



**Transactions de Prestige : Ludovic Siegwart, le concierge de l'immobilier de luxe chez Cardis | Sotheby's International Realty**

Découvrez l'itinéraire fascinant de [Ludovic Siegwart](#), dont la carrière illustre un parcours exceptionnellement diversifié, depuis ses débuts prometteurs à l'École Hôtelière de Genève jusqu'à ses succès actuels dans le monde de l'immobilier de luxe chez [Cardis | Sotheby's International Realty](#). Ludovic partage avec nous les valeurs fondamentales d'excellence, de

polyvalence, et l'importance d'un réseau solide – des piliers qui ont sculpté sa trajectoire professionnelle et qui continuent de guider ses choix et ses réussites aujourd'hui.

À travers son récit, Ludovic nous dévoile non seulement les secrets derrière la gestion de sa carrière multiface, incluant ses rôles stratégiques dans des secteurs variés tels que la gastronomie, l'événementiel sportif et le nautisme, mais aussi son engagement profond dans des initiatives philanthropiques. Avec une honnêteté rafraîchissante, il révèle comment il concilie ses multiples responsabilités avec une vie personnelle riche et épanouissante, offrant des leçons précieuses sur l'équilibre professionnel et personnel.

---

**Ludovic, pour commencer cette interview, si vous deviez résumer votre expérience à l'EHG en trois mots, lesquels choisiriez-vous ?**

*"Excellence – Polyvalence – Réseau*

- **Excellence**, car l'EHG m'a inculqué un niveau d'exigence élevé, une quête constante de perfection qui reflète le savoir-faire suisse. Comme une montre "Made in Switzerland", chaque détail compte : le service, la rigueur, la précision, la gestion et le relationnel. Cette recherche d'excellence est un véritable état d'esprit qui m'accompagne encore aujourd'hui.
- **Polyvalence**, car la formation m'a préparé à évoluer dans différents secteurs où l'hospitalité, le service et l'expérience client sont essentiels. L'EHG nous enseigne à nous adapter rapidement, à comprendre les attentes et à toujours viser l'exceptionnel, quel que soit le domaine.
- **Réseau**, car cette école m'a permis de créer des liens précieux avec des professionnels et des alumni qui jouent encore un rôle clé dans mon parcours aujourd'hui, que ce soit en Suisse ou à l'international. Le réseau est une force, une ressource inestimable qui doit être cultivée et utilisée intelligemment.

*J'aimerais presque ajouter un quatrième mot : "**Familial**", car ces quatre années passées à l'EHG, incluant l'année préparatoire, ont été parmi les plus enrichissantes de ma vie. L'ambiance au sein de l'école était tellement familiale que même le directeur de l'époque, Monsieur [Alain Brunier](#) (que je remercie d'ailleurs pour son engagement envers cette haute école), nous appelait par nos prénoms dès les premières semaines. J'ai eu la chance d'être avec une volée extraordinaire, où l'entraide et l'esprit de camaraderie nous poussaient à nous surpasser. Aujourd'hui encore, nous nous conseillons, parfois d'un simple coup de téléphone, et nous faisons même des affaires ensemble. C'est une dynamique exceptionnelle qui perdure bien après l'obtention du diplôme."*

**Pourriez-vous nous parler de votre parcours depuis l'obtention de votre diplôme à l'École Hôtelière de Genève jusqu'à votre poste actuel chez Cardis | Sotheby's International Realty ?**

*"Après avoir obtenu mon diplôme à l'École Hôtelière de Genève, j'ai débuté ma carrière chez [OC Sport](#), où j'ai eu l'opportunité de développer un service traiteur itinérant pour la Haute Route, une prestigieuse course cycliste de route à travers l'Europe. J'ai ensuite évolué en tant que Logistics Coordinator, puis Logistics Manager, en supervisant la logistique de grands événements sportifs tels que des marathons, triathlons et trails, en Suisse et à l'international. Ce rôle clé, impliquant*

*de nombreuses relations politiques et institutionnelles, rendait l'expérience encore plus enrichissante et m'a permis de faire de belles rencontres.*

