts à voile et à moteur, avec équipage, et sur la plupart des mers du globe, été comme hiver. Nathalie explique sans ciller: «C'est un projet qui nous tient à cœur, mais ce que j'attends, moi, ce sont ces moments où l'on quitte tout pour rejoindre notre bateau en mer. Un seul mot d'ordre alors: savoir se déconnecter, s'organiser pour se reposer

et charger ses batteries». Et Grégoire ponctue à son tour: «Naviguer est indispensable à mon équilibre et les moments passés à bord de mon bateau, avec ma famille, n'ont pas de prix».

Il existe une part essentielle du couple Schmidt sans laquelle leur portrait n'aurait aucun sens: leur engagement massif pour l'ONG suisse Eden. «Elle abrite et soigne une centaine d'orphelins béninois, explique Nathalie. Sur le seul site de Cotonou, il y a plus de 700 écoliers et un centre médical pour toute la communauté». Grégoire fait très régulièrement le voyage pour coordonner le développement des infrastructures; il fait le lien avec les partenaires et les clients qui les ont rejoints dans cette aventure.

Moralité, piquée au grand Africain qu'est Albert Schweitzer et qui décrit parfaitement le cap que s'est fixé le couple Schmidt: «Le succès n'est pas la clef du bonheur. Le bonheur est la clef du succès. Si vous aimez ce que vous faites, vous réussirez!». ■

JEAN-FRANÇOIS FOURNIER