

EURYALE

La référence de l'investissement en immobilier de santé



David Finck



Thierry Scheur

David Finck, directeur général d'Euryale, et Thierry Scheur, directeur général opérationnel d'Euryale Services, l'entité de distribution des produits, décortiquent la stratégie sur le secteur de la Santé, incarnée par la Scpi Pierval Santé et par un nouveau véhicule d'investissement, Trajectoire Santé.

Quelle est l'actualité d'Euryale sur le marché des actifs Santé ?

David Finck : Je crois qu'il faut regarder notre stratégie d'investissement à la lumière de notre produit-phare, Pierval Santé, et à celle d'un nouveau fonds que nous venons de lancer, Trajectoire Santé. Une société civile à vocation plus souple que la Scpi existante. En matière de contexte global, notre créneau est essentiellement le marché de l'hébergement des personnes âgées, domaine crucial pour la société française dans les 30 prochaines années. Si l'allongement de la durée de vie est une conséquence heureuse des progrès de la science, nous ne vieillissons pas tous en bonne santé et nombre d'entre nous sont et seront, le grand-âge venu, de gros consommateurs de soins. D'où l'intérêt d'un produit comme Pierval Santé qui finance à la fois le secteur médico-social (hébergement de personnes âgées et handicapées) et le secteur sanitaire (soins de santé), en permettant à leurs exploitants d'externaliser les murs et de consacrer leurs fonds propres au développement.

Dans votre communication sur Pierval Santé, vous parlez de 2021 comme d'une « année record en termes de collecte et d'investissement ». Pourquoi ce fort engouement du marché ?

Thierry Scheur : Pour éclairer l'analyse, je rappellerai tout d'abord notre mode de distribution. Euryale travaille majoritairement en B to B avec des intermédiaires (CGPI, banques de gestion privée...) qui ont eux-mêmes des clients particuliers. Il est très important pour ces professionnels de pouvoir compter sur un secteur comme la

Santé qui apporte de la résilience et de la visibilité et qui représente un stabilisateur dans une stratégie patrimoniale. Autre avantage important sous l'angle financier, la Santé est une classe d'actifs décorrélée des autres. Avec ces deux piliers l'immobilier et la finance qui s'ajoutent au contexte démographique que David a évoqué, vous avez un triptyque qui fonctionne bien. Et le covid, sans être cynique, a constitué un accélérateur de tendance qui s'est traduit dans les allocations, du fait de l'éclairage accru sur les besoins de santé.

D. Finck : Effectivement, la résilience du secteur de la Santé s'est renforcée en 2021. La Santé dans l'univers des Scpi représentait à peu près 12 % de la collecte en 2019, 16 % en 2020, 25 % en 2021. Concernant Pierval Santé en particulier, je rappelle qu'il s'agit d'une Scpi fondée il y a plus de 8 ans, spécialisée dans l'acquisition d'immeubles de Santé: RSS, Ehpad, cliniques, maisons médicales, sièges sociaux de groupes spécialisés, voire

usines du secteur. Aujourd'hui Pierval Santé représente un patrimoine de 183 immeubles de santé répartis dans 7 pays européens dont la France. Elle a collecté 780 M€ l'année dernière et investi 912 M€, en très forte progression sur un an.

Pourquoi passe-t-on d'une Scpi puissante comme Pierval Santé à la création d'un nouveau support, Trajectoire Santé ?

D. Finck : Nous avons souhaité aller plus loin auprès de nos exploitants partenaires en créant un véhicule de type SC qui permette une plus grande souplesse d'investissement que la Scpi (réservée à l'acquisition d'immobilier). Pour une entreprise qui se développe dans la Santé, il y a trois façons de procéder: financer son immobilier et sa croissance avec des établissements bancaires ; externaliser son immobilier (le champ d'action de Pierval Santé) ; ouvrir son capital à des financiers.

Avec Trajectoire Santé, nous proposons aux exploitants d'explorer cette troisième voie,



Clinique des Côtes du Rhône

de se voir accompagnés par des partenaires financiers dans le cadre du Private Equity principalement. Cela constitue donc la suite logique de Pierval Santé, sachant que l'immobilier dans ce nouveau fonds restera la classe d'actifs dominante : au minimum 70 %, complétés par quelque 10 % de Private Equity et jusqu'à 20 % de fonds de type OPC en rapport direct avec le secteur Santé.

De quand date le lancement ?

T. Scheur : Trajectoire Santé a été autorisée à la commercialisation par l'AMF en décembre 2021. SPIRICA (Groupe Crédit Agricole Assurances) a été le premier assureur à porter sa caution en distribuant le produit sur ses contrats d'assurance-vie. Le référencement est en cours auprès d'une dizaine d'assureurs-vie avec toutes les étapes que cela comporte pour insérer ce support dans leurs contrats et trouver l'adéquation avec leurs politiques commerciales.