*Après cinq années passionnantes chez OC Sport, j'ai ressenti le besoin de revenir à la gastronomie. J'ai alors rejoint le groupe [Manor AG](#), qui m'a confié le développement d'un service traiteur pour sa clientèle. Ce fut un défi stimulant, mais l'arrivée du Covid-19 a bouleversé le secteur. Alors que de nombreux collaborateurs étaient contraints de rester à la maison, il m'était impensable de rester inactif. J'ai donc décidé d'aider sur le terrain en soutenant le développement du Click & Collect dans les magasins.*

*À la réouverture des restaurants, j'ai été promu Sales Manager des Manora Fresh To Go en Suisse (petits take-away en gare), ainsi que des restaurants Manora de Suisse romande. (À noter que Manora réalise un des plus gros chiffres d'affaires de la restauration en Suisse après McDonald's, sans même être ouvert le soir !) J'ai occupé ce poste pendant près de trois ans, avant d'être promu Directeur de la Supply Chain pour tous les produits frais des restaurants Manora et des supermarchés Manor en Suisse. Cette expérience m'a permis d'acquérir une expertise précieuse en gestion d'un pôle stratégique au sein d'un grand groupe.*

*Cependant, le secteur de la restauration et du Retail sont dans une phase de transformation profonde, avec des défis de plus en plus complexes. Je constatais une évolution où l'optimisation des coûts et la réduction du personnel en magasin prenaient une place prépondérante afin d'améliorer les résultats financiers. Bien que cette stratégie puisse être justifiée d'un point de vue économique, elle s'éloignait, selon moi, de l'essence même du service client, qui a toujours été au cœur de mes valeurs. Cette évolution ne correspondait plus à ma vision, et j'ai ressenti le besoin de me recentrer sur un domaine qui m'animait profondément.*

*Parallèlement, ma passion pour l'immobilier grandissait. Influencé par mon père, architecte, j'ai toujours été fasciné par ce secteur. En dehors de mes responsabilités professionnelles, je consacrais mes soirées et mes week-ends à la gestion de biens pour des privés – que ce soit pour l'achat, la vente, la gestion ou le conseil. Ce qui était au départ un simple intérêt s'est transformé en une véritable vocation.*

*Finalement, après une année en tant que Directeur de la Supply Chain chez Manor, j'ai pris la décision de suivre ma véritable vocation en opérant un virage à 200 degrés et de me consacrer pleinement à l'immobilier de luxe. Aujourd'hui, en tant que Responsable de la Relation Clients chez [Cardis Sotheby's International Realty](#), mon objectif est d'offrir une expérience unique et sur mesure à mes clients, qu'ils soient en quête d'un bien d'exception ou souhaitent vendre leur propriété dans les meilleures conditions, en Suisse comme à l'international.*

*D'une certaine manière, ce rôle est une continuité naturelle de mon parcours et des valeurs que j'ai développées à l'École Hôtelière de Genève. L'immobilier de prestige, à l'image de l'hôtellerie et de la gastronomie haut de gamme, repose avant tout sur l'art de l'accueil, du service, de l'accompagnement et de l'attention aux moindres détails. Chaque jour, je mets un point d'honneur à offrir à mes clients un accompagnement d'exception, fidèle aux standards du luxe et à l'excellence du service qui m'ont toujours guidé."*

*"On retrouve chez Cardis | Sotheby's International Realty ce côté familial et cette synergie, qui sont de véritables atouts pour avancer ensemble et aller encore plus loin."*

## **Pourriez-vous détailler les responsabilités et les défis quotidiens de votre rôle d'Executive Guest Relation chez Cardis | Sotheby's International Realty ?**

*"En tant qu'Executive Guest Relation chez [Cardis | Sotheby's International Realty](#), mon rôle est avant tout d'accompagner et de conseiller une clientèle exigeante dans la recherche, l'acquisition ou la vente de biens de prestige, en Suisse comme à l'international. Je suis un peu le concierge de l'immobilier de luxe.*

