

FIDUCIAL GÉRANCE

La force d'une gamme thématique



Guirec Penhoat



Thierry Gaiffe

Branche de gestion d'actifs du Groupe Fiducial, Fiducial Gérance propose une offre d'investissement diversifiée et complète, centrée sur la pierre-papier. Producteur multi-canal, multi-diffusion, puisqu'il adresse des réseaux

de CGP, des banques privées, des institutionnels (qui représentent globalement un tiers des capitaux sous gestion) ainsi que des clients de Fiducial Conseil en architecture ouverte. Son président, Guirec Penhoat et son directeur général, Thierry Gaiffe, font le point.

Quelle est la stratégie globale de Fiducial Gérance ?

Guirec Penhoat : Je pense qu'il est important de montrer que nous avons une gamme large et thématique qui a de la pertinence dans le contexte actuel, sur les formats SCPI en particulier. Nous sommes au service des investisseurs qui voudraient diversifier leur risque en misant sur la pierre, notamment au travers de la pierre-papier, format qui a été très résilient durant la crise sanitaire, avec un couple rendement-risque très attractif. Ils peuvent le faire grâce à Fiducial Gérance de façon raisonnée, en choisissant eux-mêmes la typologie d'immobilier sur laquelle ils veulent se positionner et en effectuant leur propre allocation d'actifs au sein de notre gamme, au lieu de souscrire une SCPI « diversifiée » sans savoir exactement ce qu'elle contient. Avec Fiducial Gérance, ils peuvent panacher, avoir un peu de QCA parisien, un peu de commerce, un peu de résidences gérées, un peu de bureaux en région.

Thierry Gaiffe : Nous sommes plutôt des coureurs de fond dotés d'un ADN de long terme. Si on regarde les TRI de nos principaux produits, que ce soit Sélectipierre 2, Logipierre 3 ou Pierre Expansion Santé, sur 10 ou 15 ans, nous sommes quasiment les premiers de la classe à chaque fois. Ce n'est pas nous qui le disons, c'est l'EIF.

Que dit le bulletin de santé de vos produits ?

G. Penhoat : Le produit qui a été le plus impacté est celui des résidences gérées Logipierre 3 mais il a été très résilient pendant la crise sanitaire. Nous avons eu des taux d'encaissement très satisfaisants et des accompagnements de nos locataires plutôt sur des bases de report très maîtrisées que d'abandon de loyers, notamment grâce au fait que notre structure de gestion intégrée a facilité grandement la prise en compte de leurs spécificités et de leurs besoins. Sélectipierre 2, notre SCPI de bureaux parisien prime/QCA, sert un rendement de 4 %, et procure un des meilleurs TRI de la place dans sa catégorie qui lui a valu d'être récompensée aux Victoires de la Pierre papier 2021. Nous avons relancé la SCPI Pierre Expansion Santé qui est maintenant labellisée ISR et qui est en phase de collecte, d'arbitrage et d'investissements. Elle devrait avoir de belles performances en 2022 et 2023. Enfin, tout ce que nous gérons et développons sur la partie groupements forestiers est en place et marche bien. Globalement, Fiducial Gérance est en phase d'accélération.

Croyez-vous encore au commerce brick & mortar ?

G. Penhoat : Absolument, dans le cas du commerce de proximité, c'est-à-dire les pieds d'immeubles et les retail parks, ce qui est le

cas de notre SCPI de rendement Ficommerce Europe. Ficommerce a servi un TRI sur 15 ans de 6,61 % et un taux de distribution 2021 de 4,14 %. Et les re-commercialisations effectuées durant la pandémie ont été plutôt bien faites. Les taux d'occupation sont attractifs aujourd'hui, avec une bonne diversification des métiers entre l'alimentaire, l'équipement de la personne, de la maison et le service.

Ficommerce est le véhicule le plus important de Fiducial Gérance avec près de 700 M€ d'encours. Êtes-vous toujours investisseurs sur de tels actifs ?

G. Penhoat : En fait, si l'on regarde les dernières acquisitions, nous avons continué à être investisseurs sur l'ensemble de notre gamme ! Sélectipierre 2 en première ligne parce que c'est là que la demande est la plus forte. Nous avons acheté, récemment des immeubles de bureaux : avenue de Wagram, rue du Faubourg Saint-Antoine, boulevard de Courcelles, à des prix au m² entre 10.000 et 17.000 €, ainsi qu'un bel immeuble complet à Neuilly-sur-Seine, au pied du métro Sablons, à 14.000 €/m². Pour le compte de Pierre Expansion Santé, nous avons acquis des pieds d'immeubles à Paris occupés par des cabinets dentaires ou médicaux, ainsi qu'une salle de sport bien placée dans une zone commerciale de Dardilly. Dans la partie commerce, nous avons acheté des retail park à Tours. La liste n'est pas exhaustive.

T. Gaiffe : En commerce, j'ajoute qu'une de nos particularités est de procéder, quand c'est possible, à des extensions de surface d'actifs sur des fonciers dont nous sommes propriétaires. Par exemple, en développant une enseigne de fast-food dans une zone commerciale ou en procédant à l'extension d'un bâtiment industriel. Nous sommes capables d'accompagner nos locataires qui ont besoin de grandir en faisant de l'asset et en renégociant le loyer.

