

# EURYALE ASSET MANAGEMENT

## Au cœur de l'immobilier de santé

Fondé en 1994 par Jean-Jacques Olivié, un pur professionnel de l'immobilier passé par l'expertise judiciaire puis par la direction de programmes de promotion chez GFF, le Groupe Elience est la maison-mère d'Euryale Asset Management. Cette filiale de gestion présente des spécificités hors catégorie de par son positionnement sur le secteur de la santé et sa philosophie du partage de la valeur. Présentation de sa stratégie et de ses innovations par son président.



### Comment se raconte la genèse d'Euryale Asset Management ?

**Jean-Jacques Olivié :** Si l'on remonte au début des années 2010, le Groupe Elience était arrivé à un stade de maturité permettant de dire qu'il se positionnait sur l'ensemble de la chaîne des métiers de l'immobilier. A titre d'exemple, notre activité d'administration de biens, quand elle a été vendue en 2015, gérait alors 22.000 logements représentant 2,5 Mds€ d'actifs dans le résidentiel. A l'heure actuelle, nous avons construit environ 1.300 logements en promotion immobilière avec un ancrage historique dans le Sud-Ouest (Toulouse, Bordeaux, Pays Basque). En 2010, j'ai donc voulu diversifier le Groupe vers l'immobilier financier en créant Euryale Asset Management. Après avoir obtenu de l'AMF son agrément comme société de gestion de portefeuille spécialisée sur les SCPI, cette entité est passée par une ou deux étapes initiatiques avant de se focaliser en 2014 sur l'investissement dans l'immobilier de santé.

### Pourquoi cette décision ?

**J-J. Olivié :** Pour deux raisons. D'abord, parce que notre entreprise avait déjà une connaissance de ce secteur. Dans les années 1990, j'avais réalisé pour le compte du GFF des Ehpad accueillant des personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer, ce qui m'avait fait prendre conscience du besoin de ce type de structure et du potentiel économique de ce marché. Ensuite, parce que j'ai fait deux rencontres décisives. Celle de Jean Dautry, président d'Espoir Alzheimer, qui m'a expliqué l'ampleur de la problématique : en France, on diagnostique 250.000 nouveaux cas d'Alzheimer par an alors qu'on ne construit même pas 2000 lits supplémentaires. Nous avons mûri ensemble le projet de combiner des fonds et des compétences des secteurs public, privé et associatif pour essayer de répondre à ces besoins structurels. La seconde rencontre est celle du professeur Gérard Saillant, le fondateur de l'Institut de la moelle épinière (devenu ICM), actuellement deuxième centre mondial de recherche sur les maladies neurodégénératives. Il s'est avéré que nous pouvions l'accompagner financièrement. De son côté, au même titre que le Président Jean Dautry, il nous apportait sa vision de l'avenir du secteur de la santé. Pour investir dans des perspectives qui se situent à 20 ou 30 ans, encore faut-il bien percevoir les évolutions à venir. L'immobilier de santé est très particulier. Ce n'est pas un immobilier traditionnel pour lequel on ne va raisonner que sur des critères d'emplacement.

### Quelles sont les modalités de collaboration mises en place ?

**J-J. Olivié :** Mon idée a été de créer un comité scientifique au sein d'Euryale Asset Management, qui fonctionne en parallèle à notre comité d'investissement et qui regroupe les meilleurs connaisseurs du secteur de la santé : un économiste expert en démographie, un exploitant, un pionnier de la numérisation de l'immobilier, un spécialiste de la longévité, un chercheur de l'ICM, le président Jean Dautry lui-même, un sociologue émérite, etc. Ce comité scientifique, qui nous a valu le Prix de l'innovation, est unique en son genre. Il se réunit deux fois par an et ses travaux de recherche vont d'ailleurs être partagés prochainement avec les associés de nos fonds. Qui plus est, nous pouvons l'interroger à besoin. Quand nous rencontrons dans le cadre d'une exploitation une spécificité médicale ou une évolution donnée, il nous arrive de demander à ces spécialistes ce qu'ils en pensent. Mais à aucun moment ils n'interviennent sur le choix ni sur la gestion d'une opération.

### Quelle soit nourrie par le comité scientifique ou par votre propre vécu professionnel, quelle est votre analyse du marché de l'immobilier de santé ?