*Mon quotidien est rythmé par plusieurs missions clés :*

- *Comprendre les besoins uniques de chaque client, qu'il s'agisse d'un investissement, d'une résidence principale ou d'une propriété secondaire.*
- *Offrir une expérience ultra-personnalisée, en anticipant les attentes et en proposant des solutions sur mesure.*
- *Gérer des transactions d'exception, en collaborant avec un réseau d'experts (nos équipes internes, avocats, notaires, fiscalistes...) afin de garantir une expérience fluide et sécurisée.*
- *Développer et entretenir un réseau de prestige, pour accéder aux meilleures opportunités du marché, y compris les biens off-market.*
- *Opérer avec discrétion et confidentialité, en répondant aux exigences d'une clientèle qui attend un service sur mesure et exclusif.*

*Le principal défi réside dans la rareté et l'exclusivité des biens recherchés, couplées à des attentes très élevées en matière de service, de confidentialité et de réactivité. Il est donc essentiel d'être disponible, à l'écoute et proactif, tout en cultivant un haut niveau d'exigence et de discrétion.*

*Ce qui est formidable dans mon rôle, c'est que je travaille en étroite collaboration avec tous les départements : Revente, Investissement, Projets Neufs, Marketing, Administration, mais aussi et surtout avec toute l'équipe des courtières et courtiers. On retrouve chez Cardis | Sotheby's International Realty ce côté familial et cette synergie, qui sont de véritables atouts pour avancer ensemble et aller encore plus loin. Ce n'est pas un hasard si Cardis Sotheby's connaît une croissance fulgurante et s'impose aujourd'hui comme **le leader de la vente en Suisse !**"*



**Quelle est votre approche pour offrir un service sur mesure aux clients du segment de luxe ? Comment vous assurez-vous de répondre efficacement à leurs attentes variées?**

*"Pour moi, le luxe ne se limite pas à un bien immobilier : c'est avant tout une expérience et un service irréprochable pour une clientèle prestigieuse.*

*Mon approche repose sur trois piliers fondamentaux :*

*1. Une écoute active et une compréhension approfondie des attentes*

- Chaque client a un profil et des besoins uniques. Mon rôle ne se limite pas à vendre un bien, mais à proposer un mode de vie en parfaite adéquation avec ses aspirations.*
- Je prends le temps d'échanger avec eux sur leurs critères, préférences et habitudes de vie, afin de leur proposer des opportunités parfaitement adaptées.*

*2. L'anticipation, l'adaptation et l'exclusivité*

- Grâce à mon réseau international Sotheby's, j'ai accès à des biens d'exception, souvent inaccessibles au grand public.*
- J'adopte une approche proactive : avant même qu'un client n'exprime un besoin, je m'efforce d'identifier des opportunités uniques susceptibles de l'intéresser.*
- L'adaptation est essentielle : chaque client étant unique, il est primordial d'ajuster mon approche en fonction de ses attentes, de son style de vie et de ses exigences spécifiques.*

*3. Un accompagnement clé en main*

- L'achat ou la vente d'un bien de prestige implique souvent des démarches complexes (juridiques, fiscales, administratives).*
- Mon rôle est de simplifier ce processus en offrant une prise en charge complète et en collaborant avec des experts, pour garantir une expérience fluide et sans stress.*

*Mais mon accompagnement ne s'arrête pas à la transaction. Satisfaire un client pour un projet ne suffit pas : mon objectif est d'établir une relation de confiance sur le long terme.*

*C'est un principe que j'ai appris dès mes débuts dans l'hôtellerie et la restauration. Lors d'un stage à l'EHG, Monsieur Oppenheim, ancien directeur du Grand Hôtel Suisse Majestic et du Beau-Rivage Palace de Lausanne, me disait toujours :*

*"Un client qui sort de votre établissement n'est pas acquis (même s'il a été satisfait du service). S'il revient une deuxième fois, il confirme la qualité du service. Mais s'il revient régulièrement, alors là, vous avez acquis non seulement une qualité de service, mais surtout sa fidélité et sa confiance !"*

*C'est exactement la même chose dans l'immobilier. Mon ambition va bien au-delà d'une simple transaction : je vise une relation durable, fondée sur la confiance et l'excellence."*

**Dans un monde où les standards du luxe et les attentes des clients évoluent constamment, comment vous assurez-vous de rester non seulement pertinent mais aussi révolutionnaire dans votre approche ?**

