

POINT FORT

Le groupe Boas revient à ses premiers amours: le marché des logements protégés

La société vaudoise Boas-Yakhin Holding a annoncé hier son retour dans les activités liées aux seniors via sa nouvelle société Swiss Evolife. Mille appartements protégés sont prévus.

MATTEO IANNI

Début 2016, le groupe vaudois Boas-Yakhin Holding vendait l'entier de ses activités liées aux personnes âgées au groupe immobilier soleurois Swiss Prime Site. La société décidait alors de poursuivre ses activités et développement dans les domaines de l'hôtellerie, de la restauration et du thermalisme. Hier matin, lors du point presse lié à l'inauguration du nouvel établissement Atrium Airport Hôtel à Genève, le directeur général Bernard Russi a annoncé le retour dans le secteur des seniors, avec la création d'une nouvelle entreprise Swiss Evolife qui sera active dans l'exploitation de logements protégés. Entretien.

Le groupe Boas revient à ses premiers amours, à savoir les résidences pour seniors. Pourquoi vous lancez-vous dans le marché des logements protégés?

Ce n'est pas tout à fait cela. Si nous avons décidé de vendre nos activités Senior Care en 2016 (ndlr: à Swiss Prime Site), ce n'est pas pour faire la même chose aujourd'hui. Avant tout, nous avons créé une nouvelle société, Swiss Evolife, pour gérer cette nouvelle branche d'activités. Celle-ci repose sur un nouveau concept, plus dynamique, qui mêle hôtel et logements protégés. L'idée est

«PARMI LES MILLE APPARTEMENTS PROTÉGÉS QUE NOUS SOUHAITONS CONSTRUIRE, ENVIRON 60% SERONT SITUÉS DANS LE CANTON DE VAUD.»

d'offrir un produit qui permet aux clients de vivre dans une structure évolutive. La qualification d'une personne âgée aujourd'hui à changer. De nos jours, une personne qui a 65 ans et plus, si elle est en bonne santé, elle voyage, fait du sport et, pour certaines, sont encore dans la vie active. Notre but est justement de leur permettre de rester dans un environnement dynamique, plus libre que dans les logements protégés actuels. Il faut le comprendre comme une évolution dans ce secteur.

De manière générale, les logements protégés sont aujourd'hui construits à proximité des EMS, voire directement à l'intérieur. Nous, nous voulons leur donner la possibilité d'évoluer dans un environnement plus libre, en leur proposant des prestations hôtelières et en étant géographiquement à proximité des hôtels du groupe.

Quel sera votre modèle d'affaires pour cette nouvelle société?



BERNARD RUSSI. En 1989, le directeur général du groupe acquérait son premier EMS. C'est en 2016 que la société a ensuite décidé de vendre l'entier de ses activités liées aux personnes âgées.

Les clients paieront un loyer mensuel ainsi que les prestations hôtelières. La surface des logements ira de deux pièces et demie, de 65 m², à 3 pièces, de 70 à 80 m² (ndlr: sans compter la cuisine comme une pièce).

Quels sont vos plans de développement? Où verrons-nous ces premiers appartements «évolutifs»?

Nous avons établi un plan de déploiement assez important, avec 1000 appartements de ce genre sur dix ans en Suisse romande. Trois projets immobiliers ont reçu le permis de construction pour cette année. Le premier est prévu à Saint-Aubin, à Neuchâtel. Ce complexe immobilier, plutôt haut de gamme comprend un hôtel de 35 chambres ainsi que 35 appartements dit évolutifs. Le suivant sera situé à Chavannes, où un hôtel et 60 appartements protégés sortiront de terre. Le troisième est prévu à Orbe, où 80 logements sont prévus. Le complexe à Saint-Aubin sera ouvert en février-mars 2021, et les autres devraient voir le jour dans deux ans. Parmi les 1000 appartements protégés que nous souhaitons construire, environ 60% seront situés dans le canton de Vaud. Nous prévoyons aussi d'en faire à Fribourg, en Valais et à Genève.

Combien vont coûter ces premiers projets?

Le projet de Chavannes est estimé à 50 millions, celui de Saint-Aubin à 25 millions de francs et celui d'Orbe entre 20 et 25 millions. Comme d'habitude, nous nous sommes associés à des fonds immobiliers. Boas n'est pas propriétaire, mais l'exploitant de ces sites.

Revenons sur votre activité principale, l'hôtellerie. Le groupe Boas a fait l'actualité ces dernières années avec son recentrage stratégique. Comment se porte aujourd'hui la société de manière générale?

On se bat pour être un des groupes hôteliers les plus impor-

tants de Suisse romande. On est satisfait de notre réorganisation stratégique conclue en 2016, avec la vente des activités EMS (Senior Care) à Swiss Prime Site (SPS). Le groupe a décidé de concentrer ses activités dans les domaines de l'hôtellerie, de la restauration et du thermalisme. Après deux dernières années compliquées, on espère maintenant qu'on va récolter le fruit de nos investissements variés.

L'Atrium Airport Hôtel ouvre ses portes

Le groupe Boas a inauguré hier matin l'Atrium Airport Hotel à Meyrin. Situé au centre du complexe Atrium Park sur la gare de Zimeysa et à proximité du Campus Genevois de la Haute Horlogerie et de l'aéroport de Genève, l'«AAH» est un hôtel quatre étoiles composé de 163 chambres, trois restaurants et d'un centre de conférence de 1200 m².