**J-J. Olivié :** Quand j'ai créé Euryale Asset Management en 2014, la première critique que j'ai entendue était qu'il n'y avait pas assez de profondeur de marché. En ce qui me concernait, je considérais que ce marché recelait



Clinique Médecine-Chirurgie à Cognac

des opportunités, mais surtout qu'il allait prendre de l'ampleur et se structurer. Ce qui n'a pas manqué de se produire comme en témoigne la concentration des acteurs dont la France a été une des pionnières. Il suffit de citer les noms d'Orpea, Korian, Ramsay Santé (ex Générale de Santé) ou Elsan. Parallèlement, je pensais qu'il fallait analyser d'emblée la situation au niveau européen. Nous nous situons dans un marché européen qui doit faire face à des besoins grandissants du fait du vieillissement de la population conjugué aux progrès de la médecine. Cela se traduit, pour être concret, par un montant record de 7,6 Mds€ d'investissements dans l'immobilier de santé au niveau européen en 2019, avec trois marchés particulièrement dynamiques : France, Allemagne et Grande-Bretagne, sur lesquels Euryale est positionné. Là-dessus va se produire une accélération post-Covid, dans la mesure où ce que nous venons de vivre a suscité une prise de conscience très forte de la population et des acteurs politiques sur les carences de notre système de santé. De mon point de vue, cela va conduire nos dirigeants français et européens à changer de paradigme. Nous allons passer d'une recherche de réduction des coûts à une recherche d'efficacité. Et j'estime que les besoins immobiliers qui en découleront seront au cœur des préoccupations de demain.



Ehpad Four Fern Dublin en Irlande

### Quelles sont les spécificités des véhicules que vous proposez ?

**J-J. Olivié :** Pierval Santé, notre première SCPI investie à 100 % sur le secteur santé (Ehpad, résidences services seniors, cliniques maisons médicales...), affiche au 31 mars 2020 une capitalisation d'un milliard d'euros avec un taux d'occupation de 99,34 % et une durée résiduelle moyenne des baux de plus de 16 ans. Elle n'a pas de dette (4,00 % de crédits long terme par rapport à la valeur de ses actifs), elle sert un rendement de 5,05 %



Comité Scientifique

par an et elle affiche une valeur de reconstitution/ prix de souscription de 104,71 % à fin décembre 2019. Fin mai, la collecte 2020 s'établissait déjà à 164 M€ (+32 % par rapport à 2019), autant dire que le Covid ne l'a pas trop impactée. Il s'agit d'un support destiné aux particuliers dont le ticket d'entrée s'élève à 5.000 € et le montant moyen d'investissement à 45.000 € pour une durée de placement recommandée d'au moins 10 ans. Surtout, Pierval Santé est la première SCPI à avoir été agréée par l'AMF en tant que fonds de partage. Nous alimentons en dons l'ICM à hauteur d'environ 0,1 % de la collecte, ce qui signifie que depuis la création du fonds en 2014 les dons reversés sont d'un peu plus d'un million d'euros.

### Aujourd'hui, vous lancez un OPCI pour les investisseurs institutionnels ?

**J-J. Olivié :** Tout à fait. Dans la continuité de ce que nous avons démontré sur Pierval Santé (innovation, choix stratégique du secteur santé, volonté de partage, objectifs annoncés tenus, etc.), nous mettons un nouveau produit à la disposition des institutionnels, lesquels nous sollicitaient de plus en plus en ce sens. Il s'agit d'un Opci (OPCI réservé aux professionnels) qui sera lui aussi le premier de sa catégorie à être un fonds de partage. Il va fonctionner comme un club deal. Il va investir en France et en Allemagne essentiellement dans des établissements hébergeant des personnes âgées dépendantes.

### Comment envisagez-vous l'avenir d'Euryale Asset Management ?

**J-J. Olivié :** Cette société d'investissement ainsi que sa maison-mère ont toujours été dans l'innovation : première SCPI 100 % Santé, première à être agréée comme fonds de partage, certification ISO de l'ensemble de nos métiers d'administration de biens, les seuls en France à l'époque, démarches en cours pour faire classer nos fonds ISR et l'entreprise en tant que RSE... Dans la lignée de cette culture d'innovation, nous favorisons un management par petites équipes participatives pour avoir un maximum de réactivité. Cela a été essentiel pour nous faire une

place dans l'immobilier de santé. A partir du moment où l'on nous propose un dossier, nous sommes en mesure d'investir entre deux et deux mois et demi après. Je vous assure que c'est très rapide quand on se place dans un contexte international ! Voilà pour nos avantages opérationnels. Sur le fond, je crois qu'il faut souligner la résilience des véhicules d'Euryale ainsi que la décorrélations de leurs sous-jacents par rapport à l'économie marchande. Nous sommes positionnés sur un marché européen de l'immobilier de santé qui est de l'ordre de 300 Mds€ en global et dont on estime qu'il aura doublé en 2050.



Maison de consultations médicales à construire à Villeneuve d'Ascq

Les besoins sont de plus en plus forts et la prise de conscience récente va accélérer les investissements dans ce secteur. Quant à la décorrélations, au cours des trois derniers mois nous avons appelé tous nos exploitants. Les demandes de reports de loyer n'ont pas dépassé 4 % du montant annuel et ne portaient pas sur plus d'un trimestre. Autrement dit, rien du tout. Nous sommes sur un marché d'avenir solide et porteur.



**EURYALE**  
ASSET MANAGEMENT

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

Publi-rédactionnel

Avertissement : Tout investissement comporte un risque de perte en capital. Les performances passées ne sont pas un indicateur fiable des performances futures.