*"Le marché du luxe évolue sans cesse, influencé par l'économie, les nouvelles tendances, la digitalisation et l'évolution des attentes des clients. Aujourd'hui, il faut être beaucoup plus flexible, réactif et prêt à relever de nouveaux défis. Il y a davantage d'obstacles à franchir avant d'atteindre l'objectif final, et mon rôle est de proposer une approche innovante et sur-mesure pour offrir une expérience exceptionnelle.*

#### *1. L'innovation et la digitalisation*

- L'expérience client ne se limite plus aux visites physiques. Aujourd'hui, nous utilisons les dernières technologies pour nous adapter aux besoins des clients : visites immersives en 3D, vidéos haute définition, marketing digital ultra-ciblé et communication instantanée.*
- La flexibilité est essentielle. Certains clients n'ont pas la possibilité de se déplacer immédiatement, d'autres ont des exigences précises qui nécessitent une approche plus dynamique et digitale. Mon rôle est d'éliminer les barrières et de leur offrir une expérience fluide, quel que soit l'endroit où ils se trouvent.*

#### *2. Un réseau mondial et une veille constante*

- Faire partie du réseau Sotheby's International Realty, c'est être connecté aux marchés immobiliers les plus prestigieux au monde et avoir accès à des biens exclusifs, souvent en off-market.*
- Je reste en veille permanente en participant à des événements de prestige, conférences et rencontres avec des experts pour anticiper les évolutions du marché et adapter mon approche en conséquence.*

#### *3. Une approche ultra-personnalisée et humaine*

- Malgré la digitalisation, l'humain reste au cœur de mon métier. Chaque client doit se sentir écouté, compris et accompagné de manière unique.*
- Le luxe, c'est aussi l'art du détail. Je mets un point d'honneur à personnaliser chaque interaction, en anticipant les attentes et en construisant une relation de confiance sur le long terme.*

#### *4. Une offre exclusive : l'expertise Sotheby's Auction*

- *L'achat ou la vente d'un bien de prestige va souvent bien au-delà de l'immobilier. Nos clients possèdent des collections d'objets d'exception : œuvres d'art, montres, bijoux, voitures de collection... Grâce à notre collaboration avec Sotheby's Auction, nous offrons un service unique de gestion, d'estimation et de vente aux enchères de ces biens de valeur.*
- *Ce service exclusif est très recherché aujourd'hui et nous permet de répondre aux besoins de notre clientèle en proposant une prise en charge globale, intégrant à la fois l'immobilier et l'art de vivre du luxe.*

#### *5. Une vision alignée avec les dynamiques économiques*

*Le marché immobilier de luxe est directement influencé par les grandes tendances économiques mondiales. Aujourd'hui, en Suisse, nous sommes dans une période où l'immobilier se développe fortement, aussi bien par la construction que par la vente et l'achat de biens.*

*Plusieurs facteurs jouent en faveur des acheteurs :*

- *La baisse récente des taux d'intérêt en Suisse offre des opportunités exceptionnelles aux acheteurs locaux, leur permettant d'accéder à des financements plus avantageux pour l'achat de biens d'exception.*
- *À l'international, les évolutions fiscales ont un impact majeur. Par exemple, la réforme de la taxation des "res non dom" (résidents non domiciliés) au Royaume-Uni rend la Suisse encore plus attractive pour les investisseurs et expatriés fortunés cherchant une stabilité économique et fiscale.*
- *D'autres facteurs, comme les incertitudes économiques en Europe et la montée des taux dans d'autres marchés, poussent les investisseurs à diversifier leur patrimoine et à privilégier des marchés solides et attractifs comme la Suisse.*

*En comprenant ces dynamiques et en ajustant notre approche en conséquence, nous nous assurons de proposer des solutions adaptées aux nouveaux besoins de notre clientèle internationale et locale. **Impact personnel et professionnel de votre engagement caritatif***

#### **Comment votre rôle à la Fondation Dolce Vita enrichit-il votre vie professionnelle ? Y a-t-il des expériences ou des rencontres qui ont particulièrement façonné votre vision du monde des affaires ?**

