

# "La Foncière veut désormais développer ses activités"

12/04/2023 - Olivier Toublan - Immoday



***Un an après son entrée en fonction, Michael Loose, responsable de La Foncière, est satisfait. Son fonds a bien résisté aux turbulences qui ont agité les marchés, ce qui, a posteriori, justifie sa stratégie prudente et les décisions de son management. Il est désormais en position de force pour la suite, une nouvelle phase de développement.***

Il aurait sûrement apprécié un meilleur timing : c'est en effet au mois de mars 2022 que Michael Loose a repris les rênes de La Foncière, ou, pour être plus précis d'Investissements Fonciers SA (IFSA), la direction du fonds de placements immobiliers La Foncière. Quoi qu'il en soit, c'est peu dire que ses premiers mois à la barre furent chahutés, avec, quasi simultanément, le changement du président du conseil d'administration, la hausse des taux, la baisse de la bourse et l'envolée des prix de l'énergie. Il nous explique comment il a géré tout ça.

**Depuis presque un an maintenant, vous êtes CEO d'IFSA. Tout va bien ?**

Tout va très bien, merci.

**Pourtant le timing n'était pas des plus heureux, avec toutes les turbulences qu'a connu le marché juste après votre arrivée.**

Effectivement, mais cela a entraîné la fin de l'exagération des prix de l'immobilier et a permis à La Foncière de faire valoir ses atouts : un véhicule d'investissement qui sait résister aux turbulences du marché, très résilient en cas de crise.

**Si l'on en croit le niveau des agios, La Foncière est aujourd'hui un des fonds auquel les investisseurs font le plus confiance. Comment l'expliquer ?**

C'est que, malgré les turbulences, les fondamentaux du fonds n'ont pas changé, ils sont toujours très solides. Notre stratégie non plus, n'a pas changé, elle est toujours très défensive, orientée sur le long terme, avec un niveau d'endettement contenu, un taux de vacance extrêmement bas, sans oublier une valorisation très raisonnable de nos immeubles. Autant de caractéristiques qui plaisent aux investisseurs, et qui les incitent à nous faire confiance.

**Ceci dit, votre agio a quand même fortement chuté en 2022, passant de près de 70 % au début de l'année, à environ 30 % en fin d'année. Ça vous a inquiété ?**

Franchement, non. Nous avons considéré que c'était simplement une correction, qui était d'ailleurs attendue. Honnêtement, un agio de 70 % était clairement exagéré. En plus, tout le secteur a vu ses agios baisser. Donc, nous n'avons pas changé de stratégie.

**Pourtant, si l'on regarde le rendement sur distribution, vous n'êtes de loin pas le fonds le plus généreux.**

Si vous regardez le rendement global que nous avons enregistré l'année passée, il n'est pas si mauvais. Mais effectivement, si vous ne regardez que le rendement sur distribution, nous ne sommes pas parmi les plus élevés. Mais, en contrepartie, nous sommes un fonds peu risqué, ce qui intéresse aussi les investisseurs. En outre, notre

dividende a l'avantage d'être sans mauvaise surprise, puisqu'il affiche une hausse continue depuis 24 ans. Et cette stabilité, c'est aussi quelque chose que les investisseurs recherchent.

## **Revenons un peu à vos responsabilités. Quel est votre rôle à la tête d'une direction de fonds ?**

Mon rôle est tout d'abord assurer la conduite opérationnelle et la représentation de la société. Je me vois comme le capitaine qui dirige le navire, avec comme responsabilité qu'il prenne la bonne direction, donc l'obligation de regarder un peu plus loin que les seules activités opérationnelles immédiates. La situation du marché immobilier, après des décennies de hausse constante, est en train de changer. Un de mes rôles est de préparer l'entreprise à ces changements.

