

## INEA, UNE FONCIÈRE COTÉE QUI CROIT AU DÉVELOPPEMENT DES TERRITOIRES

*Entretien avec Philippe Rosio,  
Président Directeur Général,  
Foncière INEA*



**E**n février 2018, INEA a émis un Green Bond sous forme d'Euro PP d'un montant de 100 millions d'euros. Cette émission représentait alors « la plus importante opération sous forme de Green Bond émise en France par une ETI », souligne Philippe Rosio, Président Directeur Général d'INEA. En avril 2019, la foncière cotée réalisait une augmentation de capital de près de 100 millions d'euros. « INEA croit de manière importante car elle intervient sur un marché de plus en plus reconnu par les investisseurs, celui des bureaux en régions. INEA est en train de changer de taille. Ses banquiers et ses actionnaires l'accompagnent afin de lui donner les moyens de cette expansion », explique le PDG. « INEA est aujourd'hui la seule foncière cotée de type SIIC à n'investir que dans les régions en étant concentrée sur les bureaux », insiste-t-il.

Tout a commencé en 2005 lorsque les trois fondateurs décident de créer Foncière INEA « à partir de zéro », après un parcours commun, à la direction générale d'une filiale immobilière du GAN, cédée à GE Capital Real Estate

(que dirige Philippe Rosio en France pendant un an et demi), puis pendant 6 ans au sein de la Deutsche Bank. « Après avoir créé une filiale immobilière de la Deutsche Bank, cédée par le groupe suite à un changement de sa stratégie, « nous avons décidé de devenir entrepreneur dans le domaine qui était le nôtre à savoir l'immobilier d'entreprise. Il était important pour nous d'être un actionnaire aussi significatif que possible au sein de nos projets », explique le PDG d'INEA.

La stratégie d'INEA est bâtie sur des convictions fortes : « les TGV mènent à des métropoles régionales qui sont en train de se développer, tant sur le plan économique que sur les plans démographique et culturel. Aujourd'hui, le constat est simple : la démographie française est tirée par ces villes, tout comme la création d'emplois salariés. Le dynamisme économique le plus fort vient aujourd'hui de ces métropoles. Notre idée était d'y acquérir des immeubles de bureaux, pour l'essentiel neufs... car le réflexe des locataires qui déménagent est de s'installer dans du « neuf ». Aujourd'hui, 50% de la demande locative

porte sur le neuf, alors que le neuf ne représente qu'un petit quart du patrimoine existant », déplore Philippe Rosio.

Au fil du temps, la notion d'un immeuble neuf s'est transformée en la notion d'un immeuble répondant aux normes environnementales. Aujourd'hui, ce sont des immeubles « verts ». « Lorsque nous avons réalisé notre émission obligataire de type Euro PP, nous avons pu la qualifier sans grande difficulté de « green » car les fonds levés allaient être investis dans des immeubles « verts ». Ainsi, avons-nous pu attirer les fonds ISR », précise notre interlocuteur.

« Lorsque nous avons réalisé notre augmentation de capital, il n'y avait pas encore d'augmentations de capital qualifiées de « green ». Ces événements financiers viennent accréditer une stratégie en reconnaissant sa pertinence et son côté extrêmement actuel. Aujourd'hui, l'opportunité « verte » est en train de créer tout un ensemble d'horizons complètement nouveaux », constate le Président d'INEA dont l'equity story a commencé en 2005, avec 5 millions d'euros de capital. Fin 2006, INEA s'introduit en Bourse pour obtenir le statut fiscal SIIC. La crise survient à partir de 2008. Au niveau des foncières, elle se traduit par un taux de vacance qui se creuse. « Pour un bon nombre de foncières, la perte de loyers est compensée par la baisse des taux d'intérêts. Jeune entreprise, INEA a alors des financements sous forme hypothécaire avec des couvertures de taux qui portent sur la totalité de la dette jusqu'à sa maturité. Fin 2014, nous sommes arrivés au terme d'un certain nombre de financements. En 2015, nous avons annoncé des objectifs assez classiques qui consistaient à réduire le taux de vacances, baisser le coût de notre endettement et se concentrer sur les bureaux, qui représentaient déjà 80% de l'activité, pour devenir un « pure player ». Nous avons tenu ces objectifs ».

« Nous avons des convictions fortes dans un marché qui apparaissait comme une niche. Pendant longtemps, les institutionnels croyaient que les marchés en régions pouvaient offrir du rendement mais pas de la plus-value. En date d'aujourd'hui, il y a toujours une disproportion – en partie franco-française – au niveau des volumes d'investissements. En volumes, 70% des investissements en bureaux sont concentrés sur Paris et la région parisienne. Une étude de BNP Paribas indique ce taux pays par pays. Ainsi, en Grande-Bretagne, 40% des investissements se font sur Londres et 60% en dehors de la capitale... Je crois qu'un rééquilibrage est en cours. Le marché des bureaux en régions est en train de se développer. Selon CBRE, le nombre de mètres carrés commercialisés attendu sur l'année

2019 en régions est de 1,9 millions. A Paris et en région parisienne, ce nombre devrait se situer entre 2,3 et 2,4 millions en 2019. Quant au stock existant de bureaux, Paris et la région parisienne représentent près de 53 millions de mètres carrés. C'est le plus grand parc européen, devant Londres. Le cumul des 10 principales métropoles régionales françaises, représente 36 millions de mètres carrés », précise Philippe Rosio.

Hier grâce TGV et maintenant grâce à l'extension du haut débit, les grandes métropoles françaises se développent de façon de plus en plus importante. « Aujourd'hui, ce marché a du sens car les entreprises – lorsqu'elles s'installent dans les régions – choisissent des immeubles neufs avec un loyer autour de 200 euros du mètre carré. Lorsqu'elles s'installent dans un immeuble de standing rénové dans le centre de Paris, le loyer est compris entre 800 et 850 euros du mètre carré... Déplacer des salariés sur des villes comme Bordeaux ou Nantes ne pose pas de problèmes car ils conservent leur niveau de rémunération et gagnent en qualité de vie et en pouvoir d'achat. Ainsi, Dassault va s'installer sur 26.000 mètres carrés à Mérignac Bordeaux et déplace ses ingénieurs de Saint-Cloud, ce qui ne pose pas de problème majeur », note notre interlocuteur.

Cette stratégie permet aux entreprises de réduire drastiquement leurs loyers, deuxième poste de charges après les salaires. De plus, selon un sondage récemment publié, 80% des cadres franciliens sont prêts à quitter Paris pour améliorer leur pouvoir d'achat et leur qualité de vie. Le développement des entreprises en régions présente un autre avantage de taille : « de gros corpus universitaires sont implantés dans les métropoles régionales, ce qui assure aux entreprises la qualité de salariés qu'ils recherchent », rappelle le PDG d'INEA.

Quant aux données financières, le patrimoine d'INEA au 30 juin 2019 atteignait 800 millions d'euros. Il offre une rentabilité de l'ordre de 7%. « Dans ce patrimoine, 600 millions d'euros sont livrés et 200 millions sont à livrer. La capitalisation boursière d'INEA est aux alentours de 340-350 millions d'euros. Nous avons un cœur actionnarial composé d'institutionnels (dont la MACIF, Allianz, le Crédit Foncier ...) et de family offices. Les fondateurs managers font toujours partie des principaux actionnaires avec 13% du capital. Le flottant représente environ 20% », précise Philippe Rosio.

« Pour résumer, INEA est une jeune structure qui s'inscrit sur un marché porteur, avec une stratégie d'investissement qui répond à un vrai développement économique et qui a le mérite d'être « verte », conclut le PDG.