*Mon rôle au sein de la Fondation Dolce Vita est relativement récent et a été un honneur pour moi. J'ai été appelé par Monsieur [sebastien IANDELLI](#), ancien directeur de la gastronomie chez Manor et actuellement président de la Fondation, à rejoindre le conseil d'administration. C'est un immense privilège pour moi de rejoindre ce conseil et d'avoir la chance de pouvoir collaborer avec de grandes personnalités, comme des CEO de grands groupes de Retail ainsi que de groupes pharmaceutiques et médicaux. Ensemble, nous avons un objectif commun : permettre à la Fondation de poursuivre ses activités exclusivement caritatives et philanthropiques, et soutenir les personnes dans le besoin, que ce soit pour des raisons de santé physique, psychologique ou matérielle.*

*Ce rôle enrichit profondément ma vie professionnelle. D'une part, il me permet de développer des compétences en gestion de projets d'envergure et de partenariats, mais aussi d'apprendre de mes*

*collègues et d'être exposé à des problématiques qui m'aident à voir les affaires sous un angle plus humain et solidaire. Cette expérience me rappelle constamment que l'empathie, l'écoute et la collaboration sont des valeurs essentielles, même dans le monde du luxe et des affaires. Elle me permet également de garder des valeurs humaines fortes et de ne jamais oublier que nous avons la chance de vivre en Suisse, un pays qui nous offre une qualité de vie exceptionnelle.*



**Vous êtes également Vice-Président du Club Nautique Morgien. Vous êtes donc impliqué dans une association sportive et sociale, quel est votre rôle et votre vision futur ?**

*Mon rôle en tant que Vice-Président du [Club Nautique Morgien](#) est avant tout d'accompagner le développement du club en soutenant ses ambitions sportives, associatives et sociales. Le CNM est l'un des plus grands clubs nautiques de Suisse, et son rayonnement dépasse largement la région morgienne. Mon engagement au sein du club repose sur ma passion pour la voile et mon envie de contribuer activement à la communauté nautique.*

*En tant que Vice-Président, je veille avec tout le comité et notre Président, à ce que le club continue d'évoluer en s'adaptant aux nouveaux enjeux, qu'ils soient sportifs, environnementaux ou sociaux. Cela passe par l'amélioration des infrastructures, le développement et le soutien aux jeunes talents, le développement de partenariats et le maintien d'une dynamique conviviale entre les membres. Cette collaboration avec un comité très dynamique est très enrichissante mais demande beaucoup de temps, surtout les week-ends.*

*Mon rêve pour le CNM est double. D'un côté, je veux que nous restions un club où la voile est accessible à tous, où les jeunes peuvent apprendre, se former et progresser dans un cadre à la fois exigeant et bienveillant. De l'autre, j'ai l'ambition de faire du CNM un véritable tremplin vers le plus haut niveau de compétition. Nous avons des talents incroyables, et mon objectif est de les accompagner vers les sommets, jusqu'à voir un jour un navigateur ou une navigatrice formé(e) au club ramener une médaille d'or aux Jeux Olympiques ou ramener la fameuse aiguière d'argent de l'America's Cup. Ce serait un accomplissement extraordinaire, et je suis convaincu que nous avons le potentiel pour y parvenir.*

*À titre personnel, je me projette dans un rôle clé au sein du club à l'avenir. Pour cela, il est primordial de construire une vision solide et de faire preuve de persévérance dans l'accomplissement de cette mission. Une telle évolution viendrait naturellement à force d'engagement, d'expérience et de travail en équipe, tout en continuant de soutenir la dynamique positive qui fait la force du club.*

*En résumé, mon engagement au CNM est guidé par la passion et la volonté de bâtir quelque chose de grand. Former des jeunes à la voile, leur donner les moyens d'accéder au plus haut niveau et faire rayonner notre club bien au-delà de la Suisse, voilà ce qui me motive au quotidien. Bien évidemment, cela reste toujours un plaisir et je mesure la chance que j'ai de pouvoir profiter d'un cadre tel que le Club Nautique Morgien, avec sa fameuse Baie des Dieux, un endroit exceptionnel tant pour la pratique de la voile que pour l'inspiration qu'il procure.*

*"Je suis passionné par mon métier et par la vie en général. Je crois fermement que c'est grâce aux échecs et aux complexités de la vie que l'on s'enrichit, que l'on se développe et que l'on apprend."*