Il s'agit donc d'un fonds qui sera distribué dans le cadre de l'assurance-vie ?

T. Scheur : Oui, tout à fait, ainsi que sur les contrats de capitalisation et PER qui ont vocation à être distribués principalement par des réseaux non-proprétaires, au premier rang desquels les conseillers en gestion de patrimoine mais aussi les banques de gestion privée.

A quels investisseurs s'adresse Trajectoire Santé ?

T. Scheur : Directement aux souscripteurs professionnels que sont les compagnies d'assurance. Indirectement au client particulier final, dès lors qu'il passe par un contrat-vie dans lequel le référencement de Trajectoire Santé aura été fait. Il pourra accéder à ce véhicule avec des niveaux d'investissement très faibles et une valeur liquidative hebdomadaire.

Ce produit répond-il à une demande du marché ou bien est-il sorti de vos « cornues » ?

T. Scheur : Il résulte de la conjugaison de deux forces tectoniques. D'une part, la montée en puissance du Private Equity, tendance qui n'est pas toujours forcément exprimée, mais qui se développe jusque dans les contrats-vie de certains assureurs ! D'autre part, l'appétence des assureurs pour trouver des solutions plus liquides, plus visibles que les Scpi dans l'escarcelle de leurs fonds



Pôle pluridisciplinaire de santé à Chessy-Val-d'Europe

référéncés. En l'occurrence, les supports à dominante immobilière constituent un compartiment sinon alternatif, je n'emploie pas ce mot qui peut être porteur d'autres sens, du moins adjacent aux traditionnels fonds en euros ! Ils cochent pas mal de cases par rapport aux aspirations des épargnants.

D. Finck : Pour compléter le propos : dans la réflexion menée en interne, nous avons observé que bon nombre d'exploitants avaient ouvert leur capital à des investisseurs financiers. La création de valeur se fait à deux niveaux dans les établissements de Santé : celui de l'immobilier et celui de l'exploitation.. Quand vous accompagnez un opérateur qui gère au départ deux ou trois Ehpad et qui, par la suite, en gère 20, la valeur de son entreprise augmente. Et comme Trajectoire Santé va conduire cet accompagnement, ses souscripteurs en percevront les fruits.

Peut-on imaginer que Trajectoire Santé investisse dans Pierval Santé ?

D. Finck : C'est déjà fait. Le démarrage de Trajectoire Santé s'effectue sur Pierval Santé et se poursuivra sur de l'immobilier en direct. Les premiers investisseurs des unités de compte de Trajectoire ont indirectement souscrit à du Pierval via l'assurance-vie.

Cet immobilier en direct est-il déjà identifié ?

D. Finck : Il serait prématuré de vous dire quels actifs la SC Trajectoire Santé va acquérir... puisque cela passe d'abord par la collecte ! Avec Pierval Santé, nous collectons 70 M€ par mois, il est donc facile d'acheter un immeuble qui en vaut entre 10 et 20. Pour le moment, Trajectoire Santé n'a collecté qu'une vingtaine de millions d'euros. Ce qui est sûr, c'est que dans un premier temps,

nous nous concentrerons sur l'hébergement de personnes âgées (Ehpad, RSS, coliving, et domiciles partagés.....) en priorité en France.

Enfin, quels sont les frais et les commissions ?

T. Scheur : Nous sommes dans l'épure des produits de cette catégorie avec 2 % de droits d'entrée et 1,5 % de frais de gestion. J'ajoute que Trajectoire Santé, comme le fut Pierval dans sa catégorie, est la première SC à fonds de partage, ce qui est aussi un élément qui emporte l'adhésion au sens moral du terme. L'ADN d'Euryale comporte une dimension sociétale très forte, concrétisée par la traduction financière extrêmement tangible et visible que sont les dons orchestrés vers l'Institut du Cerveau (ICM) : dons automatiques sous forme de pourcentage des frais et possibilité de faire des dons additionnels proposée aux investisseurs.

D. Finck : Ce n'est pas un argument commercial mais une philosophie de l'entreprise. Nous sommes convaincus que la performance financière n'a de sens que si elle bénéficie à autrui et nous réfléchissons à ce que nous pouvons apporter à l'ensemble de la collectivité dans un domaine, la Santé, qui nous concerne tous.



14 rue La Fayette
75009 Paris
Tél : 01 48 78 78 52
contact@euryale-am.fr
www.euryale-am.fr