Sélectipierre 2, votre SCPI Paris QCA, connaît-elle des évolutions de nature liées aux nouveaux modes de travail ?

G. Penhoat : Elle a vocation à rester un produit très qualitatif et de long terme sur de l'immobilier parisien prime. Son rendement est très attractif grâce à notre stratégie de rotation lente du capital. Nous aurons une logique d'arbitrage régulier au cours des 10-15 prochaines années sur ce patrimoine immobilier, pour dégager des plus-values qui vont venir en complément de revenus pour nos associés. Tout en assurant un réinvestissement moyenné sur la durée : nouvelles acquisitions, mais aussi injection d'une partie des plus-values dans les immeubles existants pour leur redonner de la valeur dans un cadre compatible avec la transition énergétique.

T. Gaiffe : Quant à l'impact du télétravail, Sélectipierre 2 n'a pas de problème pour renouveler ses locataires. Des entreprises ont toujours besoin d'adresses parisiennes : si un preneur qui occupait 1.200 m² avant 2020 résilie son bail parce qu'il ne souhaite plus que 800 m², un autre se présente qui occupait 1.500 m² et cherche désormais 1.200 m².. Nous avons même constaté en 2021 des augmentations de loyer au m² et sommes, sur ce produit, sur une base locative supérieure à 2019.



Rueil La Vie Claire



Dardilly

Quel est le montant actuel de vos actifs gérés ?

G. Penhoat : Ils s'élevaient à un peu plus de 2 Mds€ après un brin de rotation puisque nous avons, de façon volontaire, liquidé la Scpi résidentielle Logipierre 1, soit une quinzaine d'immeubles résidentiels en pleine propriété, essentiellement parisiens. Ce portefeuille était arrivé à maturité après une quarantaine d'années d'existence. L'opération a porté sur plus de 250 M€ et a été un beau succès en matière de méthodologie de cessions puisque nous avons surperformé par rapport aux valeurs d'expertise de l'ordre de 20 à 25 %. Dans un marché qui était plutôt porteur, nous avons sorti un prix moyen de 15.000 € au m² pour ces immeubles parisiens. Cela montre, entre autres, que nous savons faire tourner le capital et rendre l'argent à nos souscripteurs avec une belle plus-value.

Comment avez-vous compensé la baisse de ces encours ?

T. Gaiffe : Nous l'avons fait via la nouvelle collecte et surtout par la reprise, fin 2021 et début 2022, de deux nouvelles SCPI, Capi-force et Atlantic Pierre, qui étaient gérées par notre confrère Peref Gestion. J'y vois la reconnaissance de notre capacité à gérer pour le compte d'associés exigeants qui n'en sont pas à leur première opération sur le marché. S'ils viennent chez Fiducial Gérance, c'est que nous leur avons proposé un projet de développement et qu'ils se sont reconnus dans notre culture d'indépendance et de proximité.

Si l'on regarde Fiducial Gérance dans sa globalité, il y a aussi cette touche gestion de forêts depuis 35 ans...

G. Penhoat : Elle représente un vrai savoir-faire dont disposent peu de sociétés de gestion en France. Avec une vraie logique de développement, assortie d'une gestion alternative puisque ce sont nos propres exploitants qui gèrent nos 5.000 ha de forêts dans le Massif central, en Sologne, dans les massifs des Vosges, du Jura, du Lyonnais, au bord des Alpes, en Pyrénées Orientales...

Nous avons ouvert la commercialisation de Forecial, notre premier Groupement Forestier d'Investissement (GFI) en décembre 2021. C'est un succès puisque fin juillet la collecte se montait à 7 M€ sur ce produit de niche, soit 50 % de l'objectif, étant précisé qu'il s'adresse au grand public pour des tickets moyens constatés entre 5 et 15 K€. La contrepartie en investissement se traduit déjà par l'acquisition de cinq massifs forestiers pour un ordre de grandeur de 400 ha.

Quelle est la cohérence de Fiducial Gérance, en définitive ?

G. Penhoat : Le vrai sujet, c'est que nous sommes d'abord des gestionnaires d'immobilier. Nous n'achetons pas un locataire ni un bail : nous acquérons un immeuble bien situé, un actif de valeur bien placé. Si l'on revient sur Pierre Expansion Santé, nous sommes toujours très attachés à la valeur immobilière intrinsèque, au fait que l'immeuble soit repositionnable pour une activité différente et que le cabinet dentaire « pied d'immeuble », par exemple, puisse évoluer vers un autre type de commerce. Autre évolution : Pierre Expansion Santé était assez marquée par la propriété de belles résidences gérées. Nous sommes en train d'arbitrer une résidence pour personnes âgées dans Paris. Et nous pensons pouvoir montrer d'ici à la fin de l'année que même une résidence d'une telle nature et par définition un peu spécifique peut sortir avec une belle plus-value si l'actif sous-jacent n'est pas trop marqué.



FIDUCIAL
GÉRANCE

41 avenue Gambetta
92928 Paris La Défense
Tél. : 01 49 97 56 56
contact.fiducial.gerance@fiducialnet
www.fiducial-gerance.fr