**Ludovic, vous jonglez avec plusieurs responsabilités professionnelles, allant de l'immobilier de luxe à la gestion de club nautique, en passant par des engagements philanthropiques. Comment parvenez-vous à maintenir un équilibre entre ces multiples engagements et votre vie personnelle? Avez-vous des stratégies ou des principes qui vous aident à gérer votre temps et vos priorités efficacement?**

*"Je suis effectivement une personne très active et j'ai besoin de défis quotidiens, de nouvelles situations complexes à gérer, et parfois même de périodes difficiles. Mais c'est une réalité qu'on doit accepter. Avant d'arriver à l'École Hôtelière de Genève, je n'étais pas particulièrement scolaire, voire pas du tout (rire), mais le sport occupait une place essentielle dans ma vie. J'étais un sportif de haut niveau et je m'y épanouissais pleinement, ce qui m'a appris la discipline, la rigueur et la gestion de la pression. À partir du moment où je suis arrivé à l'EHG, il y a eu un tournant. Aujourd'hui, je suis passionné par mon métier et par la vie en général. Je crois fermement que c'est grâce aux échecs et aux complexités de la vie que l'on s'enrichit, que l'on se développe et que l'on apprend. C'est profondément ancré en moi. Cela n'a pas toujours été facile pour mes parents, mais aujourd'hui, je leur en suis énormément reconnaissant, car c'est aussi grâce à eux.*

*Cependant, j'ai pris conscience qu'il est essentiel de trouver un équilibre, surtout avec la multiplicité de mes responsabilités professionnelles, philanthropiques et personnelles. Il faut être honnête : je n'ai pas encore atteint l'équilibre parfait. Peut-être qu'avec l'agrandissement de la famille, ce sera plus facile à gérer (rire).*

*Mon équilibre se trouve avant tout dans ma famille. Ma femme et ma famille, soudée, sont le socle sur lequel repose tout. Grâce à eux, je suis capable de garder un cap stable, même lorsque tout autour de moi semble aller à cent à l'heure. Leur soutien est inestimable, et je prends toujours le temps de profiter de ces moments précieux avec eux, même en pleine tourmente professionnelle.*

*La voile et le ski sont mes deux grandes passions sportives. Que ce soit sur l'eau ou en montagne, je me retrouve toujours dans la nature, où je puise à la fois tranquillité et inspiration. Mais au-delà de cet équilibre, ces sports me procurent aussi l'adrénaline dont j'ai besoin. Le défi, la vitesse, la*

*maîtrise des éléments... C'est un état d'esprit qui me correspond et qui me pousse toujours à aller plus loin, tant dans le sport que dans la vie.*

*En résumé, même si je suis animé par le besoin d'être constamment actif et de poursuivre mes projets avec passion, je réalise que savoir prendre du recul et me recentrer est essentiel. L'équilibre réside dans la gestion de mes engagements professionnels et de mes moments de calme avec ma famille et dans la nature. Mais je ne vais pas vous mentir : c'est une dynamique qui n'est pas toujours facile à appliquer. Je pense que cela viendra avec le temps. Ce qui est certain, c'est qu'aujourd'hui, il faut être actif, parce que demain n'est jamais garanti."*

**Comment envisagez-vous l'évolution de votre carrière dans les prochaines années? Y a-t-il de nouveaux domaines d'activité ou de nouvelles compétences que vous souhaitez explorer?**

*"L'évolution de ma carrière, je la vois avant tout dans la continuité de ce que je fais aujourd'hui. J'ai toujours été une personne fidèle à mes engagements, et j'aime profondément consacrer toute mon énergie à l'entreprise dans laquelle je me trouve. Cette approche m'a permis de m'enrichir tant sur le plan professionnel qu'humain. Aujourd'hui, je suis pleinement épanoui dans l'immobilier et la gestion de la clientèle, et je suis convaincu que c'est dans cette voie que je continuerai à évoluer.*