Le groupe Boas ouvre son dixième établissement hôtelier, le deuxième à Genève. Grâce à ce nouveau fleuron, le groupe concrétise ainsi son implantation dans le canton. Cela dit, pourquoi avoir attendu six ans après le Lake Geneva Hotel de Versoix?

Un projet aussi important nécessite du temps et a besoin d'être mûr. Il a fallu trouver le bon endroit ainsi que le bon partenaire. Cela dit, nous avons respecté les délais que nous nous étions fixés. Il faudrait plutôt relever le fait que nous ajoutons un nouvel établissement à Genève, seulement six ans après le premier.

Etes-vous satisfait du résultat final?

Pour moi, il est magnifique. L'un des plus beaux de Genève. Il répond vraiment à un besoin. À Meyrin, on ne compte pas moins de 1700 sociétés.



SAINT-AUBIN. Situé non loin du lac de Neuchâtel, ce complexe immobilier, plutôt haut de gamme, comprendra un hôtel de 35 chambres ainsi que 35 appartements protégés.

Des années compliquées pour quelles raisons? Aquatis?

Aquatis nous a pris beaucoup d'argent cash, à savoir 32 millions de francs que le groupe a investis de sa poche. L'avantage, c'est de ne pas devoir d'argent à quelqu'un, mais l'inconvénient, c'est la trésorerie. Cela n'était pas prévu. Il faut qu'on arrive maintenant à passer l'épaule.

À quel niveau vous placez-vous

dans la hiérarchie de l'hôtellerie en Suisse?

Je dirai que nous sommes l'un des grands groupes hôteliers de Suisse romande. Après, je vous avoue, ce n'est pas ce qui m'intéresse. L'important est de faire du bon travail, et d'avoir une bonne perception de la part des visiteurs. Vous savez, la compétition s'est largement accrue. Bien plus que dans le secteur de la santé. Alors, si vous voulez rester dans la



ATRIUM AIRPORT HÔTEL. Cet hôtel de quatre étoiles est composé de 163 chambres, trois restaurants et d'un centre de conférence de 1200 m². Il vise avant tout la clientèle d'affaires.

A Genève, il y a beaucoup de quatre et cinq étoiles, et pas d'offre hôtelière économique, orientée loisirs. Comment comptez-vous vous démarquer dans ce marché saturé?

Ce n'est que durant l'avancée des travaux, en 2018, qu'on a décidé de faire évoluer le projet et de partir sur une gamme supérieure. Il faut dire que notre emplacement à côté d'une gare (ndlr:

«J'ESTIME QUE NOUS RÉPONDONS À UN BESOIN À MEYRIN POUR LE TOURISME D'AFFAIRES.»

Je dois vous faire la confiance que nous avons effectivement longuement hésité entre un trois ou quatre étoiles pour ce projet. D'ailleurs, il était même prévu pour être un trois étoiles à l'ori-

Zimeysa), près de grosses sociétés, notamment en face du campus horloger de Richemont, de l'entreprise Covance ou encore de Firmenich, nous a poussés à cette prise de décision. J'estime

course, vous devez absolument innover pour sortir du lot. Ajouter à cela le fait que la clientèle est beaucoup plus exigeante qu'auparavant. Elle compare nettement plus qu'avant.

Quel a été votre chiffre d'affaires en 2019?

Le chiffre d'affaires est en progression de quelques millions de francs. Nous n'avons pas encore bouclé nos comptes.

Le groupe a réorienté sa stratégie en mettant désormais l'accent sur l'exploitation d'hôtels de plus grande envergure. A cet effet, vous avez vendu Le Petit Manoir à Morges en début d'année. D'ailleurs, à combien s'est élevée la transaction?

Le Petit Manoir était une affaire plus sensible que la gestion d'hôtels de plus grandes dimensions, qui est plus standardisée. Comme vous le soulignez, la stratégie du groupe a été de se recentrer, pour le futur, essentiellement dans l'exploitation d'hôtels de plus grande envergure, en site urbain, de 60 à 200 chambres, avec des infrastructures spécifiques. En ce qui concerne le prix de vente, il reste confidentiel. ■

que nous répondons à un besoin à Meyrin pour le tourisme d'affaires, avec notamment une salle de congrès qui peut accueillir jusqu'à 600 personnes.

Que répondez-vous à ceux qui estiment que les belles années de congrès à Genève sont derrière nous?

C'est un discours fataliste. J'estime au contraire que Genève a encore une belle place à jouer. Il faut dire que l'Office du tourisme fait énormément d'efforts dans ce sens. Je pense vraiment qu'il y a encore beaucoup à faire à Genève.

Revenons à l'Atrium Airport Hôtel. À combien s'est monté l'investissement final?

Je rappelle tout de même que Boas est l'exploitant du site. Pour répondre à votre question, le propriétaire ne veut pas communiquer le prix. (ndlr: l'hôtel possède une surface plancher de 14.700 m². En 2016, Richemont a inauguré son campus de 45.000 m² dans la même zone pour un investissement de 180 millions. D'après nos estimations, le coût du chantier de l'Atrium Airport Hôtel pourrait s'élever alors à plus de 60 millions.)

Quelles sont vos ambitions en terres genevoises? D'autres projets sont-ils prévus?

Aujourd'hui, nous n'avons pas d'autres projets à Genève. ■