

RENCONTRE

«La valeur ajoutée du Swissness, c'est de ne pas considérer le client comme le dindon de la farce»

Rencontre avec Olivier Plan, le fondateur d'Immologic, une structure qui a déjà mis sur le marché des centaines de logements. Cet entrepreneur immobilier genevois multiplie les compétences et rassemble tous les secteurs de l'immobilier afin de les moderniser. Parallèlement, il a récemment annoncé la création d'une fondation pour venir en aide aux «jeunes, chômeurs et personnes âgées». Une success story basée, à l'écouter, sur des valeurs typiquement helvétiques.

de Quentin Honsberger



Olivier Plan

Promoteur immobilier

Dans le lancement de vos affaires, quelle est l'importance que vous accordez à la notion de Swissness ou Swiss made?

La Suisse, dans le monde de l'économie, est synonyme de forte valeur ajoutée. Cela dit, on a trop souvent tendance à restreindre cette valeur ajoutée à certains secteurs comme l'horlogerie, la pharma ou la finance. J'aimerais qu'un acquéreur immobilier puisse lui aussi bénéficier de cette forte valeur ajoutée. Pour ce faire, il y a encore un chemin à faire dans la plupart des entreprises du secteur. Il n'est pas juste que l'attention au client ne soit portée que dans le haut de gamme. Chaque construction doit mettre le client au centre, c'est ma vision et elle est directement inspirée de l'esprit Swissness.

Qu'est-ce qui manque concrètement à l'immobilier pour être davantage en accord avec ces valeurs helvétiques?

Le monde de l'immobilier a pris beaucoup de retard, essentiellement sur le processus de travail. Les professionnels du secteur ont appris à travailler avec des tableaux Excel ou certains outils informatiques, mais tout cela est encore archaïque, pas suffisamment transversal ou connecté. Par voie de conséquence, on perd beaucoup de temps, on dépense trop d'argent en erreurs, on pense trop aux petits intérêts de chacun et on ne peut pas suffisamment soigner le résultat final en fonction du client. L'exemple de la marque Skoda m'inspire particulièrement. Il y a un temps où tout le monde se fichait de cette marque qui avait une image ridicule. Puis, une fois rachetée par les Allemands, elle s'est mise à mettre en place un processus de travail sérieux avec des outils informatiques qui permettent de suivre la méthodologie de travail à chaque étape jusqu'au produit fini pensé pour le client.

Il y a l'équivalent dans l'immobilier?

Non, pas encore. Aussi surprenant que cela puisse paraître, le fil rouge informatique pour la construction n'existe pas. Nous sommes en train d'investir des millions pour coder cela. Il s'agira d'un Building Information Modeling à l'échelle genevoise qui devrait être en fonction très rapidement et qui nous permettra d'être encore plus performants. Et puisque la Suisse c'est aussi la coopération, nous mettons gracieusement cet outil à disposition à d'autres acteurs du marché. De quoi lancer de nouvelles entreprises si on

est jeune et qu'on a envie de faire les choses correctement en 2018. Nous entrerons ainsi dans l'industrie et certains quitteront enfin l'artisanat. Plus efficace, chacun peut mettre plus d'énergie à l'écoute et l'accompagnement du client.

Votre vision de l'investissement Swiss made?

L'investissement suisse, ce serait selon moi partir de la fin et revenir en arrière. Quel est le résultat que je cherche à obtenir et qu'est-ce que je fais pour y arriver? Dans le cas de l'outil dont je vous parlais, on a travaillé d'arrache-pied pour arriver ensuite à déterminer le prix d'un investissement très précis en quelques heures. Le vieux schéma de l'immobilier suisse est très loin de ça. Trop d'acteurs sont encore incapables de fournir un descriptif de qualité précis. En conséquence, l'acheteur doit parfois ajouter 30% ou 40% de plus-value avant de pouvoir vraiment habiter son logement. La qualité suisse, c'est le souci du détail, compter jusqu'au porte-savon dans le tarif du bien immobilier.

Puisque vous détaillez à quel point vous portez une attention toute particulière à la sélection de vos prestataires et la qualité de services, quelles sont les valeurs qui priment?

Il y a beaucoup trop de gens qui parlent et trop peu de gens qui font vraiment. Franchement, on devrait faire mieux, il y a heureusement une prise de consci-

ence générale. Nous, dans notre showroom, tout ce qu'on a droit d'avoir en commission de nos fournisseurs partenaires, nous l'investissons pour le client sans le garder pour nous. Cela ne m'intéresse pas de gagner Fr. 5000.- de rétrocommission par cuisine, nous préférons l'investir dans des meubles et accessoires de meilleure qualité pour le client. L'avantage est qu'un client qui veut comparer nos offres avec des concurrents se rend très vite compte qu'il en a beaucoup plus pour son argent chez nous. La valeur qui prime, je peux la décrire ainsi. Un appartement ou une villa, c'est un objet si cher que le client n'aura même pas fini de le payer à la fin de sa vie. Cela doit être une responsabilité dont il faut être digne et ne pas en profiter bêtement. Ainsi, le client est guidé dans la simplicité et se sent protégé. Une entreprise qui offre une gamme de choix énorme dont plusieurs pièges pour le client n'offre pas ce même sentiment de sécurité et perd un avantage concurrentiel. Sécurité, équité, simplicité, voici des valeurs bien helvétiques.

En Suisse, on parle beaucoup de la transformation digitale et de la maison connectée. Est-ce une part de la conception suisse du logement?

Oui, d'ailleurs je vis dans l'un des appartements les plus connectés de Suisse, dans le quartier des Eaux-Vives à Genève. C'est un luxe à ne pas prendre à la légère puisqu'il demande des mises à jour régulières, donc une maintenance pré-

vue si on souhaite que tout fonctionne sur la durée. La petite domotique devient très courante quand il s'agit d'ouvrir des stores, gérer une caméra de sécurité ou contrôler des lumières à l'aide d'un écran. Dans le plus haut de gamme, il existe également des solutions très intéressantes pour allumer un sauna en avance, gérer les accès des différentes parties du logement ou même reconnaître qui se trouve à votre porte et actionner divers accessoires en fonction. La maison connectée a bien sûr un véritable avenir et bientôt chaque bouton sera connecté. Cela dit, la fiabilité et la simplicité doivent encore être améliorés. La Suisse peut se positionner sur ces questions.

L'achat foncier n'est plus seulement l'investissement d'une vie, c'est aussi assurer son avenir! Quel conseil donneriez-vous à tous ceux désireux de réaliser un tel investissement?

D'abord que le diable se cache dans les détails des descriptifs de construction; il faut correctement s'entourer et bien tout analyser. D'ailleurs, nous travaillons sur le TripAdvisor de la construction pour que les commentaires des internautes aident de futurs acheteurs à mieux choisir les entreprises. Quant au prix, l'évaluation peut se faire à travers notre outil RealAdvisor. Nous compilons de multiples data afin d'obtenir le prix le plus précis possible. C'est une innovation helvétique qui va révolutionner ce marché. ■