### **Comment ?**

Un premier pas est de responsabiliser mon équipe et la faire grandir. J'ai donné plus de responsabilités à nos collaborateurs, pour leur laisser plus de libertés dans leurs tâches quotidiennes. Cette nouvelle culture de travail est soutenue par le changement d'aménagement interne des bureaux, ce qui permet aux équipes de travailler différemment. Mais ce changement ne se fait pas d'un jour à l'autre - il faut un peu de temps pour cette transformation et digérer tous ces changements. C'est un processus qui va nous prendre encore un ou deux ans. Mais tout s'annonce bien.



## **C'est vraiment utile tous ces changements ?**

Ça va nous permettre de travailler plus efficacement, de réduire le risque grâce à une automatisation de processus. Cela nous donne aussi l'occasion d'adapter la structure aux développements futurs que nous avons prévus pour l'entreprise.

## **Combien de personnes travaillent actuellement à La Foncière ?**

Nous sommes actuellement 15 personnes.

## **Vous venez de parler de développements futurs. En quel sens ?**

La Foncière est considérée aujourd'hui comme un des meilleurs fonds immobiliers en Suisse, un fonds immobilier de référence et un centre de compétences en gestion immobilière avec un savoir-faire reconnu. En tant que CEO, ma mission consiste également à évaluer les opportunités afin d'assurer la pérennité et le développement de l'entreprise. Il s'agit d'analyser les principales mégatendances et leur influence sur le secteur immobilier et de se poser à temps les bonnes questions. Par exemple les risques et les opportunités liés à l'évolution démographique, à la numérisation ou encore au réchauffement climatique. Pour atteindre les objectifs climatiques, par exemple, de gros investissements sont nécessaires dans le secteur immobilier. L'immobilier indirect et les directions de fonds pourraient, grâce à leur expertise et à leurs ressources, aider à répondre à ces grands défis.

## **Ne serait-il pas plus simple de se développer en multipliant les augmentations de capital ? Vous trouverez bien ensuite de l'immobilier à acheter.**

Ce ne serait pas la bonne stratégie pour nos investisseurs, puisqu'une de nos forces est d'être très défensif, avec un grand souci de rentabilité. De ce point de vue, acquérir des immeubles, même bien placés, mais avec une rentabilité extrêmement faible comme on en trouve aujourd'hui sur le marché, n'est pas intéressant pour nous. Ceci dit, la crise que nous traversons n'a pas que des mauvais côtés, puisque elle va probablement nous permettre de trouver de nouvelles opportunités intéressantes à acquérir sur le marché. Même si, aujourd'hui, pour La Foncière, le plus intéressant, c'est de miser très en amont dans des projets en cours de développement. Et si nous ne trouvons pas de tels projets, il y a toujours la possibilité de développer notre parc immobilier qui a encore du potentiel de valorisation.

## **Au vu de votre expérience internationale, des investissements dans de l'immobilier étranger seraient-il aussi un axe possible de développement ?**

Le cœur de notre métier est actuellement la gestion d'immeubles principalement résidentiels en Suisse romande. Je ne nous vois pas développer une activité immobilière à l'étranger. À la suite de mon activité à UBS, j'ai une solide expérience de l'immobilier européen, et, effectivement, il y a des marchés intéressants et l'avantage d'une plus grande diversification. Mais, si l'on veut se lancer hors de Suisse, cela nécessite un réseau très développé dans tous les pays où l'on veut investir. Il est impossible de gérer avec efficacité des immeubles à Lisbonne, par exemple, quand toutes les équipes sont basées en Suisse. Il faut vraiment avoir des spécialistes sur place.

## **Élargir le champ des acquisitions au-delà du résidentiel serait-il alors une option ?**

Pas pour La Foncière. Nous n'allons pas acheter du commercial ou de l'industriel simplement pour augmenter nos assets sous gestion. Ce n'était et ce ne sera pas la stratégie de La Foncière.

## **On sent que quelque chose est en préparation. Pouvez-vous nous en dire plus, nous donner un timing ?**

Non. Nous sommes une entreprise cotée, et je ne peux rien vous dire pour l'instant.

**Olivier Toublan, Immoday**