*Cela dit, je suis conscient que le monde évolue rapidement et que de nouvelles opportunités peuvent se présenter. Pour l'instant, je préfère me concentrer pleinement sur mes missions actuelles chez Cardis | Sotheby's International Realty, que je remercie pour la confiance et l'opportunité de ce nouveau poste clé pour l'avenir. Mon objectif est de rester totalement impliqué dans mes responsabilités et de continuer à exceller dans mon domaine. Si des évolutions se présentent à l'avenir au sein de Cardis | Sotheby's International Realty, je les envisagerai avec ouverture, mais je préfère avancer étape par étape. On m'a toujours dit : « Ne grille jamais les étapes ! » Et je suis à 200 % d'accord avec ce conseil.*

*Je pense qu'il est important de souligner qu'aujourd'hui, beaucoup de jeunes professionnels cherchent à changer régulièrement d'entreprise, à privilégier des emplois à 80 %, ou à travailler à distance. Je ne partage pas cette vision. Pour moi, la véritable valeur réside dans la profondeur de l'engagement et des relations que l'on construit sur le long terme. C'est en restant actif, investi et fidèle à ses projets et à ses équipes que l'on peut véritablement se développer et récolter les fruits de ses efforts.*

*Je suis convaincu que la jeune génération gagnerait à revoir cette approche et à comprendre que le succès repose sur l'investissement, le travail et la fidélité aux engagements pris envers son entreprise. C'est ainsi que l'on bâtit une carrière solide et une réputation durable."*



**Enfin, quel conseil donneriez-vous aux jeunes diplômés de l'École Hôtelière de Genève qui aspirent à une carrière aussi diversifiée que la vôtre?**

*"Le premier conseil que je donnerais aux jeunes diplômés, c'est déjà de se féliciter d'avoir terminé cette formation d'excellence. L'EHG apporte des bases solides, mais la vraie clé du succès réside dans votre capacité à les appliquer et à aller au-delà de ce que vous avez appris. Ne vous reposez jamais sur vos acquis : cherchez toujours à vous dépasser, à apprendre et à sortir de votre zone de confort. La vraie vie professionnelle commence une fois le diplôme en main !*

*Le travail est essentiel, et il faut s'y investir pleinement. Impliquez-vous dans des projets, développez votre réseau, engagez-vous dans des activités associatives, faites du sport, et surtout, cherchez toujours à vous surpasser. Suivez vos rêves et ambitions, n'attendez pas, foncez ! Mais n'oubliez pas l'équilibre. La carrière est importante, mais la santé et la vie personnelle le sont encore plus. Prenez du temps pour vous, pour votre famille et vos proches, car ce sont eux qui vous permettront de garder le cap, surtout dans les périodes difficiles.*

*Mon père me disait toujours : « Il n'y a pas de miracle. Si tu veux un toit, une famille et la belle vie, tu dois bosser. » Et c'est une vérité que j'ai toujours gardée en tête. Rien ne tombe du ciel : il faut se battre, être patient et persévérant.*

*Pour finir, je dirais aux jeunes diplômés et ami(e)s: utilisez vos compétences, votre réseau et tout ce que vous avez acquis pour avancer. Soyez curieux, osez et surtout, ne vous mettez jamais de limites ! Le réseau entre vous est une force, alors entretenez-le, partagez, échangez et gardez contact !*

*Je terminerai avec une citation d'un grand rappeur que j'adore et qu'on devrait tous se rappeler chaque matin en se levant :*

*« I wanna thank me for believing in me. I wanna thank me for doing all this hard work. I wanna thank me for having no days off. I wanna thank me for never quitting. » – Snoop Dogg*

*Car au final, personne ne fera les efforts à votre place. Alors croyez en vous et foncez !*

*La vie est belle !"*

---

Ludovic, nous vous remercions sincèrement d'avoir partagé avec nous et nos lecteurs votre parcours et vos perspectives enrichissants. Nous vous souhaitons le meilleur dans la poursuite de vos projets futurs et dans la continuation de votre impact significatif dans l'industrie.

Pour toutes questions, veuillez contacter [Ludovic Siegwart](#) au +41 79 576 91 16.

Nous invitons nos lecteurs à découvrir davantage sur [Cardis | Sotheby's International Realty](#)

- [Facebook](#)
- [Instagram](#)
- [LinkedIn](#)
- [TikTok](#)
- [YouTube](#)
- ["La Sélection" magazine](#)